

Le néo-protectionnisme dans l'industrie automobile

Frédérique Sachwald*

Digby C., Smith A., Venables T., « Counting the cost of VERs in the European car market », *European research workshop in international trade*, Mimeo University of Sussex, 4-7 July 1988.

Dixit A., « Tariffs and subsidies under oligopoly : the case of the US automobile industry », *Protection and competition in international trade*, sous la direction de M. Kierzkowski, Basil Blackwell, 1987.

OCDE, *Le coût des restrictions à l'importation*, Paris, 1987.

Depuis le début des années quatre-vingt, les organisations internationales soucieuses de la liberté des échanges dénoncent les méfaits du néo-protectionnisme[OCDE, 1984, 1985]. La qualification de néo-protectionnisme souligne que le libéralisme tarifaire mis en place par le GATT est respecté alors que la plupart des pays industriels¹ utilisent tout un arsenal de barrières non tarifaires pour protéger certains secteurs (textile, acier, automobile, électronique...).

Parallèlement, les développements de la théorie du commerce international, et notamment la prise en compte de phénomènes de concurrence imparfaite ont montré que, sous certaines hypothèses, des mesures interventionnistes pouvaient améliorer le bien-être du pays qui les adopte[Dixit 1987 ; Oliveira-Martins, 1987]. Ces dévelop-

* *Frédérique Sachwald est allocataire de recherche, chercheur associé au CEPII.*

1. Le régime des échanges des pays en développement est traditionnellement dérogatoire (système généralisé de préférences, règles de contenu local, échanges compensés...).

pements ont tendance à rapprocher les problématiques de la théorie du commerce international et de l'économie industrielle. Les liens entre ces deux champs d'analyse ont des conséquences importantes pour la conduite de la politique économique. Il est clair que certaines mesures de politique industrielle peuvent aller à l'encontre du libre-échange. De façon générale, dans des environnements marqués par la concurrence imparfaite, les interactions entre politique commerciale, politique de la concurrence et politique industrielle sont nombreuses[OCDE, 1984].

Le secteur automobile, du fait des évolutions des facteurs déterminant la demande et de l'émergence du Japon comme producteur de premier rang au niveau mondial², connaît une période d'innovation et de restructuration intense depuis la fin des années soixante-dix. Les besoins d'ajustement du secteur ont suscité une demande de protection de la part des constructeurs automobiles (situés essentiellement dans des pays industrialisés). Les gouvernements ont répondu en favorisant la mise en place de « limitations volontaires des exportations » (*voluntary export restraints*) de la part du Japon, et en accordant fréquemment des subventions aux entreprises nationales[MIT, 1984 Quinn, 1988]. Les limitations volontaires des exportations sont clairement opposées à l'esprit du GATT, mais l'incertitude de leur statut juridique les rend difficilement attaquables dans le cadre institutionnel actuel³. Elles illustrent ainsi très bien la démarche néo-protectionniste qui consiste à limiter les échanges sans contrevenir trop explicitement à la lettre des accords de libre-échange.

Plusieurs ouvrages ont déjà relaté la mise en place des limitations volontaires dans le secteur automobile, en soulignant le flou qui les entoure⁴. On peut notamment remarquer que l'« accord » prend généralement la forme d'une déclaration unilatérale de limitation de ses exportations par le Japon et qu'il est présenté comme temporaire. La négociation préalable peut avoir lieu entre autorités représentatives des États (États-Unis, France), entre chambres syndicales de l'automobile (Grande-Bretagne), ou même ne pas avoir vraiment lieu : l'existence d'une limitation volontaire des exportations vers la RFA reste incertaine. Pour être plus ou moins occultes ces arrangements

2. La Corée accède véritablement à l'exportation depuis 1984, et seulement sur quelques marchés.

3. De ce point de vue du statut, les « règles » concernant le taux de « contenu local » des productions d'usines japonaises implantées dans des pays industrialisés sont à mettre en parallèle avec les LVE.

4. Voir[MIT, 1984 ; OCDE, 1985, Hufbauer et al., 1986, Bourdet 1987].

n'en sont pas moins efficaces ; ils peuvent être comparés aux « accords de commercialisation ordonnés » comme l'accord multifibres qui ont cependant un caractère officiel. Les différents pays constructeurs ont suivi le même schéma. Les importations japonaises ont rapidement crû au cours de la décennie soixante-dix et les entreprises menacées ont obtenu que leurs concurrents japonais limitent leur progression. En Grande-Bretagne, la part de marché japonaise est bloquée à 11 % depuis 1975, en France à 3 % depuis 1977. Les États-Unis ont obtenu que les Japonais limitent leurs exportations à 1,68 million de véhicules en 1981, puis à 1,85 en 1983 [Hufbauer, Berliner, Elliott, 1986]. L'administration Reagan n'a pas demandé la reconduction de la limitation qui venait à expiration en avril 1985, mais le Japon a annoncé qu'il maintiendrait ses exportations à 2,3 millions de véhicules. En 1987, ce « quota » n'a pas été atteint, les exportations japonaises, gênées par la force du yen, ont été inférieures de 86 000 unités au maximum fixé. Après des négociations au début des années quatre-vingt, le Japon s'est engagé à limiter sa part du marché canadien à 18 % en 1985. En 1981, les constructeurs japonais ont assuré la RFA qu'ils limiteraient leur progression sur le marché allemand — ce qu'ils ont apparemment fait⁵. Depuis 1983, la CEE tient deux fois par an des « conversations à haut niveau » avec les autorités japonaises sur la politique commerciale concernant une série de produits, dont l'automobile. En ce qui concerne l'automobile, ces conversations n'ont pas entraîné la fixation d'une limitation globale des exportations vers la CEE⁶. Il est cependant probable que ces entrevues maintiennent une certaine pression sur les Japonais. La Communauté européenne n'est pas seulement protégée par les limitations volontaires puisque l'Italie, l'Espagne et le Portugal imposent des quotas très faibles sur les importations d'automobiles japonaises depuis les années cinquante. L'importance de ces barrières non tarifaires explique que les négociations concernant la politique commerciale commune à mettre en place à l'avènement du Marché unique préoccupent les constructeurs européens et japonais⁷.

5. La part des immatriculations japonaises en RFA a été stabilisée autour de 10 % de 1980 à 1983 après une très vive progression ; elle a atteint 15 % en 1987.

6. Comme pour la RFA, les informations dépendent des sources consultées. L'*Echo de la Bourse* en date du 12/3/1988 mentionne une limitation des exportations japonaises vers la CEE à partir de 1986. Pour 1986, la limite aurait été de 1,1 million de véhicules, de 1,8 pour 1987 (soit supérieure aux exportations effectives). Le *Financial Times* (25/6/1988) fait état de consultations avec le MITI concernant 1988.

7. Sur ce point sont à aborder, outre une éventuelle limitation communautaire, la question des normes, de la fiscalité et du « contenu local » des véhicules construits par des entreprises japonaises dans des usines implantées en Europe.

L'ampleur du protectionnisme et l'importance économique de l'automobile expliquent que les limitations des exportations japonaises aient suscité des tentatives d'évaluation de leurs effets. De plus, la structure oligopolistique du secteur permet de mettre en œuvre des modèles de concurrence imparfaite.

L'ouvrage de l'OCDE consacré au coût des restrictions à l'importation dans l'industrie automobile [OCDE, 1987] présente un grand intérêt car il regroupe des études de cas dont l'objectif commun est de répondre à la liste des critères d'analyse des mesures de politique commerciale mise au point par l'organisation en 1985⁸. Cette liste peut être scindée en trois. Le premier ensemble concerne la conformité de la mesure aux engagements internationaux, et les éventuelles représailles des partenaires commerciaux. La non-conformité des restrictions volontaires à l'esprit des engagements internationaux des pays constructeurs a déjà été soulignée. Le risque de représailles est faible puisque le Japon est « volontaire » — il accepte ce type d'arrangement par crainte de mesures plus drastiques ou d'embée définitives. La contagion est un risque plus réel puisque les exportations « limitées » vers tel pays peuvent être détournées vers d'autres. La discussion des études de cas se concentre sur les deux autres groupes de questions qui concernent les effets immédiats des mesures et les répercussions à long terme. L'examen des effets directs et indirects à court terme doit permettre d'établir un bilan prenant notamment en compte l'évolution des prix, de l'emploi et des revenus de l'Etat. Ce bilan pose des problèmes de méthode importants qui seront approfondis grâce à la présentation de contributions complémentaires ([Dixit, 1987] et [Digby, Smith, Venables, 1988]). A moyen ou long terme, l'OCDE souhaite disposer d'éléments plus structuraux de façon à apprécier le caractère temporaire de la restriction.

Les quatre études rassemblées par l'OCDE n'adoptent pas exactement le même schéma. Il faut tout d'abord souligner que la contribution de R. Willig et M. Dutz sur les États-Unis avait été soumise à l'OCDE dès 1985 et que les autres auteurs ont pu s'y référer, en revanche il ne semble pas qu'ils aient collaboré entre eux. Les études ne pouvaient suivre un même schéma car les cas (États-Unis, Canada, France, Grande-Bretagne) sont en fait assez différents. Une conclusion commune se dégage néan-

8. Communiqué de presse de l'OCDE A(85)35, 29 mai 1985. Cette liste est reprise dans [OCDE, 1987], p. 25-26.

moins : les limitations des exportations japonaises ont un coût très lourd pour les collectivités nationales, ce moyen de préserver des emplois est particulièrement dispendieux. La démarche générale est la suivante. Les auteurs évaluent les conséquences en termes de prix et de production nationale de la restriction des importations japonaises, ce qui leur permet de calculer la perte de surplus du consommateur, les gains pour les constructeurs et les entreprises annexes, les emplois préservés. Ils prennent ensuite en compte les répercussions sur les finances publiques (droits de douane, allocations chômage, recettes fiscales). Les auteurs utilisent les mêmes indicateurs pour résumer ces différentes évaluations, le coût d'un emploi sauvé en termes de surplus du consommateur et le rapport entre les gains des constructeurs et les pertes des consommateurs.

Le coût pour les consommateurs d'un emploi préservé est compris entre 93 000 et 250 000 dollars aux États-Unis et varie entre 480 000 et 1 250 000 francs en France. Dans l'étude sur le Canada, T. Hazledine et I. Wigington utilisent des scénarios dont certains montrent des pertes d'emplois. Dans le cas où des emplois sont créés, le coût de chacun s'élève à plus de 200 000 dollars, mais les auteurs soulignent que, si seuls les emplois créés au Canada⁹ sont pris en compte, le coût s'élève à plus d'un million de dollars. D.T Jones ne calcule pas la perte de surplus du consommateur en Grande-Bretagne, il estime qu'« étant donné les nombreuses incertitudes qui subsistent, il serait fallacieux de faire passer pour des évaluations précises des résultats qui relèvent largement du domaine de la conjecture » (p.187). De plus, D.T. Jones donne une fourchette très large pour les emplois. En effet, il envisage un scénario où l'absence de protection de l'industrie britannique, qui aurait surtout défavorisé British-Leyland, aurait pu entraîner sa fermeture. En effet, les discussions qui ont eu lieu quant à l'opportunité d'un soutien par l'État entre 1977 et 1981 avaient été « très serrées ». La fermeture de B-L se serait répercutée sur les secteurs du poids lourd et des composants. Dans cette perspective, il est certain que les pertes d'emplois auraient pu être très importantes ; en 1982, l'industrie automobile employait directement ou indirectement 805 000 personnes. Mais l'auteur évalue « avec plus de réalisme » que 50 000 véhicules supplémentaires ont été construits au Royaume-Uni grâce à l'autoli-

9. Les entreprises présentes au Canada sont surtout des filiales des constructeurs des États-Unis, les voitures immatriculées au Canada sont largement importées des États-Unis.

mitation, ce qui aurait « sauvé » entre 2 000 et 4 000 emplois.

De façon générale, D.T Jones est l'auteur qui s'éloigne le plus du schéma initié par R. Willig et M. Dutz, même s'il se réfère à leur argumentation théorique dans son introduction. Son étude se distingue surtout, comme l'exemple de l'emploi l'a montré, par le fait qu'elle a tendance à introduire plus rapidement que les autres les considérations de long terme (selon le vocabulaire adopté plus haut). On reviendra sur l'appréciation des évolutions structurelles, pour lesquelles les particularités des différents cas sont très sensibles. Auparavant il faut examiner certains problèmes méthodologiques qui peuvent justifier le scepticisme de D.T Jones.

La démarche générale d'évaluation a été présentée plus haut, les problèmes méthodologiques peuvent être abordés en confrontant les différents choix qu'ont faits les auteurs pour certaines étapes du raisonnement. Deux problèmes sont particulièrement importants : le choix des élasticités-prix et le traitement de la concurrence imparfaite ; d'autres ne seront pas vraiment traités, comme la prise en compte des économies d'échelle et de la différenciation du produit.

La limitation de l'offre de voitures japonaises entraîne une augmentation de leur prix de façon à équilibrer le marché. L'élasticité-prix de la demande est donc nécessaire pour calculer cet effet-prix à partir de l'évaluation de la diminution des importations¹⁰. Les auteurs se réfèrent à des travaux antérieurs qui ont fourni des estimations de ces élasticités. Dans les différents pays, les estimations de l'élasticité globale s'accordent sur une valeur proche de 1. En revanche les estimations des élasticités-prix de la demande d'automobiles japonaises sont très divergentes. Les auteurs ont donc dû choisir entre ces valeurs, ils l'ont fait à partir de considérations sur l'évolution des marchés ou d'appréciation des hypothèses retenues par les estimations de référence. Les estimations des élasticités-prix de la demande de véhicules japonais aux États-Unis donnent par exemple une fourchette de 3,5 à 0,916¹¹. La plupart des estimations concernent les États-Unis ; l'étude canadienne opte pour une élasticité de la demande de voitures japonaises de 3 à partir de ces estimations. P. Messerlin et S.

10. Cette évaluation est elle aussi délicate, surtout dans les cas où la mesure protectrice a été prise au début de la progression japonaise ; l'étude française propose un chiffre en se fondant sur l'évolution de la part de marché japonaise dans les pays voisins.

11. Voir la note 8 de l'étude sur les États-Unis.

Becuwe estiment l'élasticité-prix de la demande de voitures étrangères en France (2,4) et considèrent qu'elle est applicable aux voitures japonaises. Cette hypothèse est d'autant plus forte que la composition des importations japonaises est différente de l'ensemble des importations françaises de voitures. Cette remarque souligne l'intérêt de prendre en compte les différents segments du marché automobile pour considérer les évolutions de prix. D.T Jones montre que la pénétration japonaise en Grande-Bretagne concerne surtout le bas de gamme¹², mais il ne donne pas d'estimation de l'élasticité-prix de la demande de voitures japonaises.

A l'effet prix direct, il faut ajouter les modifications de prix que peut entraîner la moindre concurrence de la part des importations japonaises. Les marchés automobiles sont généralement qualifiés d'oligopolistiques, dans ces conditions, les constructeurs nationaux sont incités à relever leurs prix à la suite des prix japonais. R. Willig et M. Dutz ne retiennent pas cette hypothèse dans leurs calculs. T. Hazledine et I. Wigington proposent différents scénarios en fonction de la plus ou moins grande réaction des constructeurs présents sur le sol canadien (les multinationales des États-Unis). Les résultats varient sensiblement en fonction des hypothèses retenues, plus les prix nationaux suivent les prix japonais plus la protection est défavorable à l'emploi et au surplus du consommateur, les gains des producteurs augmentent en revanche. Les auteurs considèrent que l'apparition de Hyundai comme importateur sur le marché canadien à partir de 1984 a sensiblement stimulé la concurrence. Pour la Grande-Bretagne et la France, la structure de marché est plus complexe. En effet, les constructeurs européens exportent une part importante de leur production et les différents pays importent généralement plus en provenance de l'Europe que du Japon. P. Messerlin et S. Becuwe sont ainsi amenés à proposer une fourchette assez large de réduction des importations françaises en fonction du degré de substitution entre les voitures japonaises et les autres voitures étrangères —non soumises à des restrictions. Le cas de la Grande-Bretagne est encore plus complexe du fait de la présence massive de multinationales qui importent des véhicules montés en RFA et en Espagne pour compléter leur production britannique. Ford et GM sont organisés à l'échelle européenne et ils peuvent modifier les lieux d'assemblage de façon relativement flexible en fonction de l'évolution de la demande et des coûts [Bordenave et Lung, 1988].

12. On reviendra plus bas sur l'évolution de la composition des importations japonaises.

Deux autres contributions à l'évaluation du coût des mesures protectionnistes dans l'industrie automobile sont intéressantes à examiner à propos de ces questions méthodologiques car elles accordent une grande importance à la modélisation de la concurrence imparfaite.

C. Digby, A. Smith et T. Venables [1988] tentent d'évaluer le coût des restrictions aux importations en Europe. Ils proposent un modèle à plusieurs pays (ce sont en fait des zones qui peuvent contenir plus d'un pays) où plusieurs entreprises produisent différents types de voitures et adoptent des comportements à la Cournot¹³. Le modèle comprend des fonctions d'utilité pour les différents pays et des fonctions de coût des entreprises (elles ne varient que d'un facteur de proportionnalité) qui permettent de déduire les parts de marché, les prix, le nombre de modèles que les entreprises produisent et les profits. Ils calibrent ce modèle avec les données de 1985, l'élasticité de la demande totale est fixée à 1,63 et l'élasticité de substitution entre les différents modèles de voitures à 7. A. Dixit [1988] propose un modèle d'oligopole pour évaluer différentes politiques commerciales des États-Unis vis-à-vis des importations japonaises de voitures. Les voitures américaines et japonaises constituent deux groupes de produits. Les coûts marginaux sont constants par hypothèse et dans l'application empirique les coûts fixes ne sont pas pris en compte. Les entreprises (japonaises et américaines) maximisent leur profit en fonction des conjectures qu'elles font sur la réaction des prix à la modification de leur niveau de production. A. Dixit retient plusieurs possibilités pour les coûts et les élasticités qui lui permettent de calibrer son modèle (faibles, moyennes et basses), en 1979 et en 1980. Il a choisi des années antérieures à la date de l'autolimitation des exportations japonaises car il s'intéressait à la comparaison des droits de douane et des subventions en concurrence imparfaite, question que l'article de C. Digby, A. Smith et T. Venables examine aussi.

Ces deux contributions complètent les études de cas rassemblées par l'OCDE pour l'industrie automobile. A. Dixit montre que, en concurrence imparfaite, les États-Unis peuvent augmenter leur bien-être par l'imposition d'un droit de douane optimal sur les importations japonaises, et plus encore en accordant une subvention optimale à leur industrie automobile. La combinaison des deux ins-

13. Les modèles d'oligopoles dits « de Cournot » font l'hypothèse que la variable de décision des entreprises est la quantité produite. Dans les oligopoles « de Bertrand », la variable de décision est le prix.

truments donne des résultats encore plus satisfaisants en termes de bien-être. L'article de C. Digby, A. Smith et T. Venables estime d'abord que la suppression de la restriction aux importations en Grande-Bretagne entraînerait une augmentation du bien-être comprise entre 95 et 128 millions de livres. Une autre variante montre que le remplacement de la restriction aux importations par un droit de douane qui permettrait de maintenir la production des entreprises britanniques au même niveau réduit la perte de bien-être de 50 à 60 %. Ce résultat peut apparaître contradictoire avec celui de A. Dixit, puisque la protection tarifaire conserve un coût relativement important, cependant ce droit de 5,75 %, s'ajoutant au tarif extérieur commun de la CEE (10 %), n'est pas calculé pour être optimal. Enfin, les auteurs montrent que le remplacement de la limitation des importations japonaises par une subvention équivalente aux entreprises britanniques permet d'atteindre un niveau de bien-être supérieur à la simple suppression de la limitation.

L'article de C. Digby, A. Smith et T. Venables examine aussi une variante qui peut servir de transition pour passer à l'examen du troisième groupe de critères de la liste de l'OCDE. Les auteurs modifient légèrement la spécification du modèle. Pour les variantes examinées ci-dessus, les entreprises considéraient les marchés nationaux comme des segments distincts, pour les nouvelles variantes l'hypothèse est modifiée, les réactions des entreprises prennent en compte l'ensemble des marchés. Il est notamment possible que l'augmentation des ventes des entreprises britanniques due à la limitation des importations japonaises les incite à augmenter le nombre de modèles qu'elles offrent. Cette nouvelle spécification entraîne des résultats très différents pour la variante qui envisage la suppression de la limitation des importations. La suppression de la protection a des effets similaires sur les prix mais la production et les profits des entreprises britanniques et des multinationales américaines diminuent sensiblement plus. La réduction du nombre de modèles offerts entraîne un gain plus faible pour les consommateurs britanniques, et même une légère perte de bien-être si l'on considère l'ensemble de la CEE. Dans cette variante, la production des entreprises britanniques chute de 17 % et les auteurs envisagent en conséquence que l'une d'entre elles ferme¹⁴. Cette nouvelle spécification entraîne une contraction encore plus forte

14. Jusqu'à maintenant le modèle avait été spécifié avec un nombre fixe d'entreprises, ce nombre était de 2 pour la Grande-Bretagne.

(50 %) de la production britannique en réponse à la suppression de la restriction aux importations japonaises, mais le gain en terme de bien-être est positif pour la Grande-Bretagne et pour la CEE dans son ensemble. Dans ces conditions, il est clair que le coût d'un emploi sauvé par la limitation des importations dépend de la spécification choisie. En retenant le chiffre de sept emplois par voiture produite en Grande-Bretagne¹⁵, les auteurs calculent que ce coût varie entre 50 à 70 000 livres pour la première spécification du modèle et entre 1 100 et 1 700 livres lorsque le nombre de modèles et le nombre d'entreprises peuvent varier. Les auteurs incitent le lecteur à la prudence quant à ces derniers chiffres, en insistant sur le fait que leur modèle ne prend pas en compte des facteurs importants pour l'évolution à long terme du secteur. Ces derniers exercices de simulation montrent que si les entreprises peuvent réagir avec une certaine flexibilité, c'est-à-dire si l'on s'éloigne du court terme, le coût des mesures protectionnistes peut être très sensiblement modifié. Digby, Smith et Venables rejoignent ainsi la démarche de Jones. En fait, les études de cas examinées plus haut [OCDE, 1987] sont très prudentes quand elle abordent les critères du troisième groupe de la liste établie par l'OCDE.

Parmi les critères de long terme on se concentrera sur l'évolution du produit et sur l'ajustement du secteur¹⁶. Les auteurs des études rassemblées par l'OCDE comme l'ensemble des observateurs du secteur s'accordent pour constater une « montée en gamme » des voitures japonaises. On constate aussi une amélioration de la qualité des véhicules pour un segment donné du marché. Ces évolutions sont largement attribuées aux restrictions aux importations puisqu'elles sont exprimées en unités ou en part de marché et que les véhicules de haut de gamme sont plus profitables pour les entreprises. Il reste à déterminer quelle est la part exacte de ces améliorations de qualité qu'il faut attribuer au protectionnisme par rapport à d'autres facteurs du jeu concurrentiel. De plus, il est difficile d'apprécier l'effet de ces modifications qualitatives sur le surplus du consommateur — certains auteurs élaborent des indices de prix qui tentent de tenir compte de ces évolutions [OCDE 1987].

15. Ce chiffre est tiré d'une étude antérieure, il est aussi mentionné par D.Jones dans son étude pour l'OCDE, mais il estime que pour le rendre comparable à celui de Willig et Dutz il faut le réduire d'au moins 50 %.

16. Les études abordent aussi l'évolution de la concurrence dans le secteur automobile.

Le secteur automobile connaît des restructurations importantes depuis la fin des années soixante-dix et il est difficile d'établir le rôle qu'ont eu les mesures de limitation des importations dans ce processus. Les ventes supplémentaires ont permis aux constructeurs et à leurs fournisseurs de dégager des profits et d'engager des investissements. L'investissement a sans doute aussi bénéficié d'une plus grande confiance dans l'avenir d'un secteur qualifié de « mûr ». Les limitations des importations ont aussi incité les constructeurs japonais à investir dans les pays protégés, soit directement soit en formant des entreprises communes avec des constructeurs nationaux¹⁷. R. Willig et M. Dutz estiment que les restrictions aux importations ont retardé l'ajustement des constructeurs américains, le répit qu'elles fournissent ne peut être que de courte durée puisqu'elles ont en même temps incité les constructeurs japonais à améliorer leurs produits et à investir massivement aux États-Unis. Les auteurs reconnaissent que les constructeurs nationaux ont fait un effort d'investissement important, mais ils jugent qu'il était nécessaire et regrettent qu'il ait été financé par les consommateurs. De plus, ils considèrent que l'autolimitation a diminué l'efficacité de l'allocation des ressources en détournant des capitaux de secteurs qui n'avaient pas besoin de protection. Les auteurs s'interrogent aussi sur l'efficacité des investissements japonais dans la mesure où les usines japonaises implantées aux États-Unis ne seraient pas aussi productives qu'au Japon.

Les autres auteurs sont beaucoup moins catégoriques dans leur évaluation des effets à long terme. Ils sont d'accord sur le répit que ces mesures ont donné aux constructeurs nationaux — c'est en fait leur but — mais ils ne se prononcent pas clairement quant à leur influence sur l'allocation des ressources. T. Hazldine et I. Wington soulignent qu'un ajustement rapide dans le secteur automobile aurait entraîné un important sous-emploi de ressources, ils concluent que les mesures protectionnistes ont « sans doute favorisé une plus grande viabilité à long terme de l'industrie automobile nord-américaine » (p.98). D. Jones considère que l'autolimitation a probablement retardé l'ajustement de l'industrie automobile britannique, mais il ne dissocie pas cette mesure de l'ensemble du contexte sectoriel. Les difficultés de l'automobile britannique sont anciennes et l'auteur attribue une grande responsabilité aux erreurs de gestion chez B-L (nationalisée en

17. Les accords inter-entreprises sont abordés par certains textes du rapport de l'OCDE[1987], ils ont suscité plusieurs études dans ce secteur comme dans d'autres [Womak, 1988 ; Gerpisa, 1988].

1975) comme chez les multinationales américaines. L'ajustement dans le secteur a demandé des investissements importants et l'autolimitation a été accompagnée de subventions importantes accordées à B-L mais aussi aux entreprises japonaises qui sont venues s'implanter en Grande-Bretagne. L'étude britannique et l'étude canadienne insistent d'ailleurs sur les effets de démonstration que peuvent avoir ces investissements et attendent de la présence japonaise une accélération des progrès de la productivité. Les autolimitations ont constitué de fortes incitations aux investissements directs des constructeurs japonais, mais le rôle des aides locales ne doit pas être négligé. En fait, la question des subventions en général peut difficilement être évitée si l'on veut dresser un bilan des conditions concurrentielles dans le secteur automobile. Car c'est bien à l'ensemble de la structure du marché qu'il faut s'intéresser, et non à ce qui semble concerner plus directement les échanges. Cette remarque s'impose à la lecture des parties que les différentes études consacrent à l'ajustement du secteur et à l'évolution de la concurrence. On a cité les subventions dans le cas de la Grande-Bretagne, mais l'ensemble des grands pays constructeurs ont aidé leur industrie automobile en même temps qu'ils l'ont protégée, et ce quel que soit le statut des entreprises [MIT, 1984 ; Quinn, 1988]. Le cas français illustre bien la concomitance de barrières non tarifaires diverses et de mesures d'aide à l'industrie. P. Messerlin et S. Becuwe insistent par exemple sur le système de distribution exclusive qui, en imposant des coûts fixes importants, constitue une barrière à l'entrée pour les constructeurs voulant pénétrer le marché.

L'importance des imperfections sur les marchés de l'automobile montre que les termes du débat entre les « libre-échangistes » et les « interventionnistes » [MIT, 1984] évoluent peu. Certains auteurs soulignent d'ailleurs que la permanence des obstacles aux échanges, tarifaires puis non-tarifaires, minimisent l'importance des limitations aux importations [Dunn, 1987]. A cet égard, il faut souligner que les constructeurs pratiquent depuis longtemps des prix différents (hors taxes) pour des véhicules équivalents selon le pays européen de vente. Ces politiques de prix supposent l'existence d'obstacles aux échanges avant la mise en place des limitations aux importations. Il semble que les pays constructeurs entendent défendre une industrie considérée comme importante et se donnent les moyens de le faire en tentant de ne pas enfreindre trop

ouvertement leurs engagements internationaux. On pourrait d'ailleurs rappeler à cet égard que le Japon a développé l'industrie automobile la plus efficace derrière des barrières elles aussi très efficaces. En effet, outre des droits de douane élevés, le Japon a interdit les investissements étrangers jusqu'à ce que les pressions des États-Unis deviennent trop fortes au début des années soixante-dix. Dans les années soixante-dix, le Japon a rapidement abaissé ses droits de douane sur les automobiles — ils sont désormais nuls — mais les autres pays constructeurs réclament depuis longtemps la levée des obstacles non tarifaires qui continuent d'entraver l'accès au marché japonais.

Bibliographie

- Bordenave G., Lung Y., « Ford en Europe. Crises locales, crises globales du fordisme », *Cahiers du G.I.P Mutations industrielles*, mai 1988.
- Bounfour A., *L'avenir de l'industrie automobile mondiale*, La Documentation française, 1987.
- Bourdet Y., *International integration, market structure and prices*, Lund Economic Studies, 1987.
- Dunn J., « Automobile in international trade : regime change or persistence », *International organization*, Spring 1987.
- GERPISA, « Les accords entre constructeurs automobiles », *Actes du GERPISA n° 3, octobre 1988*, GIP Mutations Industrielles.
- Hufbauer G., Berliner D., Elliott K., *Trade protection in the United States, 31 case studies*, Institute for International Economics, 1986.
- MIT, Roos D. and Altshuler A., *The Future of the Automobile*, Allen and Unwin, 1984.
- OCDE, *Politiques de la concurrence et des échanges*, Paris, 1984.
- OCDE, *Coûts et avantages des mesures de protection*, Paris, 1985.
- Oliveira-Martins J., « Les fondements théoriques des politiques commerciales », *Economie prospective internationale*, 3^e trimestre 1987.
- Quinn D., *Restructuring the automobile industry*, Columbia University Press, 1988.
- Womak J., « Multinational joint ventures in motor vehicles », *International collaborative ventures in U.S. manufacturing*, sous la direction de Mowery D., Ballinger, 1988.