

<https://www.elcorreo.eu.org/Etats-Unis-Le-coeur-de-l-automobile-etasunien-a-cesse-de-battre>

Un des dossiers majeurs de M. Barack Obama

Etats-Unis : Le cœur de l'automobile étasunien a cessé de battre.

- Empire et Résistance - « Gringoland » (USA) -

Date de mise en ligne : vendredi 13 mars 2009

Copyright © El Correo - Tous droits réservés

Partout, l'industrie automobile réduit les productions, licencie et reçoit des deniers publics. En Europe, les ventes de voitures neuves ont régressé de 7,8 %, avec un plongeon spectaculaire en Espagne, au Royaume-Uni et en Italie. Au Japon, elles ont diminué de 6,5 %, se retrouvant au niveau de 1974. Pour le numéro un mondial, Toyota, la baisse atteint 4 % au niveau international. Aux Etats-Unis, la chute est brutale, et l'existence même des trois grands constructeurs est menacée.

Par Laurent Carroué

[Le Monde Diplomatique](#). Paris, février 2009.

Symboles de l'*American way of life* et de l'Amérique conquérante de l'après-guerre - Charles Wilson, président-directeur général (PDG) de l'entreprise, ne disait-il pas, en 1953, « ce qui est bon pour l'Amérique est bon pour General Motors, et vice versa » ? -, les trois principaux constructeurs automobiles étasuniens, les « Big Three », General Motors (GM), Ford et Chrysler, sont en faillite et menacés de disparition.

Aussi brutale soit-elle, la crise actuelle n'est que l'aboutissement d'un long processus de déclin d'entreprises pilotées par un management arrogant et autiste, obnubilé par la seule rentabilité financière et s'octroyant des salaires démesurés, à l'image d'une large partie des élites managériales étasuniennes. Ainsi, le patron de Ford, M. Alan Mulally, a touché 21 millions de dollars en 2007 ; les héritiers familiaux du fondateur de l'entreprise se sont octroyé 40 % des droits de vote au conseil d'administration, bien qu'ils ne possèdent que 6 % du capital.

Face à la concurrence, ces directions se sont révélées incapables de moderniser, de rénover leurs gammes de produits, de réduire le nombre de leurs marques et d'innover. Elles réalisent l'essentiel de leurs profits sur les véhicules utilitaires (SUV) et les gros 4 X 4 très gourmands en carburant, qui représentaient 60 % de leurs ventes en 2006 et même 90 % pour Chrysler. Cela explique leurs intenses campagnes de *lobbying* au Congrès afin d'éviter que ne soient imposées des normes environnementales contraignantes.

Entre 1990 et 2007, la production nationale a reculé de 26 %, pour tomber à 3,9 millions de voitures, tandis que le déficit commercial dans ce secteur est passé de 46 à 125 milliards de dollars. L'incapacité des constructeurs à répondre aux nouvelles demandes des consommateurs se traduit par l'érosion continue de la place des « Big Three » sur leur marché national, qui est tombée à 46,5 % en décembre 2008, contre 51,3 % en 2007 et 65 % en 2000 [1] - et ce malgré des campagnes de promotion et des rabais parfois ruineux. La multiplication des cessions de filiales (Delphi en 1999, Visteon en 2000), des plans sociaux et des fermetures d'usines se traduit par une forte érosion des postes de travail. Entre 2000 et 2007, l'emploi dans l'ensemble de la branche passe de 1,16 million à 869 000, pour finir à 732 000 en septembre 2008, dont 239 000 emplois directs chez les « Big Three », 113 000 chez les constructeurs étrangers et 380 000 chez les fournisseurs et sous-traitants directs.

Trois millions d'emplois menacés

A l'opposé, les groupes japonais - en particulier Toyota - se sont emparés de 45 % du marché étasunien en 2008, contre 9 % pour les groupes européens, grâce à une offre diversifiée et bien ciblée, économe en carburant, réputée de qualité et compétitive. Ces entreprises nippones ont massivement réduit leurs importations et se sont dotées de 17 usines employant 65 000 salariés directs. Leurs productions sur le sol américain ont ainsi grimpé de 296 000 véhicules en 1985 à 3,3 millions en 2007. Dorénavant, 63 % des automobiles japonaises vendues aux Etats-Unis sont produites sur place.

Ces progressions se sont traduites par un glissement territorial des nouvelles unités de production vers un Grand Sud-Est (Tennessee, Kentucky, Alabama, Carolines du Nord et du Sud, Géorgie...) dont la part dans la production

nationale a doublé durant la même période, pour atteindre 15 %, en jouant sur la faible syndicalisation, les bas salaires et le *dumping* fiscal des collectivités territoriales locales et des différents Etats fédéraux. A noter que, à l'exception de la Caroline du Nord (d'extrême justesse), ces Etats ont voté John McCain à la présidentielle de 2008.

En un an, les difficultés structurelles accumulées par les « Big Three » se sont transformées en tsunami. La crise économique et financière a entraîné un effondrement historique des ventes annuelles aux Etats-Unis (- 18 % en 2008) dans un secteur très sensible à l'évolution du pouvoir d'achat, à la montée des prix du carburant, à l'endettement et aux conditions de crédit, ainsi qu'à la confiance des ménages dans l'avenir [2]. La chute des ventes se révèle dramatique chez Chrysler (- 30 %), qui se trouve au bout du rouleau : en témoigne l'échec des tentatives de mariage avec Nissan ou General Motors, menées, en novembre 2008, par le fonds d'investissement Cerberus Capital Management, qui détient 80 % de son capital depuis le retrait de l'allemand Daimler-Benz.

La situation est aussi très difficile chez General Motors (- 23 %), qui a annoncé le 7 janvier 2009 une réduction de 53 % de sa production pour les trois prochains mois ; et elle n'est guère plus florissante chez Ford (- 21 %). Rien qu'au cours des neuf premiers mois de 2008, ces sociétés - déjà surendettées et dont la capitalisation boursière s'est effondrée - ont accumulé 42 milliards de dollars de pertes. Financièrement étranglées, elles se retrouvent en quasi-banqueroute et n'ont comme unique solution que d'en appeler à l'intervention étatique pour les sauver du naufrage.

Le Center for Automotive Research estime que la disparition des « Big Three » constituerait un véritable séisme [3] : industriel et social, avec la suppression de près de 3 millions d'emplois directs et indirects (sidérurgie, mécanique, plastique, électronique et services) ; économique et fiscal, avec la perte de 150,7 milliards de dollars de salaires et de cotisations sociales pour l'économie du pays, et de 60,1 milliards de dollars de recettes fiscales pour l'Etat. De plus, ce tremblement de terre concentrerait ses principaux effets directs sur la Manufacturing Belt du nord-est du pays - laquelle a très largement voté pour M. Barack Obama. En effet, la ceinture des Grands Lacs - avec le Michigan, l'Ohio et l'Indiana - regroupe la moitié des emplois automobiles du pays et 80 % des usines des trois constructeurs.

En réalité, comme le souligne l'Economic Policy Institute de Washington [4], la déflagration s'étendrait à une large partie du pays, en raison du rôle d'entraînement de l'automobile sur le tissu industriel - M. Obama a parlé de « colonne vertébrale de l'industrie étasunienne » - et sur l'ensemble de l'économie nationale. Au total, dix Etats concentreraient les deux tiers des 3 millions d'emplois menacés (en particulier la Californie, le Texas, l'Etat de New York ou la Floride). Dix Etats qui constituent le poumon économique et politique des Etats-Unis, et qui sont déjà touchés de plein fouet par la crise des subprime [5]. Il ne s'agit donc plus seulement, comme on le voit, de sauver Detroit mais de secourir un large pan stratégique de l'activité du pays. D'où l'âpreté des débats politiques autour de l'adoption (ou non) d'un plan de sauvetage pris en charge par l'Etat fédéral et sur ses modalités d'application.

Contrairement à la rapidité avec laquelle le gouvernement républicain, le Trésor et la Réserve fédérale (Fed) s'étaient mobilisés pour sauver le système financier durant l'été et l'automne 2008 en mobilisant plus de 700 milliards de dollars, l'éventuel sauvetage des groupes automobiles s'est heurté à de nombreuses oppositions et difficultés. Début novembre, le Trésor a refusé de contribuer au financement d'une éventuelle fusion entre General Motors et Chrysler, jugée hasardeuse et d'un coût immédiat de 10 milliards de dollars.

A bout de souffle en raison de l'accélération de leurs pertes financières au troisième trimestre 2008, les trois constructeurs demandent alors une aide de 25 milliards de dollars, dont la moitié pour se recapitaliser et l'autre pour financer les assurances-santé des 780 000 retraités de l'automobile. Sans parler du prêt de 25 milliards de dollars voté à l'automne par le Congrès pour développer une gamme de voitures plus économes et pas encore versé au début de 2009. Certes, les élus démocrates, avec le soutien de M. Obama, écrivent à M. Henry Paulson, alors secrétaire au Trésor, pour demander que les « Big Three » fassent partie des bénéficiaires de la loi de stabilisation

visant à sauver Wall Street, qui dégage 700 milliards de dollars, et n'excluent pas, en échange, une nationalisation partielle de leur capital. L'administration de M. George W. Bush s'y refuse dans un premier temps, devant le scepticisme d'une large partie de l'opinion publique et les virulentes attaques d'élus républicains comme celles de M. Richard Selby, sénateur de l'Alabama, où se concentrent de nombreuses usines automobiles de constructeurs asiatiques et européens.

Le 2 décembre, les trois PDG des trois constructeurs viennent à nouveau demander devant le Congrès un plan d'aide, non plus de 25 mais de 34 milliards de dollars, en insistant sur la réduction drastique de la production et la suppression d'un tiers à la moitié des emplois, la refonte des réseaux commerciaux des 14 000 concessionnaires, une diminution de moitié de la dette et la sortie sur trois ans de nouveaux modèles plus économes et moins polluants. Malgré un avis positif de la Chambre des représentants, dominée par les démocrates, le Sénat refuse, par 52 voix contre 35, un plan d'aide. Cela risque de conduire les constructeurs tout droit à la faillite.

M. Bush se voit donc contraint de faire machine arrière. Le 12 décembre, il accepte *in extremis* d'accorder un prêt de 13,4 milliards de dollars, prélevé sur le fonds de sauvetage du système bancaire (TARP), à General Motors et à Chrysler, assorti de conditions draconiennes et irréalistes, tel le retour à l'équilibre des comptes au 31 mars 2009. Ce ballon d'oxygène permet d'aider les groupes à survivre et de passer la « patate chaude » à l'administration démocrate. A cela s'ajoute, le 31 décembre, le changement de statut de General Motors Acceptance Corporation (GMAC) - de société de services financiers et de crédit automobile en *holding* financier -, ce qui donne au Trésor le droit d'y injecter 6 milliards de dollars. GMAC emploie 26 700 salariés et sert 15 millions de clients mais a perdu 8 milliards de dollars en deux ans, en particulier sur les marchés spéculatifs des subprime.

Les salariés sont les premières et principales victimes de l'incurie stratégique de leurs dirigeants. Deux chantiers majeurs, salariaux et sociétaux, sont ouverts à l'occasion de cette crise. Premièrement, en effet, au-delà de la fonte drastique des effectifs, se profile la baisse généralisée des salaires - jusqu'ici relativement élevés grâce à la puissance de l'United Auto Workers (UAW), syndicat de l'automobile fondé en 1935 - qui seraient alignés sur les normes beaucoup moins favorable des usines du Sud-Est. Cette brutale mise en concurrence salariale, à l'intérieur même des Etats-Unis, signifierait à terme un grave recul des revenus de l'ensemble des salariés de l'industrie, les accords chez les « Big Three » servant souvent de référence à l'échelle nationale.

Deuxièmement, alors que les trois constructeurs assurent directement, comme l'ensemble des grandes entreprises américaines, la couverture sociale (santé, retraite) de 2 millions d'employés ou de retraités, celle-ci serait brutalement remise en cause. Ce système a souvent été attaqué, et depuis des années, au nom de la compétitivité, par les tenants d'un moins-disant social, car il pèserait trop lourd sur les prix. Selon le Boston Consulting Group, il coûterait en effet 1 500 dollars par véhicule produit chez General Motors, contre 400 dollars pour Toyota ou Honda, où les embauches sont plus récentes et le système de pension moins favorable [6]. Une des principales raisons réside dans le déséquilibre croissant entre nombre d'actifs et nombre de retraités, en raison même des suppressions d'emplois : General Motors et Ford financent près de 750 000 retraités pour 160 000 salariés aux Etats-Unis. Un accord de 2007 entre les entreprises et l'UAW a conduit à la création d'un fonds spécifique devant prendre en charge les pensions et l'assurance-santé des retraités, à partir de 2010. On mesure ainsi l'impact de l'absence d'un système national unique et solidaire de protection sociale comme on peut le connaître en Europe continentale.

Répercussions en chaîne dans le monde

Sans attendre sa prise de fonction officielle, M. Obama a annoncé, le 6 janvier, un vaste plan de relance de 825 milliards de dollars visant à créer près de 3 millions d'emplois en deux ans, dont 300 milliards en baisse d'impôts favorable au pouvoir d'achat des familles, 300 milliards dans la reconstruction des infrastructures et 200 milliards pour aider les Etats à financer le déficit des programmes de santé (Medicaid) aux plus pauvres.

Pour sa part, la Fed annonce un « nouvel effort de 900 milliards de dollars » pour relancer le marché du crédit (immobilier, automobile, prêts aux étudiants et aux petites et moyennes entreprises) au premier trimestre 2009, en rachetant en particulier les titres de Fannie Mae, Freddie Mac et de douze banques régionales. Si ces mesures de soutien peuvent impulser une nouvelle demande, elles ne règlent en rien les problèmes structurels. L'avenir de l'automobile américaine demeure donc en suspens.

L'effondrement des « Big Three » bouscule aussi la donne internationale. A très court terme, le brutal recul du premier marché mondial a un très large impact, du fait des interdépendances asymétriques tissées avec l'internationalisation des systèmes productifs et commerciaux des firmes transnationales. Les groupes japonais Toyota, Honda et Nissan réalisent aux Etats-Unis entre 60 % et 70 % de leurs profits mondiaux, et ce marché absorbe respectivement un tiers et la moitié des exportations européennes et japonaises.

Dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (Aléna), les deux sites de production mexicain et surtout canadien sont les plus touchés par les menaces sur l'emploi et sur les usines : leur grand voisin absorbe de 80 à 95 % de leurs exportations, alors que les « Big Three » jouent un rôle central dans ce secteur dominant de leur industrie nationale. Au Canada, il représente 12 % du produit intérieur brut (PIB), 150 000 emplois répartis dans 416 usines situées principalement dans l'Ontario ; au Mexique, il totalise 15 % du PIB et 14 % de la population active dans 673 usines. Cette dépendance explique que, dès le 20 décembre 2008 - juste au lendemain du plan américain de M. Bush -, le gouvernement canadien ait annoncé un plan d'aide de 2,3 milliards de dollars aux trois constructeurs, sous condition de maintenir les emplois.

Mais la forte présence industrielle des filiales étasuniennes dans l'Union européenne - où l'automobile totalise 2,25 millions d'emplois directs et 10,3 millions d'emplois induits - fait aussi peser de très lourdes menaces sur certains pays, comme le Royaume-Uni avec Vauxhall (GM), l'Allemagne avec Opel (GM) ou la Suède (Volvo racheté par Ford en 1999, Saab filiale de GM depuis 1989). Dans ces pays, la bataille politique fait également rage autour de la forme que doit prendre l'intervention publique.

Sauvés ou non, les « Big Three » devraient dans tous les cas fortement tailler dans leurs systèmes productifs mondiaux, en particulier en Europe et en Asie. Après avoir cédé, en mars 2008, les firmes anglaises Jaguar et Land Rover au groupe indien Tata - qui profite de la crise pour demander en décembre 2008 une aide de 1 milliard de livres (près de 1,1 milliard d'euros) au gouvernement britannique -, Ford propose de céder Volvo ; une décision qui vient après la vente de 33,4 % du capital qu'il détenait dans le japonais Mazda pour 538 millions de dollars [7]. De son côté, General Motors cherche à céder Saab, après être sorti définitivement du capital du japonais Suzuki.

En six mois, la crise de l'automobile s'est étendue à l'ensemble du secteur au niveau mondial. En témoignent la multiplication des plans de licenciements, fermetures d'établissements et mesures de chômage technique en Europe comme en Asie ou le plan de financement de 2,3 milliards de dollars adopté en catastrophe par le Brésil, en décembre 2008, afin de soutenir la demande nationale. Cette chute ne saurait masquer les profonds bouleversements géoéconomiques que connaît cette industrie depuis une dizaine d'années.

En effet, selon les données de l'Organisation internationale des constructeurs d'automobiles, la production mondiale était passée de 53,1 à 73,1 millions de véhicules entre 1997 et 2007 (+ 37,7 %). Elle est retombée à 67,9 millions en 2008 (- 7 %), marquant ainsi la fin d'un cycle de croissance exceptionnel qui s'est accompagné d'une brutale recomposition des équilibres mondiaux. On a en effet assisté, ces dix dernières années, à une relative stabilité de la production dans la zone Aléna, la baisse étasunienne y étant compensée par la hausse du Mexique, ainsi qu'en Europe occidentale, même si les divergences nationales sont profondes. Mais, comme la production mondiale a explosé, leur poids relatif a reculé de 60 % à 44 %.

A l'opposé, pendant la même période, l'Asie - qui passe de 33 % à 40,5 % de la production mondiale - réalise les

deux tiers de la croissance mondiale tandis que l'Amérique latine, l'ex-Europe de l'Est - devenue une annexe productive des modèles moyens et bas de gamme d'Europe occidentale - et l'ex-URSS connaissent un nouveau dynamisme. Alors que les pays développés de la Triade (Etats-Unis, Union européenne, Japon) possèdent des marchés de renouvellement relativement saturés, en surcapacité productive particulièrement concurrentielle, les pays émergents connaissent à l'opposé un très fort développement. Celui-ci répond à d'énormes besoins socio-économiques : si les taux de motorisation atteignent 824 pour 1 000 aux Etats-Unis et 593 dans l'Union européenne, on tombe à 127 au Brésil, à 28 en Chine et à 13 en Inde.

Les marchés mondiaux demeurent pour l'instant dominés par quelques grands groupes originaires de la Triade. Sur les cinquante principaux, les cinq premiers (Toyota, General Motors, Volkswagen, Ford, Hyundai) réalisent 48 % de la production mondiale, et les dix premiers - parmi lesquels Fiat, Renault et Peugeot - 70 %. Mais à l'instar du Japon, puis de la Corée du Sud, les autorités des grands pays émergents cherchent à se doter progressivement de leurs propres bases industrielles et technologiques et de leurs champions nationaux [8]. Certains d'entre eux, tel l'indien Tata, commencent à s'internationaliser et à s'insérer dans des réseaux d'alliances industrielles et technologiques.

Emblématique des changements en cours des équilibres géoéconomiques et géopolitiques mondiaux, l'effondrement des « Big Three » pose à la nouvelle administration étasunienne des défis de politique publique et industrielle totalement inédits : la maîtrise d'une filière automobile cohérente, dynamique et porteuse d'innovations est un enjeu d'avenir pour une puissance mondiale.

***Laurent Carroué**, Professeur à l'université Paris-VIII.

Post-scriptum :

Notes :

[1] Federal Reserve Bank of Chicago, « [Who really made your car ?](#) », *Chicago Fed Letter*, n° 255, octobre 2008.

[2] « La crise des subprimes : enjeux géopolitiques et territoriaux de l'entrée dans le XXI^e siècle », café géographique. Lire aussi Frédéric Lordon, « [Quand la finance prend le monde en otage](#) », *Le Monde diplomatique*, septembre 2008.

[3] Center for Automotive Research, « The impact on the US economy of a major contraction of the Detroit Three Automakers », CAR Research Memorandum, Ann Arbor (Michigan), 4 novembre 2008.

[4] Economic Policy Institute, « [When giants fall](#) », *EPI Briefing Paper*, n° 227, Washington, 3 décembre 2008.

[5] « [Crise des subprimes, un nouveau foyer de guerre économique](#) », actes du Festival international de géographie de Saint-Dié, octobre 2008.

[6] Nathalie Brafman, « Detroit. Laissez-nous notre gagne-pain quotidien », *Le Monde*, 4 décembre 2008.

[7] « [Ford considers sale of Volvo](#) », *International Herald Tribune*, Paris, 1^{er} décembre 2008.

[8] Lire Odaira Namihei, « [Carambolage asiatique pour l'automobile japonaise](#) », *Le Monde diplomatique*, octobre 2008.