



HAL
open science

Une voiture low cost pour les pays riches

Tommaso Pardi

► **To cite this version:**

Tommaso Pardi. Une voiture low cost pour les pays riches. Nouvelle Revue du travail, 2018, 12, <10.4000/nrt.3544>. <hal-01976340>

HAL Id: hal-01976340

<https://hal.science/hal-01976340v1>

Submitted on 10 Jan 2019

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



HAL Authorization

La nouvelle revue du travail

12 | 2018 :

Low cost

Corpus – Low cost

Une voiture low cost pour les pays riches

Logan et l'intégration européenne

A low-cost car for rich countries: Logan and European integration

Un automóvil low cost para los países ricos : Logan y la integración europea

TOMMASO PARDI

Résumés

Français English Español

La Dacia Logan, la première voiture low cost européenne, ainsi que la gamme de véhicules à bas prix qu'elle a engendrée ont connu un extraordinaire succès, mais pas dans les pays de l'Europe centrale et orientale (PECO) pour lesquels elles avaient été conçues, mais dans les pays de l'Europe occidentale. L'article relie ce paradoxe à deux phénomènes complémentaires liés à l'intégration des PECO dans l'Union européenne : la stagnation de leurs marchés de voitures neuves et leur transformation en bases de production low cost pour l'exportation. Il montre aussi le rôle structurant joué par l'hégémonie culturelle et politique des constructeurs « premium » allemands dans ce basculement de l'industrie automobile européenne.

The Dacia Logan is Europe's first low cost car. Its success, like the range of low-cost vehicles that it generated, has been extraordinary, although it is noteworthy that this occurred in Western Europe and not in the Central and Eastern European countries (CEECs) for which the

car was designed The article connects this paradox to two complementary phenomena relating to the CEECs' integration into the European Union: the stagnating new car market in these countries; and their transformation into low-cost export production bases. It also discusses how German premium manufacturers' cultural and political hegemony structures the European automotive industry's transformation.

El Dacia Logan, el primer automóvil low cost europeo, así como la gama de vehículos a bajo precio que ha engendrado, alcanzaron un extraordinario éxito, pero no en los países de Europa Central y Oriental (PECO) para los cuales habían sido concebidos, sino en los países de Europa Occidental. El artículo relaciona esta paradoja con dos fenómenos complementarios ligados a la integración de los PECO en la Unión Europea : el estancamiento de sus mercados de automóviles nuevos y su transformación en bases de producción low cost para la exportación. Muestra también el papel estructurador que desempeñó la hegemonía cultural y política de los fabricantes "premium" alemanes en este vaivén de la industria automotriz europea.

Entrées d'index

Mots-clés : industrie automobile, low cost, Union Européenne, Dacia, relations d'emploi, marché unique

Keywords : automotive industry, low cost, European Union, Dacia, employment relations, single market

Palabras claves : industria automotriz, low cost, Unión Europea, Dacia, relaciones de empleo, mercado único

Texte intégral

Introduction

- 1 La notion de low cost dans l'industrie automobile recouvre deux phénomènes souvent présentés comme complémentaires : la production low cost de voitures conventionnelles dans des pays à bas coûts salariaux ; et la production de voitures low cost pour les pays émergents et les clientèles les moins fortunées des pays mûrs. Bien que distincts, ces deux phénomènes tendent à se superposer : d'une part, parce que la production de produits low cost n'est pour l'heure localisée que dans des pays à bas coûts salariaux ; d'autre part, parce que les deux phénomènes participent, notamment en Europe, d'une même dynamique – celle d'un déplacement massif de la production automobile vers les pays à bas coûts salariaux, soit sous la forme de vagues successives de délocalisation de la production, soit en raison du succès rencontré dans les marchés mûrs par les gammes low cost qui y sont fabriquées.
- 2 Nous souhaitons montrer dans cet article que ces deux phénomènes ne sont pas seulement distincts, mais qu'ils peuvent être opposés à l'aune de leur développement historique et par rapport aux dynamiques de transformation des marchés et des relations d'emploi qu'ils sous-tendent. De manière schématique, il s'agira de montrer que le premier phénomène (production low cost) enferme les pays émergents dans le piège du « fordisme périphérique » (Lipietz, 1992) et du « capitalisme dépendant » (Nölke et Vliegthart, 2009), une configuration dans laquelle les industries automobiles sont structurées par des investisseurs étrangers, pour des marchés étrangers, au détriment des industries automobiles déjà existantes dans les pays à hauts coûts salariaux ; alors que le second phénomène (produits low cost) peut permettre, sous certaines conditions, aux pays émergents de se doter d'industries automobiles dédiées principalement à leurs propres marchés, dans une perspective fordienne où croissance du marché, de la production et des salaires s'entretiennent mutuellement.

- 3 Pour illustrer cette opposition, nous analyserons la manière dont ces deux phénomènes ont pris forme au sein de l'industrie automobile européenne après l'intégration des nouveaux états membres de l'Europe centrale et orientale (PECO) en 2004 et 2007. Le cas des PECO est intéressant à plusieurs titres et présente deux curieux paradoxes. D'abord, alors que l'intégration de ces pays était censée apporter de nouveaux marchés à l'industrie automobile européenne, c'est finalement une industrie automobile dédiée à l'exportation de véhicules conventionnels vers l'Europe occidentale qui s'y est structurée. Ensuite, alors qu'on trouve en Roumanie le cas le plus emblématique d'une voiture low cost, avec la Dacia Logan, la voiture à 5 000 € lancée en 2004, l'extraordinaire succès connu par ce modèle conçu spécifiquement pour ces marchés émergents ne s'explique pas par les ventes locales, finalement assez décevantes, mais là encore par les exportations vers les marchés occidentaux (Jullien, Lung et Midler, 2012). Dans la littérature économique et en relations professionnelles, ce double paradoxe tend à être expliqué par un changement de stratégie des constructeurs qui auraient abandonné la quête de marchés à l'Est, une fois ceux-ci intégrés dans le marché unique, pour privilégier une quête d'efficacité, en exploitant les différences de coûts salariaux et de production pour améliorer leurs marges. Nous verrons que l'histoire est plus complexe : le basculement d'un scénario low cost à l'autre se joue autour d'une lutte politique méconnue entre les gouvernements des PECO et l'Union européenne au sujet des importations de voitures d'occasion (VO) qui ont asséché les marchés émergents de voitures neuves (VN) de ces pays. En arrière-plan, nous verrons qu'autour de ce dossier se jouait la construction d'une nouvelle architecture institutionnelle du marché automobile européen où la place des produits low cost a été en très large partie surdéterminée par l'hégémonie politique du « premium » allemand.
- 4 L'article sera organisé en trois parties. D'abord, nous précisons sur le plan analytique l'opposition entre les deux phénomènes low cost dans l'industrie automobile. Nous analyserons ensuite le paradoxe de l'intégration européenne des PECO en cherchant à comprendre pourquoi et comment on passe de la quête des marchés à la quête d'efficacité. Pour cela nous nous appuyons sur deux études de cas : celui de la Pologne, premier marché des PECO par nombre d'habitants, qui permettra d'illustrer l'impact de la dérégulation des importations de voitures d'occasion ; et celui de la Roumanie, qui a constitué entre 2004 et 2007 la principale exception au scénario de la quête d'efficacité. Enfin, pour comprendre pourquoi c'est le scénario le moins vertueux qui a fini par s'imposer, nous déplacerons notre analyse à Bruxelles, où nous montrerons que l'hégémonie politique et culturelle du « premium » allemand a joué un rôle décisif dans ce basculement.
- 5 L'article exploite un corpus hétérogène de sources écrites (données statistiques sur la production et les marchés automobiles européens, rapports des constructeurs et des associations professionnelles européennes de l'automobile, rapports de l'Union européenne sur le secteur automobile, données Eurostat sur l'emploi et le travail, articles de presse, jurisprudence européenne).

Les deux faces du low cost dans le secteur automobile

- 6 Le premier phénomène low cost, celui de la production à bas coût de véhicules conventionnels, est lié à une structuration déjà ancienne d'industries automobiles semi-périphériques dans des pays à bas coûts salariaux dont la principale vocation est d'exporter des modèles bas de gamme vers des pays à hauts coûts salariaux. Les deux principaux exemples de ce type de développement sont le Mexique, intégré depuis 1994 dans l'Aire de libre-échange nord-américaine (ALENA), qui exporte environ 80 % de sa production (dont 70 % aux États-Unis), et les pays de l'Europe centrale et orientale (PECO), intégrés en deux vagues dans l'Union européenne en 2004 et 2007, qui exportent environ 90 % de leur production essentiellement vers les pays de l'Europe occidentale. La croissance très importante de ces industries semi-périphériques dans les années 2000 et 2010

constitue un des principaux vecteurs de restructuration des industries automobiles européenne et nord-américaine. Entre 2000 et 2015, la part de la production automobile du Mexique dans l'ALENA est passée de 11 % à 20 %, et celle des PECO dans l'Union européenne (EU28) de 9 % à 24 % (source : CCFA).

- 7 Ces développements sont problématiques. Dans les pays à hauts coûts salariaux, ils se traduisent par des vagues de délocalisation de la production d'une ampleur inédite et par une dégradation des conditions d'emploi et de travail via la négociation de nouveaux accords d'entreprise en échange du maintien de la production. En France par exemple la production a chuté en 2015 de 46 % par rapport à 2000, alors que les volumes du marché français et du marché européen sont aux deux époques comparables ainsi que les parts de ces marchés détenues par les constructeurs français (source : CCFA). Dans la même période, 70 000 emplois ont été perdus chez les constructeurs malgré la négociation d'accords de compétitivité ou de maintien de l'emploi de plus en plus contraignants pour les salariés (Sauviat et Serfati, 2013).
- 8 En ce qui concerne les pays à bas coûts salariaux, le développement d'une production milieu/bas de gamme pour les marchés « occidentaux » sous le contrôle d'investisseurs étrangers conduit à la subordination de ces pays aux desiderata des firmes multinationales. En échange d'investissements pour lesquels ils mettent en concurrence les espaces de production, les constructeurs et leurs équipementiers obtiennent non seulement des aides d'État et des avantages fiscaux importants (Pavlinek, 2014), mais aussi une flexibilité extrême du travail (Jürgens et Krzywdzinski, 2009) qui va de pair avec une forte précarité de l'emploi, l'imposition aux salariés d'un « dialogue social managérial » (Dieuaide et Delteil, 2011), et le maintien de bas coûts salariaux (Pulignano, 2007 ; Scepanovic, 2012). Nous sommes ici dans les cas de figure à la fois du « fordisme périphérique » (Lipietz, 1992) où les pays à bas coûts salariaux occupent une place dominée dans la division internationale de la production, et du « capitalisme dépendant » (Nölke et Vliegenthart, 2009) où les investissements directs étrangers (IDE) structurent les institutions économiques et sociales de ces pays à l'avantage des employeurs et au détriment des salariés.
- 9 Sous cet angle, le phénomène low cost s'apparente à un approfondissement d'une dynamique de changement préexistante (Jullien, Pardi et Ramirez, 2014) dont il constitue néanmoins un aboutissement problématique. En exacerbant les conséquences des processus de restructuration, il suscite des réactions politiques fortes dans les pays à hauts coûts salariaux, et interroge la soutenabilité à terme d'un tel modèle de développement pour les pays émergents.
- 10 L'autre face du low cost, celle qui renvoie à la conception et à la production de modèles à bas prix dédiés aux marchés émergents, peut, sous certaines conditions, constituer sinon une réponse à ces problèmes au moins une alternative en termes de modèle de développement. Il s'agit tout d'abord d'un phénomène plus récent. Historiquement les marchés émergents ont été considérés par les constructeurs comme des marchés « périphériques » que l'on servait par des anciens modèles conçus pour les marchés « mûrs » et adaptés aux conditions locales. C'est seulement depuis le début des années 2000, dans un contexte de forte croissance de ces marchés, que des constructeurs ont commencé à préparer des modèles qui leur sont dédiés avec l'objectif de réduire les coûts de conception et de production, de baisser les prix de vente tout en fournissant des véhicules mieux adaptés aux besoins des populations locales : au-delà du bas coût de la main-d'œuvre, cette baisse des prix est obtenue par une simplification du produit et des organes qui le composent. Les modèles les plus emblématiques de cette nouvelle tendance sont la Renault-Dacia Logan (Jullien, Lung et Midler, 2012), la Tata Nano, la Maruti-Suzuki Alto, et plus récemment la Renault-Dacia Kwid (voir la recension de l'ouvrage de Midler et al. [2017] dans ce numéro de la NRT) – tous vendus à moins de 5 000 euros. Quoiqu'il s'agisse de modèles conçus et produits pour les marchés locaux, certains ont pu être exportés vers d'autres pays, y compris des pays du « Nord ». Souvent conçus dans les pays émergents par des ingénieries décentralisées, la production se distingue par des taux d'intégration locale élevée (par exemple 98 % de la valeur de la Kwid est produite en Inde contre moins de 50 % en moyenne pour les véhicules produits au Mexique [Midler, Jullien, Lung 2017]). Cette triple concentration locale (des

ventes, de la R & D, de la production) peut être interprétée comme une forme de (dé)globalisation (Pardi, 2017) qui va de pair avec un rapport de force plus équilibré entre capital et travail en comparaison avec les sites de production low cost tels que ceux du Mexique et bien souvent de l'Amérique latine. Même si le tableau est contrasté, la littérature fait état dans les cas cités de dynamiques relativement favorables aux salariés, avec une place importante du dialogue social, des conflits et des grèves parfois de grande envergure, et une progression des salaires le plus souvent égale ou supérieure à celle de la productivité du travail dans les pays concernés (Becker-Ritterspach, 2009 ; D'Costa, 2011 ; Delteil et Dieuaide, 2008).

11 Nous retrouvons donc ici les caractéristiques d'une configuration fordienne où croissance du marché, de la production et des salaires peuvent s'entretenir mutuellement favorisant l'essor de formes coordonnées de négociation collective et l'amélioration des conditions d'emploi et du travail selon le modèle suivi par les industries automobiles occidentales pendant les Trente Glorieuses (Aglietta, 1976 ; Boyer et Freyssenet, 2000). C'est-à-dire exactement le contraire de ce à quoi aboutit la dynamique associée à la délocalisation de la production vers des bases de production à bas coûts salariaux.

12 Les deux faces du low cost dans l'industrie automobile semblent donc bien renvoyer à des dynamiques divergentes quant à la manière dont se structurent de nouvelles industries automobiles dans les pays émergents, et à leur impact sur les processus de restructuration des industries automobiles mûres. Pourtant, comme on le soulignait plus haut, les deux phénomènes tendent à se confondre, en particulier dans le cas européen où le potentiel fordien d'une production de voitures low cost pour les PECO, qui paraissait s'affirmer au moment de l'intégration de ces pays dans l'UE, ne s'est finalement pas exprimé. Non seulement les ventes de VN dans ces pays n'ont jamais décollé, mais elles ont même légèrement régressé par rapport au début des années 2000 alors que la production automobile y a presque triplé.

L'industrie automobile des PECO et le paradoxe de l'intégration européenne

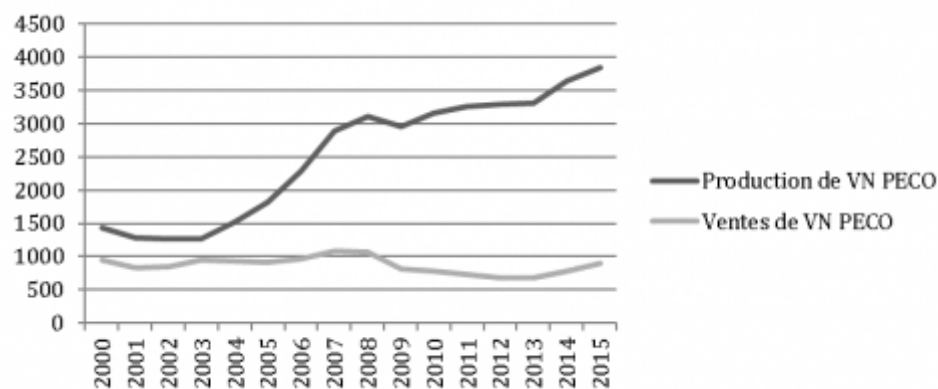
13 Lorsque les PECO sont intégrés dans l'UE en deux vagues entre 2004 et 2007, on les considère comme des marchés à très fort potentiel avec plus de cent millions de nouveaux consommateurs. La possibilité pour les entreprises de l'Europe occidentale d'avoir un accès privilégié à ces nouveaux marchés a d'ailleurs constitué un argument important à faveur de leur intégration (Jullien, Pardi et Ramirez, 2014). En ce qui concerne l'automobile, on anticipe en 2004 que les ventes de VN connaîtront dans ces pays une forte croissance. Voici par exemple ce qu'écrivaient au sujet de ces nouveaux marchés deux fonctionnaires du ministère de l'Économie, Jean-Joseph Boillot et Yves Lepape, dans un article paru dans les Annales des Mines en 2004 :

La compétitivité du coût serait sans doute peu de chose sans les anticipations d'un double rattrapage de la demande automobile dans la région : côté taux d'équipement d'une part, avec un niveau à peine supérieur actuellement à la moitié de la moyenne UE15, côté renouvellement du parc ensuite, avec un âge moyen des voitures de 12 à 13 ans contre moins de 8 ans dans l'UE15. La croissance des immatriculations de véhicules neufs a été particulièrement élevée en 2003 (+ 15 %, contre - 1,1 % dans l'UE15) et 2004 sera moins faste, probablement un peu en deçà des 10 %. La plupart des spécialistes estiment ainsi la demande régionale à 2,4 M de véhicules neufs d'ici 2010, soit plus 15 % de la demande projetée de l'UE15 contre 6 % actuellement. À beaucoup plus long terme, et au regard du poids de ces pays dans la population européenne, la région recèle un potentiel de 4 M d'immatriculations de véhicules neufs par an. (Boillot et Lepape, 2004)

14 À cette époque, c'est donc bien la deuxième acceptation de la notion low cost qui fait état de scénario principal : l'objectif affiché par l'ensemble des constructeurs est d'adapter l'offre à ces nouveaux marchés ou de concevoir via l'acquisition des firmes locales, comme Skoda en 1991 par VW et Dacia en 1999 par Renault, des nouvelles offres low cost pour ces pays.

15 Or, comme on peut le constater dans la figure 1, le décollage attendu n'a pas eu lieu : les ventes ont stagné jusqu'à 2008 avant de baisser après la crise. Cela n'a pas empêché le développement de la production automobile qui a plus que doublée entre 2004 et 2008 et se rapproche en 2015 à 4 millions d'unités.

Figure . Production et ventes de VN dans les PECO (2000-2015)



Source : CCFA.

16 On notera que dans la même période la production automobile dans l'UE 15 s'est réduite de 17 % par rapport à une chute des ventes de VN de 11 %. En France, Italie et Espagne, où l'essentiel de la production européenne de voitures compactes est concentré, la réduction de la production a été beaucoup plus importante : - 40 % en France malgré une croissance du marché domestique de 12 % ; - 31 % en Italie où les ventes ont baissé de 13 % ; et - 20 % en Espagne où les ventes ont été très affectées par la crise financière et l'éclatement de la bulle immobilière (- 35 %). Il n'y a qu'en Allemagne, le principal producteur de voitures premium, que la production a augmenté de 7 % par rapport à une contraction du marché domestique de 11 % (source : CCFA). Au total près de 450 000 emplois ont été perdus dans la production automobile en Europe occidentale, et un peu moins de 250 000 ont été créés dans les PECO.

17 Ainsi, en l'espace de seulement quatre ans on bascule d'un scénario où les PECO étaient censés apporter de nouveaux marchés pour l'industrie automobile européenne, à un scénario où ces pays sont devenus le principal vecteur de restructuration du secteur dans un contexte de marchés stagnants ou déclinants.

18 Dans la littérature économique et en relations professionnelles, ce basculement dans le processus d'intégration européenne n'a pas été vraiment questionné : il a été interprété comme la conséquence logique de la création d'un marché transnational intégré (Jefferys, 2011). Selon cette littérature, lorsque dans un macro marché intégré il y a des différences importantes dans le coût des facteurs de production, et en particulier dans le coût du travail, les entreprises exploitent ces différences pour relocaliser leur production dans les pays à bas coûts salariaux et/ou pour restructurer leurs sites de production dans les pays à hauts coûts salariaux. On passerait ainsi en ce qui concerne les IDE dans le secteur automobile d'une stratégie de quête de marchés, qui précède l'intégration des PECO dans l'EU, à une stratégie de quête d'efficacité après leur intégration dans l'EU (Meardi, Strohmer, et Traxler 2012). Bien que cela soit effectivement ce qui s'est passé depuis 2004, ce type d'explication ne

permet pas de rendre compte de l'étonnante stagnation des marchés de VN dans ces pays. Si ces marchés étaient en 2015 au niveau anticipé par Boillot et Lepape en 2004, c'est-à-dire à environ 3 millions de VN (par rapport aux 900 000 actuelles), l'ampleur des délocalisations serait nettement moins importante. En d'autres termes, si les ventes de VN avaient décollé dans les PECO, l'intégration de ces pays dans un macro marché transnational n'aurait rien changé à la nature des IDE qui auraient continué à cibler les marchés locaux. A contrario, en absence de toute croissance des ventes, les investissements massifs réalisés entre 2004 et 2007 par les constructeurs ne pouvaient trouver d'autres débouchés que l'exportation. C'est donc à partir de ce moment, et non pas avant, que la quête de marché – par des produits low cost – s'est transformée en quête d'efficience – par une production low cost de véhicules conventionnels.

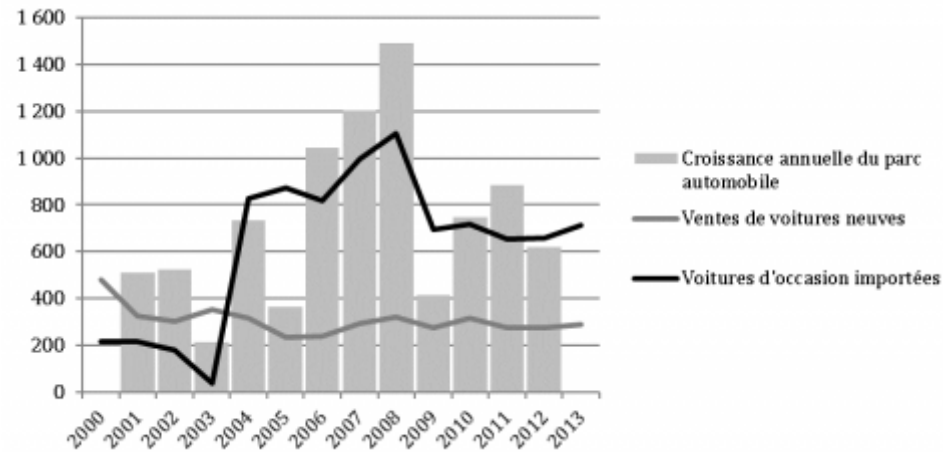
19 On pourrait cependant douter a posteriori du bien-fondé des prévisions de croissance en imaginant que les autorités concernées et les constructeurs savaient dès le départ que cela aboutirait à des délocalisations et à des restructurations importantes. Il suffit toutefois de comparer l'évolution des PECO avec celle de la Russie, qui présente une structure du marché automobile très proche au départ de celle de ces pays, pour se rendre compte que ces prévisions étaient réalistes. En effet, alors que la croissance du PIB per capita a été comparable en Pologne (+ 60 %) et en Russie (+ 78 %) entre 2000 et 2013¹, les ventes de VN ont baissé en Pologne de 40 % dans cette période tandis qu'elles ont triplé en Russie (source : World Bank, CCFA, OICA). La croissance du marché automobile russe a donc été tout à fait conforme aux prévisions qui annonçaient en 2004 une explosion des ventes dans ces pays. Comment alors expliquer que les marchés des PECO n'aient pas connu la même évolution ?

20 Assez étonnamment cette question n'est jamais posée ni par la littérature citée, ni par les instances européennes en charge du secteur automobile qui ont pourtant fortement poussé les IDE automobiles vers les PECO au nom de l'essor des marchés locaux. Ce constat est d'autant plus paradoxal que le non-développement des marchés de VN des PECO est une conséquence directe, bien que méconnue, du processus d'intégration européenne. En effet, après leur intégration dans l'UE, ces pays ont découvert qu'ils ne pouvaient plus réguler les importations de VO des autres pays de l'EU, car toute tentative en ce sens se heurterait au principe de libre circulation des marchandises au sein du marché unique. La croissance potentielle de ces marchés a été ainsi asséchée par l'essor des importations de VO des pays de l'Europe occidentale. Certains de ces pays, et notamment la Pologne et la Roumanie, les deux principaux marchés de la région, ont essayé de trouver de mesures fiscales pour limiter ces importations, mais ils ont été systématiquement rappelés à l'ordre par la Commission européenne et par la Cour de justice européenne (CJE). Le cas polonais, le principal marché des PECO par population, est particulièrement éclairant pour illustrer les conséquences désastreuses de ce paradoxe européen.

La Pologne : un marché asséché par les importations de voitures d'occasion

21 Avant l'intégration de la Pologne dans l'UE, entre 2001 et 2003, le parc polonais a augmenté de 1,3 million de voitures pour une croissance annuelle moyenne de 4,2 %. Les ventes de VN ont représenté 78,6 % de cette croissance. Entre 2004 et 2012, le parc a augmenté de 7,5 millions de voitures pour une croissance annuelle moyenne de 7,8 % (presque le double qu'en 2001-2003). Mais dans cette période les ventes de VN n'ont représenté que 34,6 % de cette croissance (moins de la moitié de la période 2001-2003)².

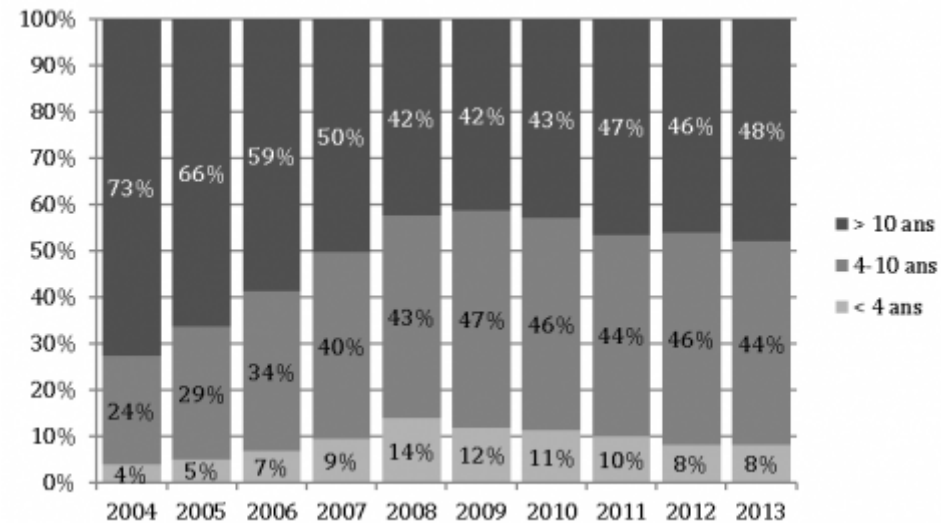
Figure 2. Évolution des ventes de VN et des importations de VO en Pologne (2000-2013) (en milliers d'unité)



Source : PZPM

- 22 La figure 2 montre que la contribution décroissante de VN à la croissance du parc s'explique par l'explosion des importations de VO à partir de 2004 : alors que la Pologne n'avait importé que 600 000 VO entre 2000 et 2003, leur nombre a grimpé à 3,5 millions entre 2004 et 2007 – six fois plus.

Figure 3. Répartition des VO importées en Pologne par âge (2004-2013)

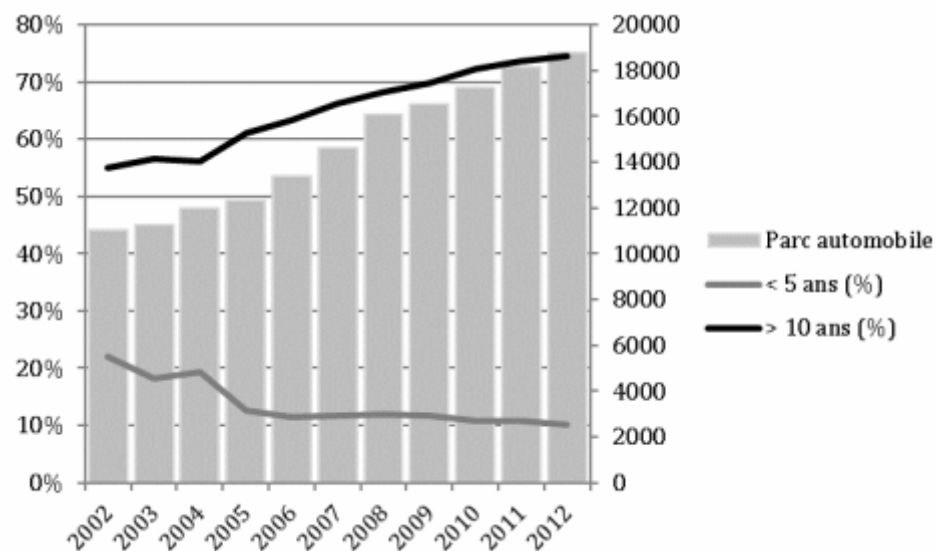


Source : PZPM

- 23 Initialement, la plupart des VO était très anciennes – environ 73 % de celles importées en 2004 avait plus de 10 ans, et seulement 4 % moins de 4 ans. L'âge des voitures importées a ensuite progressivement baissé en correspondance de la

croissance économique du pays, mais en 2013 48 % avait encore plus de dix ans (voir figure 3). Leur prix moyen était en 2010 d'environ 1 600 euros.

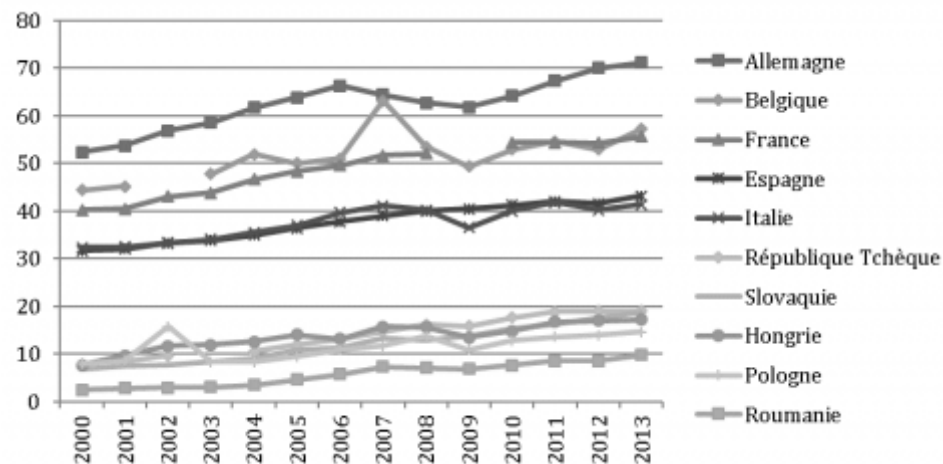
Figure 4. Évolution du parc automobile polonais (2002-2012)



Source : PZPM

24 L'impact de cet afflux massif de voitures anciennes a été un vieillissement accéléré du parc. La part des voitures âgées de plus de 10 ans est passée de 56 % en 2004 à 74 % en 2012. Entre 2006 et 2012 la part des voitures âgées de plus de 31 ans est passée de 4 % à 10 %, tandis que celle des voitures ayant entre 16 et 30 ans est passée de 34 % à 39 %. Depuis l'intégration dans l'EU, le parc automobile polonais a donc connu une croissance et un vieillissement accélérés et il est devenu beaucoup plus polluant et dangereux qu'il ne l'était avant l'intégration. Il s'agit d'un constat paradoxal, car les deux principaux objectifs de l'UE en matière de transports sont la réduction des émissions de CO₂ et de particules fines et l'amélioration de la sécurité routière (EC 2012). Mais lorsqu'il s'est agi de trancher sur les mesures fiscales prises par le gouvernement polonais pour chercher de réduire cet afflux de VO âgées afin d'assainir le parc automobile et atteindre ces objectifs, la CE et la CJE ont systématiquement rejetées ces initiatives parfois avec un effet rétroactif. Celui-ci a été notamment le cas de la taxe d'importation basée sur des critères écologiques introduite en 2004 et déclarée illégale en 2006 par la CJE³.

25 L'explosion des importations de VO n'a pas seulement fortement dégradé la structure du parc automobile polonais mais elle a aussi conduit à une déconnexion entre la structure du marché domestique et celle de la production automobile. Avant 2004, l'essentiel de la production était dédié au marché interne, maintenant plus de 95 % de cette production est exportée, essentiellement vers les pays de l'Europe occidentale. Cette transformation dans la configuration des marchés et de la production se retrouve dans l'ensemble des PECO avec les mêmes processus et les mêmes conséquences : l'assèchement du marché des VN par les importations de VO a transformé les sites de production anciens et nouveaux en usines dédiées à l'exportation. Désormais leur atout n'est plus celui de se situer dans de marchés à forte croissance, mais de disposer d'une main-d'œuvre bon marché et très flexible.

Figure 5. Évolution du coût moyen annuel du travail par salarié dans l'industrie automobile (EU 23 2000-2013)

Note : en milliers d'euros

- 26 Cette transformation va logiquement de pair avec une dégradation des conditions d'emploi et de travail. La littérature en relations professionnelles fait état dans cette période d'une généralisation des contrats précaires (Scepanovic, 2012 ; Meardi, Strohmer et Traxler, 2012) et d'une intensification importante du travail qui devient aussi de plus en plus flexible (Pulignano, 2007). L'objectif d'une convergence salariale entre les pays de l'Europe occidentale et les PECO, qui était au cœur du projet d'intégration de ces pays dans l'EU, apparaît désormais comme étant hors de portée (voir figure 5).

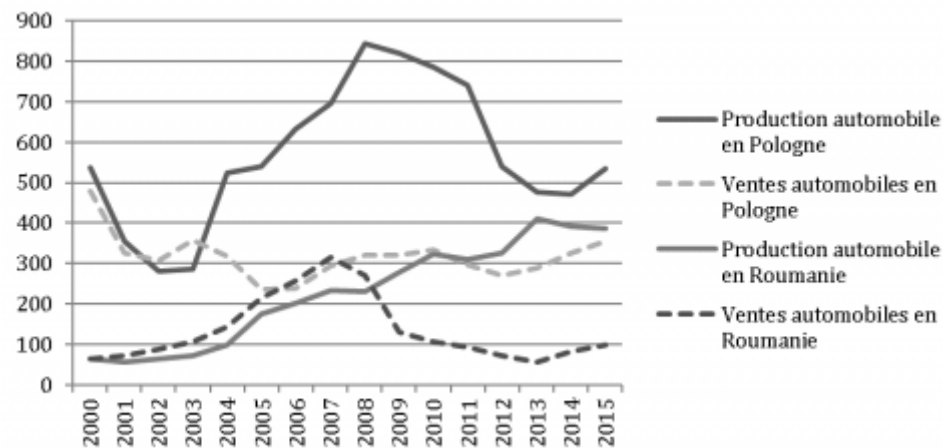
La Roumanie : l'exception qui n'a pas modifié la règle

- 27 Dans le tableau très noir que nous venons de dresser, la Roumanie, pourtant le plus pauvre des tous les PECO intégrés entre 2004 et 2007, constitue une formidable exception : non seulement les ventes de VN y ont progressé, mais en plus cette croissance a dépassé par son ampleur (+ 135 %) et par sa rapidité les prévisions les plus optimistes. Au point qu'en 2006-2007 on vend en Roumanie plus de VN qu'en Pologne, alors que la population y est deux fois moins importante, le PIB per capita de 35 % inférieur, et le salaire brut mensuel cinq fois plus bas. Comment expliquer un tel contraste ?
- 28 La réponse se trouve dans l'alliance entre le constructeur Dacia-Renault et l'État roumain qui a conduit à la production et à la commercialisation en Roumanie de la première voiture low cost européenne – la Logan. L'histoire commence en 1999, lorsque Renault prend le contrôle de Dacia pour un peu moins de 50 millions d'euros. Après une série d'innovations pilotées par les ingénieries Renault mais impliquant directement de nombreux ingénieurs et équipementiers roumains (Jullien, Lung et Midler 2012), la Logan, une berline tri-corps, est lancée cinq ans plus tard sur le marché roumain au prix de 5 000 €. La première année elle est vendue à 77 837 unités, totalisant 39 % du marché local. Les ventes continuent à croître jusqu'à 2007 lorsqu'elles atteignent 102 000 unités contribuant de manière déterminante à la croissance des ventes de VN en Roumanie et au succès du projet.

29 Ce succès est aussi la conséquence du fait que la Roumanie ne fait pas encore partie à cette époque de l'UE et n'est pas concernée par l'importation de VO de l'étranger qui sont en train d'inonder dans la même période le marché polonais. L'intégration de la Roumanie dans l'UE en 2007 menace cependant de faire écrouler les ventes. Le scénario polonais est connu, et l'État roumain fait tout ce qui est en son pouvoir pour chercher à l'éviter. Il introduit une taxe de première immatriculation d'environ 140 € pour une VN et jusqu'à 8 000 € pour une VO importée selon son âge. En mars 2007, la Commission européenne prévient la Roumanie que la taxe de première immatriculation est en violation de l'article 90 du Traité européen. Le premier ministre Popescu Taricean déclare que le pays n'abandonnera pas la taxe : « Si vous n'aimez pas le terme "taxe de première immatriculation", nous pouvons le changer en "taxe pour une Roumanie propre" ou "taxe pour la sauvegarde d'emplois", mais nous allons la garder ». La réponse officielle du gouvernement roumain à la Commission précise que « La Roumanie doit chercher des solutions pour rajeunir son parc, pas pour le rendre plus vieux. Une voiture neuve rejetée dans l'atmosphère 130 g/km de CO₂. Pour un véhicule de plus de dix ans, ce chiffre est quatre fois plus important. C'est pour cela que la Roumanie ne doit pas devenir la poubelle automobile de l'Europe » (Jullien, Lung et Midler 2012, 25). En guise de réponse, la Commission déclenche en novembre 2007 la deuxième étape de la procédure d'infraction menaçant le gouvernement roumain de le déférer auprès de la CJE. Le gouvernement roumain cède le 1^{er} juillet 2008 alignant la taxe de première immatriculation pour les VO importées sur celle pour les VN. Les conséquences sont immédiates : alors qu'en 2007 on vendait en Roumanie un peu plus de deux VN pour une VO, en 2008 les ventes de VO dépassent pour la première fois celles de VN. En 2015, le ratio s'est complètement inversé : une VN vendue pour trois VO dont deux sont importées de l'étranger⁴.

30 François Fourmont, alors directeur général de Dacia, arguait que « l'abandon de la "taxe de première immatriculation" entraînerait l'envahissement du marché par les voitures d'occasion, l'écroulement des ventes de Logan et le licenciement d'un salarié sur trois dans les usines » (Jullien, Lung, et Midler 2012, 25).

Figure 6. Production et ventes de voitures neuves en Pologne et Roumanie (2000-2013)



Source : CCFA

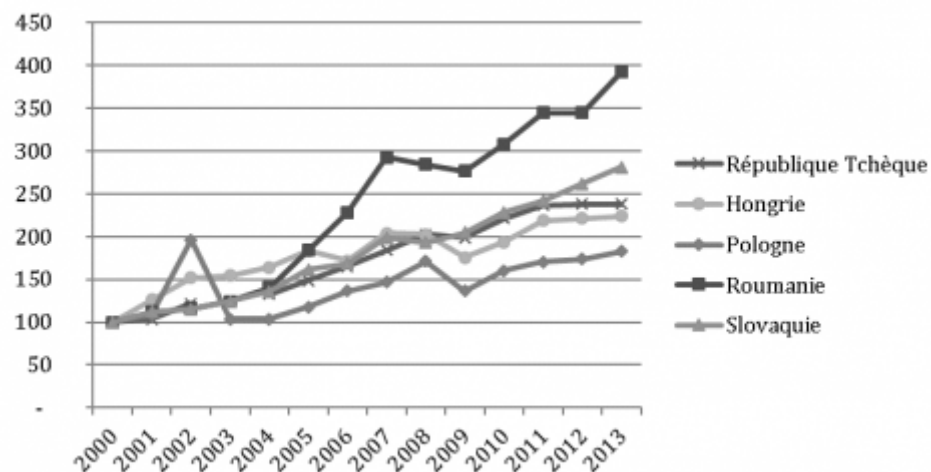
31 Finalement, en dépit de l'écroulement du marché roumain (voir figure 6), l'essor des ventes dans les marchés occidentaux ont permis aux exportations de compenser l'écroulement du marché domestique. C'est pourquoi la trajectoire de la Roumanie après

l'intégration ressemble à celle de la Pologne et des autres PECO dans la mesure où tous ces pays sont caractérisés par un divorce entre la croissance de la production automobile tirée par les exportations et la stagnation des marchés domestiques.

32 Le succès de la Logan dans les marchés occidentaux a initialement surpris, car le modèle n'avait pas été conçu pour y être vendu. Les acheteurs de ce premier modèle se sont recrutés parmi les propriétaires de voitures anciennes qui échappaient depuis des années aux radars du marketing des constructeurs. Par la suite, cependant, les nouveaux modèles de la gamme Dacia – la Sandero et le SUV compact Duster – ont ciblé de manière plus explicite ces marchés. Sans forcément trahir le positionnement low cost de la marque par rapport aux concurrents, le niveau de prix a évolué : au moment de son lancement en Europe occidentale, la Logan était vendue à partir de 6 000 €, désormais le Duster se vend à un prix moyen de 15 000 €, et certaines versions dépassent le 20 000 €. En 2016, un quart des ventes européennes de Dacia ont été réalisées en France, et un peu plus de trois quarts dans les pays de l'Europe occidentale entraînant de facto une substitution des ventes bas de gamme de la marque Renault par les modèles low cost de la marque Dacia⁵.

33 L'écroulement du marché roumain, et plus généralement l'échec de Logan dans les PECO n'a donc pas eu des conséquences majeures ni pour le succès de la gamme Dacia, ni pour l'essor de la production et des ingénieries roumaines⁶. Mais si la Roumanie a continué à bénéficier de ce succès, la dynamique après 2008 n'est plus tout à fait la même.

Figure 7. Coût de personnel par salarié dans les PECO, industrie automobile (2000-2013) – base 100 2000



Note : en milliers d'euros

34 Comme on peut le constater dans la figure 7, la Roumanie a été, et de loin, le pays des PECO où la croissance du coût du personnel par salarié dans l'industrie automobile a le plus progressé entre 2004 et 2007 (+ 108 % contre à + 40 % en Pologne) en concomitance du succès domestique exceptionnel de la Logan. Ces données sont confirmées par l'analyse de l'évolution des relations industrielles chez Dacia qui fait état de conflits emblématiques, comme la grève d'un mois en 2008 (la plus importante dans toute l'industrie automobile des PECO) qui a abouti à une augmentation de salaire de 34 % et l'introduction d'une prime annuelle équivalente à, au moins, un mois de salaire. Juste avant la grève, les salaires bruts mensuels des opérateurs et de l'ensemble du personnel étaient respectivement de 19 % et 36 % supérieurs au salaire moyen en Roumanie (Delteil et Dieuaide, 2008).

35 Cependant, ces conflits traduisaient aussi la volonté de Renault de « normaliser » la situation roumaine en concomitance de l'écroulement des ventes en Roumanie et plus généralement de la crise financière de 2008-2009. La position de force relative de la filiale roumaine tend en effet par la suite à s'éroder. Celui-ci n'est pas seulement l'effet de la perte de centralité du marché roumain, mais aussi de la création en 2012 d'une nouvelle usine européenne pour la production de la gamme Dacia à Tanger, au Maroc. La création de cette usine avec une capacité « initiale » de 340 000 véhicules par an reflète, certes, le déplacement des ventes vers l'Europe occidentale, qui peut être mieux servie par une usine située près de la France, ainsi que le besoin d'augmenter la capacité en Europe, compte tenu du succès de la marque. Mais elle matérialise aussi les menaces de délocalisation de la production vers des pays à plus bas coûts salariaux préférées par le management Dacia pendant la grève de 2008 (Descolonges, 2013, 94). Arnaud Deboeuf, directeur de programme de la gamme Entry, déclarait sans trop d'ambiguïté après l'inauguration du nouveau site en 2014 : « On aurait pu accroître les capacités de Pitesti, mais on a choisi d'ouvrir l'usine de Tanger⁷. » D'après Renault le coût mensuel de l'usine de Pitesti était en 2014 de 2,8 fois supérieur à celui de l'usine de Tanger⁸. Prise désormais dans le jeu habituel de mise en concurrence des sites européens que Renault pratique depuis le milieu des années 1990 (Charron, 2004), l'exceptionnalité du low cost roumain est donc bien en train de rentrer dans les rangs.

Expliquer le paradoxe : l'hégémonie « premium » sur le marché

unique

36 L'exception roumaine, mais aussi le cas de la Russie, où la gamme Entry produite en Russie et commercialisée sous les marques Renault et Lada (dont Renault a pris le contrôle en 2014) détient environ 30 % du marché, montrent qu'une alternative au « race to the bottom », incarné par la voie polonaise et emprunté par l'ensemble des PECO, était possible. Les avantages d'une telle alternative sont évidents pour l'ensemble des parties prenantes : on aurait aujourd'hui entre deux et trois millions de voitures en plus produites en Europe dont les ventes auraient en large partie profité aux constructeurs généralistes comme Renault et PSA qui ont connu des crises importantes au cours de cette période ; on n'aurait pas eu de délocalisations dont l'impact sur les économies de l'Europe occidentale a été dévastateur ni de fermetures d'usine ; le parc automobile dans les PECO serait aujourd'hui moins polluant et dangereux qu'il y a quinze ans, alors que c'est exactement le contraire qui s'est produit ; les gouvernements de ces pays, fort de la croissance de leurs marchés locaux, n'auraient pas eu à attirer les IDE à coups de concessions fiscales et sociales ; leurs syndicats auraient aussi pu s'appuyer sur un rapport de force plus favorable pour négocier avec les investisseurs étrangers ; enfin, les salariés jouiraient sans aucun doute de bien meilleures conditions d'emploi et de travail.

37 Aurait-il suffi de laisser les PECO réguler les importations de VO au moment de leur intégration dans l'UE pour embarquer l'industrie automobile européenne dans ce scénario plus vertueux ? Le « miracle » roumain entre 2004 et 2007 et le contre-exemple russe où, dans les deux cas, la régulation des importations de VO constitue la principale différence par rapport au cas polonais, suggèrent clairement que l'intransigeance bruxelloise a joué un rôle décisif dans le déplacement de scénario d'une quête de marchés à une quête d'efficience. Pourquoi alors rien (ou très peu) n'a été fait pour permettre à ce scénario vertueux,

qui était aussi par ailleurs celui qui a justifié en premier lieu l'intégration de ces nouveaux pays dans le marché unique, de se réaliser ?

38 La question a deux dimensions complémentaires : la première est juridique et renvoie à la faisabilité du scénario vertueux ; la deuxième est politique et renvoie au silence étonnant qui a entouré à Bruxelles la disparition des marchés de VN promis par l'intégration des PECO et leur remplacement destructeur par la quête d'efficacité.

39 En ce qui concerne la première dimension, il est difficile d'y répondre compte tenu de la complexité juridique relative au fonctionnement de l'Union européenne. Le principe de subsidiarité, notamment en matière environnementale, auquel les gouvernements des PECO ont fait appel pour défendre leurs politiques protectionnistes, peut en effet justifier la prise de mesures exceptionnelles par des gouvernements nationaux, mais celles-ci doivent être compatibles avec les règles de la concurrence en vigueur dans le marché unique. Cependant, la littérature juridique et économique fait état de nombreux cas où les projets de libéralisation portés par Bruxelles se sont heurtés à la résistance des secteurs concernés lorsque ceux-ci étaient, comme dans le cas de l'automobile, des secteurs stratégiques, et lorsque leurs intérêts étaient défendus par des grandes puissances européennes : les exemples les plus connus concernent les industries de réseau, comme le ferroviaire et l'énergie (Reverdy, 2014 ; Dumez et Jeunemaître, 2010). En d'autres termes, la dimension politique paraît souvent déterminante quant aux aboutissements de ce type de conflit (Jullien et Smith, 2014). Un constat qui nous renvoie donc vers la deuxième dimension.

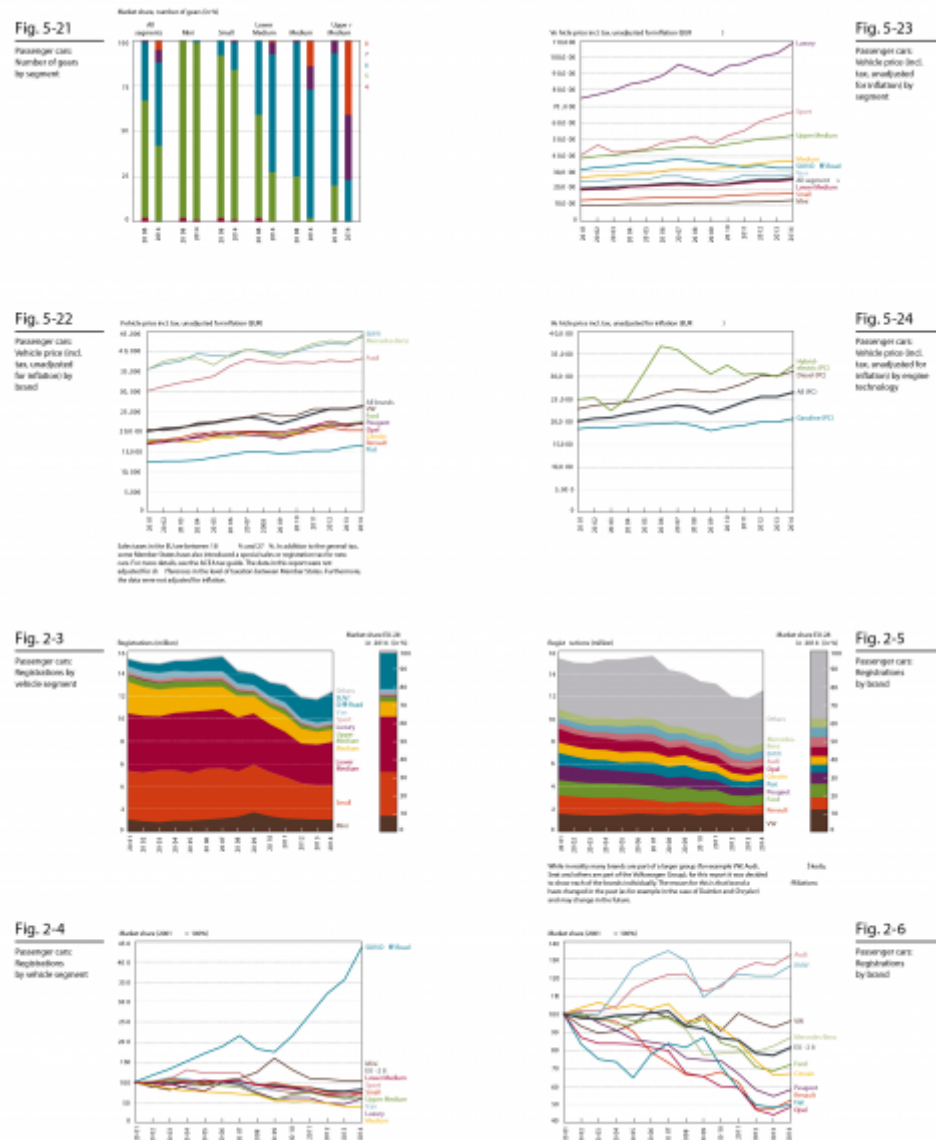
40 Or, comme nous l'avons vu plus haut, les gouvernements polonais et roumain n'ont pas hésité à défier la Commission européenne mobilisant au plus haut niveau leurs représentants pour chercher de défendre le scénario vertueux. Des solutions juridiques ont été cherchées pour contourner les règles de la concurrence et justifier les mesures fiscales introduites pour limiter l'importation de VO. Lorsqu'ils ont été interpellés, les juges nationaux ont systématiquement validé ces solutions, bien que ces jugements aient été par la suite retournés par la CJEU⁹. Les lobbies nationaux de l'industrie automobile se sont aussi très fortement mobilisés pour obtenir et soutenir de telles mesures. Par contre, rien de tout cela ne s'est produit au niveau européen. La question n'a jamais été débattue au Parlement européen et le rapport du groupe de haut niveau pour l'industrie automobile (EC 2012), composé par les représentants des principales parties prenantes de l'industrie automobile, ne la mentionne à aucun moment. Ni les régions et les pays concernés par les délocalisations de la production, ni la confédération européenne des syndicats de la métallurgie qui était déjà confrontée à l'époque à plusieurs fermetures d'usine annoncées en Europe occidentale, ni les ONG environnementales ou la DG Climat qui auraient pu alerter les membres du groupe de haut niveau sur la dégradation rapide du parc automobile de ces pays, n'ont donc cherché à politiser l'enjeu des importations de VO dans les PECO pour le futur du secteur.

41 Au contraire, le rapport CARS21 entérine une analyse de la crise de 2008-2009 comme une crise de surcapacité, justifiant les fermetures d'usines et les restructurations (toutes concentrées en Europe occidentale) (EC 2012, 15). Aussi, le principal axe stratégique pour le développement du secteur proposé par le rapport n'est plus la croissance des ventes au sein du marché unique promise par l'élargissement de l'UE mais le développement des exportations vers les pays tiers (notamment la Chine et les États-Unis) (EC 2012, 29-33). Puisque pratiquement seule l'offre premium allemande, et, dans une moindre mesure, britannique s'exporte en dehors de l'UE¹⁰, le rapport CARS21 entérine de facto la montée en gamme de l'offre européenne comme la seule solution à la crise du secteur.

42 Cette position est d'ailleurs cohérente avec le souhait exprimé dans le rapport d'un durcissement de la régulation environnementale pour imposer mondialement les standards de dépollution européenne et les technologies de pointe qui leur sont associées (EC 2012, 16). Il s'agit d'une position qui a été défendue par le lobby européen des équipementiers (principaux fournisseurs de ces technologies), mais qui a été également soutenue par les constructeurs « premium » allemands, les mieux à

même d'introduire ces technologies coûteuses dans leur offre (Klebaner, 2017). En revanche, les modèles milieu/bas de gamme des constructeurs généralistes ont été handicapés par cette évolution : contraints à monter en gamme ils ont vu leurs marges plus étroites se rétrécir et leur débouchés se réduire, renforçant ainsi la quête d'efficacité via les délocalisations (voir ci-dessous la figure 8).

Figure .8 Évolution des prix (taxes incluses) des VN vendues dans l'Union européenne par marque (2001-2014) (à gauche) et évolution des parts du marché par marque (base 100 2001)



Source : ICCT.

- 43 C'est donc en toute logique que dans le contexte de crise de 2010-2015 la production automobile est augmentée d'environ 700 000 unités dans les PECO tandis qu'en France, Italie et Belgique, où ces modèles milieu/bas de gamme étaient principalement fabriqués, elle chutait d'environ 440 000 unités. Ainsi, non seulement l'enjeu des importations de VO dans les PECO a été complètement ignoré à Bruxelles, mais en plus le secteur s'est reconfiguré au tournant de la crise de 2008-2010 dans un sens complètement opposé à celui d'un essor des ventes de véhicules low cost dans les nouveaux États membres.
- 44 Quant aux raisons de ce dénouement paradoxal de la crise, elles tiennent principalement à la position hégémonique acquise depuis les débuts des années 2000 par l'industrie automobile allemande dont les intérêts sont parfaitement représentés par le nouveau cadre stratégique et réglementaire. La dérive des prix vers le haut profite aux marques allemandes, dont les parts de marché croissent au fur et à mesure que les valeurs unitaires des ventes montent (voir figure 8). En plus, les constructeurs allemands sont ceux dont l'offre était la moins adaptée aux marchés low cost qui se profilaient dans les PECO, et donc aussi ceux qui avaient le moins d'intérêt à défendre leur essor. On notera également qu'environ 40 % de VO importé dans les PECO provient d'Allemagne (le deuxième exportateur est la Belgique avec seulement 9 % du total) (GFK 2015, 17). Cela n'est pas anodin : en réduisant drastiquement l'offre de VO en Allemagne, ce phénomène augmente leur prix relatif, renforçant ainsi les ventes de VN dont le marché est contrôlé à 57,1 % par les groupes allemands.
- 45 En conclusion, on peut se demander pourquoi les autres constructeurs généralistes non allemands, comme Fiat, Renault et PSA, dont les intérêts sont au contraire très mal servis par ce régime de marché, n'ont pas contesté l'hégémonie allemande. D'abord, on peut constater qu'ils n'en ont pas les moyens politiques : si on se limite à considérer les montants engagés par les constructeurs allemands pour représenter leurs intérêts à Bruxelles (environ 7 millions d'euros par an pour 66 personnes engagées) et qui on les compare avec ceux engagés par les constructeurs français (0,9 million d'euros pour 8 personnes engagées) et italiens (0,6 million d'euros pour 6 personnes engagées), le rapport de force est écrasant (Batho, 2016, 125). Ensuite, et peut-être plus fondamentalement, la domination n'est pas seulement politique, mais aussi culturelle : alors que le succès inattendu de la Logan sur les marchés murs et son énorme potentiel dans les marchés émergents ouvraient une voie alternative qui aurait permis aux constructeurs français et italiens de contester l'hégémonie allemande en renouvelant le succès des « petites voitures » bon marché, ceux-ci n'ont pas cessé de voir leur salut dans la montée en gamme pour rattraper les Allemands sur le segment premium.
- 46 Si le phénomène low cost en Europe a donc pris la voie de la quête d'efficience via les délocalisations, transformant les PECO en Mexique de l'Union européenne, celle-ci n'a été la conséquence exclusive ni de l'orthodoxie libérale du marché unique, qui aurait pu être contournée et contestée, ni du cynisme des constructeurs, qui n'ont pas choisi délibérément de privilégier la mise en concurrence des espaces au détriment de la création de nouveaux marchés. Plus fondamentalement, ce qui est en cause est la construction politique cumulative du marché européen autour de l'hégémonie du « premium » allemand au point d'en faire le principal axe stratégique de la politique industrielle du secteur. Il n'est dès lors pas très surprenant que dans un tel contexte politique et réglementaire la voiture populaire, sauf d'occasion, n'ait plus droit de cité dans l'Union européenne.

Bibliographie

AGLIETTA Michel (1976), Régulation et crises du capitalisme. L'expérience des États-Unis. Paris, Calmann-Lévy.

BATHO Delphine (2016), L'offre automobile française dans une approche industrielle, énergétique et fiscale, Rapport d'information déposé en application de l'article 145 du Règlement par la mission d'information, n° 4109, Assemblée nationale. [En ligne] <http://www.assemblee->

nationale.fr/14/pdf/rap-info/i4109.pdf

BECKER-RITTERSPACH Florian (2009), « Maruti-Suzuki's Trajectory: From a National Champion to a Japanese-owned Subsidiary », dans FREYSSENET M. (dir.), *The Second Automobile Revolution*, 404-418.

BOILLOT Jean-Joseph et Yves LEPAPE (2004), « Le renouveau de l'industrie automobile en Europe centrale et orientale », *Annales des mines*, novembre, 54-57.

BOYER Robert et Michel FREYSSENET (2000) *Les Modèles productifs*, Paris, La Découverte, coll. « Repères ».

CHARRON Elsie (2004), « Making Renault for Europe: Workers from Renault's plants outside France », dans Charron E. et Stewart P. (dir.), *Work and Employment Relations in the Automobile Industry*, Londres, Palgrave MacMillan, 220-248.

D'COSTA Anthony P. (2011), « Globalisation, Crisis and Industrial Relations in the Indian Auto Industry », *International Journal of Automotive Technology and Management*, vol. 11, n° 2, 114-136.

DOI : 10.1504/IJATM.2011.039540

DELTEIL Violaine et DIEUAIDE Patrick (2008), « Le conflit Renault-Dacia en Roumanie », *Revue de la régulation*, 3/4 | 2^e semestre/Autumn 2008. [En ligne] <https://journals.openedition.org/regulation/5723>

DOI : 10.4000/regulation.5723

DESCOLONGES Michèle (2013), « The Strike at Renault-Dacia. A challenge for East-West Trade Union Cooperation », dans Fairbrother P., Lévesque C. et Hennebert M.-A., *Transnational Trade Unionism : Building Union Power*, New York, Routledge, 81-98.

DIEUAIDE Patrick et Violaine DELTEIL (2011), « Les relations sociales dans les multinationales françaises industrielles à l'Est : transfert, hybridation ou laboratoire de nouvelles pratiques ? », *Travail et Emploi*, vol. 123, n° 3, 39-51.

DUMEZ Hervé et JEUNEMAÎTRE Alain (2010), *Montée en puissance passée et impasses actuelles de la régulation économique européenne des industries de réseau*, Paris, Presses de Sciences Po.

EC (2012). « Cars21. High Level group on the Competitiveness and Sustainable Growth of the Automotive Industry in the European Union. Final Report 2012 », Bruxelles, Union européenne. [En ligne] <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/28901>

GFK (2015). « Consumer Market Study on the Functioning of the Market for Second-Hand Cars from a Consumer Perspective », Bruxelles, Union européenne. [En ligne] <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/5ec2c775-df24-492e-9c3b-ca5a68597688/language-en>

JEFFERYS Steve (2011), « Transfert du modèle social ou "dumping social" ? Les relations professionnelles dans des multinationales françaises des services en Europe de l'Est », *Travail et Emploi*, vol. 123, n° 3, 9-26.

DOI : 10.4000/travailemploi.4674

JULLIEN Bernard, LUNG Yannick et MIDLER Christophe (2012), *L'Épopée Logan*, Paris, Dunod.

JULLIEN Bernard, PARDI Tommaso et RAMIREZ Sigfrido (2014), « The EU's government of automobiles: from 'harmonization' to deep incompleteness », dans JULLIEN B. et SMITH A., *The EU's Government of Industries: Omnipresent, Incomplete and Depoliticized*, Londres, outledge.

JULLIEN Bernard et SMITH Andy (dir.) (2014), *The EU's Government of Industries: Omnipresent, Incomplete and Depoliticized*, Londres, Routledge.

JÜRGENS Ulrich et Martin KRZYWDZINSKI (2009), « Work Models in the Central Eastern European Car Industry: Towards the High Road? », *Industrial Relations Journal*, vol. 40, n° 6, 471-490.

DOI : 10.1111/j.1468-2338.2009.00541.x

KLEBANER Samuel (2017), « Isolated Car Manufacturers? The Political Positions of the Automotive Industry on the Real Driving Emissions regulation », dans *Gerpisa colloquium 25th*, Paris (2017).

DOI : 10.1504/IJATM.2018.092185

LIPIETZ Alain (1992), *Towards a New Economic Order: Postfordism, Ecology, and Democracy*, New York : Oxford University Press.

MEARDI Giovanni, STROHMER Sonja, et TRAXLER Franz (2012), « Race to the East, Race to the Bottom? Multinationals and Industrial Relations in Two Sectors in the Czech Republic », *Work, Employment and Society*, vol. 27, n° 1, 39-55.

MIDLER Christophe, JULLIEN Bernard et LUNG Yannick (2017), *Innover à l'envers – Repenser la stratégie et la conception dans un monde frugal*, Paris, Dunod.

NÖLKE Andreas et VLIEGENTHART Arjan (2009), « Enlarging the Varieties of Capitalism: The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe », *World Politics*, vol. 61, n° 04, 670-702.
DOI : 10.1017/S0043887109990098

PARDI Tommaso (2017), « L'avenir du travail dans le secteur automobile. Les enjeux de la (de)globalisation », Genève, Organisation internationale du travail.

PAVLINĚK Petr (2014), « Whose Success? The State–Foreign Capital Nexus and the Development of the Automotive Industry in Slovakia », *European Urban and Regional Studies*, vol. 23, n° 4, 571-593.
DOI : 10.1177/0969776414557965

PULIGNANO Valeria (2007), « Going national or European? Local Trade Union Politics within Transnational Business Contexts in Europe », dans Bronfenbrenner K., *Global Unions: Challenging Transnational Capital Through Cross-border Campaigns*, Cornell University Press, Ithaca, 137-154.

REVERDY Thomas (2014), *La Construction politique des prix de l'énergie, sociologie d'une réforme libérale*, Presses de Sciences Po, coll. « Gouvernances ».

SAUVIAT Catherine et SERFATI Claude (2013), « La compétitivité de l'industrie française : évolution des débats, initiatives et enjeux », Document de travail de l'Ires (04).

SCEPANOVIC Vera (2012), « (Re)producing Competitive Advantage: Workforce Skills and Automobile Multinationals in East Central Europe », dans Gerpisa colloquium, Krakow (2012).

Notes

1 En 2013, le PIB per capita était de 10 923 dollars en Pologne et de 6 922 dollars en Russie où il se vendait presque trois fois plus de VN per capita (0,018) qu'en Pologne (0,007).

2 Nous nous basons ici et dans les pages suivantes sur les données publiées par le syndicat professionnel de l'automobile polonais Polski Związek Przemystu Motoryzacyjnego (PZPM) dans ses rapports annuels : <http://www.pzpm.org.pl>

3 Source : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=ecli:ECLI:EU:C:2007:33>

4 Source : Institutul National de Statistica, Roumanie.

5 Les ventes de la marque Renault dans l'Union européenne ont chuté de 32 % entre 2007 et 2013 (- 382 538 unités), alors que les ventes Dacia grimpaient de 280 % (+ 213 799 véhicules dans la même période). Les ventes Dacia représentent en 2016 27 % des ventes du groupe Renault en Europe (source : rapports annuels groupe Renault).

6 Dacia compte en 2016 13 979 salariés, dont environ 5 000 en ingénierie (source : Renault).


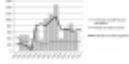
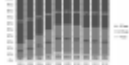
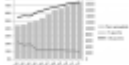



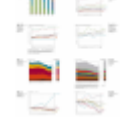
7 Cité par Les Échos (14/09/2014).

8 Idem.

9 Source : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=ecli:ECLI:EU:C:2007:33>

10 Dans la période 2006-2015 sur le total des exportations de véhicules routiers (SITC 78) de l'UE vers le reste du monde, 54,7 % étaient allemandes, 12,5 % britanniques, 6,2 % italiennes et 4,1 % françaises (CCFA, *L'Industrie automobile française – Analyse & Statistiques*, 2016, p. 13).

Table des illustrations

	Titre	Figure . Production et ventes de VN dans les PECO (2000-2015)
	Crédits	Source : CCFA.
	URL	http://journals.openedition.org/nrt/docannexe/image/3544/img-1.png
	Fichier	image/png, 9,4k
	Titre	Figure 2. Évolution des ventes de VN et des importations de VO en Pologne (2000-2013) (en milliers d'unité)
	Crédits	Source : PZPM
	URL	http://journals.openedition.org/nrt/docannexe/image/3544/img-2.png
	Fichier	image/png, 29k
	Titre	Figure 3. Répartition des VO importées en Pologne par âge (2004-2013)
	Crédits	Source : PZPM
	URL	http://journals.openedition.org/nrt/docannexe/image/3544/img-3.png
	Fichier	image/png, 16k
	Titre	Figure 4. Évolution du parc automobile polonais (2002-2012)
	Crédits	Source : PZPM
	URL	http://journals.openedition.org/nrt/docannexe/image/3544/img-4.png
	Fichier	image/png, 34k
	Titre	Figure 5. Évolution du coût moyen annuel du travail par salarié dans l'industrie automobile (EU 23 2000-2013)
	Légende	Note : en milliers d'euros
	URL	http://journals.openedition.org/nrt/docannexe/image/3544/img-5.png
	Fichier	image/png, 23k
	Titre	Figure 6. Production et ventes de voitures neuves en Pologne et Roumanie (2000-2013)
	Crédits	Source : CCFA
	URL	http://journals.openedition.org/nrt/docannexe/image/3544/img-6.png
	Fichier	image/png, 18k
	Titre	Figure 7. Coût de personnel par salarié dans les PECO, industrie automobile (2000-2013) – base 100 2000
	Légende	Note : en milliers d'euros
	URL	http://journals.openedition.org/nrt/docannexe/image/3544/img-7.png
	Fichier	image/png, 21k
	Titre	Figure .8 Évolution des prix (taxes incluses) des VN vendues dans l'Union européenne par marque (2001-2014) (à gauche) et évolution des parts du marché par marque (base 100 2001)
	Crédits	Source : ICCT.
	URL	http://journals.openedition.org/nrt/docannexe/image/3544/img-8.png
	Fichier	image/png, 692k

Pour citer cet article

Référence électronique

Tommaso Pardi, « Une voiture low cost pour les pays riches », La nouvelle revue du travail [En ligne], 12 | 2018, mis en ligne le 01 mai 2018, consulté le 10 janvier 2019. URL : <http://journals.openedition.org/nrt/3544> ; DOI : 10.4000/nrt.3544

Auteur

Tommaso Pardi

IDHES CNRS, ENS Paris-Saclay

Droits d'auteur

© Tous droits réservés

Ce site utilise des cookies et collecte des informations personnelles vous concernant.

Pour plus de précisions, nous vous invitons à consulter notre politique de confidentialité (mise à jour le 25 juin 2018).

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation des cookies.[Fermer](#)