
Quelle politique industrielle et commerciale pour l'Europe ? Le cas de l'industrie vidéo

Claude POTTIER *, CEREM-FORUM

La politique industrielle et commerciale de l'Union européenne est d'inspiration libérale, se réduisant pour l'essentiel au développement de la concurrence. Il s'agit à la fois de la concurrence entre les Etats membres, par l'unification du marché, et de la concurrence avec les pays tiers, par l'élimination progressive des obstacles aux échanges, notamment l'abaissement des droits de douane. La poussée de l'idéologie libérale, en Europe comme ailleurs, semble largement induite par la mondialisation de l'activité des firmes, qui réduit la capacité d'action des Etats. En particulier, l'aide accordée aux grandes firmes profite de moins en moins à leurs territoires d'origine puisqu'elles s'internationalisent. Cette dissociation entre la compétitivité des firmes et la capacité productive des territoires (Reich, 1990) a provoqué un changement dans la politique des Etats. Plutôt que d'aider les firmes nationales ils tendent à promouvoir une politique d'attractivité des territoires afin d'attirer les investissements étrangers et de limiter les délocalisations (Michalet, 1993). Ici la politique libérale va au delà du développement de la concurrence. Afin de rendre le territoire attractif pour les entreprises, elle impulse un effort de formation et de reconversion de la main-d'oeuvre, de développement de la recherche, d'extension des infra-

* Chargé de Recherche au CNRS.
Cette étude a été réalisée pour la FEN dans le cadre de l'Agence d'Objectifs de

structures de transport et de communication, d'amélioration de l'environnement général des entreprises (Porter, 1990), toutes mesures qui sont actuellement mises en oeuvre dans l'Union européenne.

Pourtant, dans les années 1980 l'industrie européenne a perdu des parts de marché dans le monde, notamment au profit des pays d'Extrême-Orient (Commission Européenne, 1993a). Sa compétitivité est doublement mise en question : à la fois par les pays dont le coût du travail est faible, dans les industries de main-d'oeuvre, et par les pays dont l'efficacité productive est supérieure, dans les autres industries. Le système productif européen est relativement moins performant, le chômage se développe, les conquêtes sociales sont remises en cause. Devant la gravité de ces déséquilibres économiques et sociaux il est nécessaire de s'interroger sur ce que pourrait être une véritable politique et industrielle et commerciale pour l'Europe, c'est-à-dire une politique qui ne serait pas seulement fondée sur les principes neutres de concurrence et d'attractivité mais aussi sur une conscience de l'intérêt spécifique de l'Europe par rapport au reste du monde. Cet intérêt spécifique correspond à des structures économiques et sociales, à des modes de vie qui lui sont propres.

Tel était l'esprit du Traité de Rome qui reposait sur l'idée d'une préférence communautaire et qui instaurait un tarif extérieur commun. Ce tarif a été progressivement abaissé et l'union douanière s'est transformée en une zone de libre échange (Lafay et Unal-Kesenci, 1993). Les libéraux ont justifié cette évolution par les bienfaits de l'accroissement de la concurrence. Mais peut-on accepter que l'Europe voit son système productif affaibli et ses avancées sociales remises en cause par la concurrence de pays dont les structures économiques et sociales sont radicalement différentes ? Toujours selon les libéraux, l'ouverture totale, à terme, de l'Europe n'est pas seulement souhaitable, la mondialisation de l'activité des firmes la rend inéluctable. La critique du point de vue libéral nécessite donc une analyse approfondie du processus de mondialisation et de ses conséquences sur le système productif européen, que nous ferons dans cet article à partir du cas d'une industrie très mondialisée, celle des équipements vidéo.

Les mesures d'incitation à la coopération entre les firmes européennes constituent certainement un des éléments d'une politique industrielle plus ambitieuse (Cartelier, 1991). Mais leur portée est limitée par le processus de mondialisation qui pousse souvent les entreprises européennes à privilégier des alliances avec des firmes américaines ou japonaises (CEREM, 1992). Si l'on admet le raisonnement de Reich, selon lequel la mondialisation conduit à une dissociation croissante entre l'intérêt des grandes firmes et celui de leurs territoires d'origine, la politique industrielle doit être moins fondée sur l'aide aux grandes entreprises européennes et plus sur une revitalisation du système productif européen, sans considération de la nationalité des fir-

mes qui le composent. La dissociation est loin d'être absolue mais si c'est une tendance ne faut-il pas l'admettre comme hypothèse afin de définir les contours d'une nouvelle politique compatible avec la mondialisation ?

L'objet de cet article est de substituer à une optique de défense des firmes européennes une optique de développement industriel du territoire et d'en tirer toutes les conséquences pour la définition de la politique industrielle et commerciale. En mettant en oeuvre des mesures visant à accroître l'attractivité du territoire, la politique libérale a relégué les considérations relatives à la nationalité des firmes au second plan. Mais elle ne s'est pas pour autant engagée résolument dans une action de développement du système productif européen. D'abord parce qu'elle a abandonné le tarif extérieur commun. Ensuite parce que, face aux déséquilibres créés par cet abandon, elle a pris des mesures protectionnistes plus ou moins déguisées en faveur des firmes européennes.

Dans le cas de l'industrie vidéo le contenu et l'extension des opérations effectuées en Europe par les firmes multinationales sont pour une grande part l'effet de la politique protectionniste mise en oeuvre par la Communauté Européenne. Nous essaierons de déterminer dans quelle mesure cette politique, définie pour la défense des firmes, a favorisé le développement du système productif européen, afin de dégager les éléments qui pourraient contribuer directement à la réalisation de cet objectif.

1. Quelques données sur l'industrie des équipements vidéo

Outre qu'elle soit très mondialisée l'industrie des équipements vidéo offre un autre intérêt pour notre analyse : c'est une industrie d'aval, dominée par des grandes firmes multinationales, mais elle est ancrée, en amont, dans tout un système productif composé d'une multitude de PME, fournisseurs et sous-traitants. Elle constitue donc un champ d'action privilégié de la contradiction entre l'intérêt des territoires (dans le cas présent l'Europe), qui est de pousser à une intégration maximale des activités, et celui des firmes multinationales qui est, au contraire, de décomposer les processus productifs et de les répartir sur différents territoires, en fonction de l'aptitude productive de chacun d'eux. En d'autres termes, les grandes firmes du secteur vidéo cherchent à améliorer leur avantage compétitif en mettant en place une division internationale des processus productifs (DIPP) destinée à tirer parti des avantages comparatifs des différents territoires.

L'industrie vidéo connaît actuellement de grands bouleversements technologiques avec la numérisation de l'image, le développement des systèmes multimédias, l'essor des disques compacts optiques (CD-ROM et CD-I)

et des écrans plats à cristaux liquides (LCD). Pour analyser le système productif européen il faut cependant se limiter aux produits dont les technologies de base sont stabilisées et qui font l'objet d'une production de masse. Ce sont trois familles de produits : les téléviseurs-couleur, les magnétoscopes et les caméscopes. Dans chacune de ces familles le processus de renouvellement des produits est important. Elles sont toutes trois concernées par la numérisation progressive des châssis électroniques, qui accroît la quantité d'informations apparaissant sur les écrans : image dans l'image, mémorisation de l'image précédente, messages écrits, etc. La conception des téléviseurs évolue aussi avec les développements technologiques concernant les tubes cathodiques (à coins carrés, plats, en 16/9). Dans les magnétoscopes la qualité de l'image s'est nettement améliorée avec l'évolution du standard VHS (S-VHS puis W-VHS aujourd'hui). A ces développements technologiques concernant les produits s'ajoute une amélioration continue des procédés de production, touchant notamment l'insertion des composants électroniques sur les châssis. En outre la miniaturisation progressive de ces composants est un élément central de la compétitivité des firmes puisqu'elle accroît le nombre de fonctions dont disposent les appareils.

De ces considérations techniques il résulte deux conclusions qui sont importantes pour la suite du raisonnement. En premier lieu le cas du secteur vidéo montre qu'il faut se garder d'opposer une industrie à maturité, régie par les lois de la production de masse, à des industries de pointe où l'innovation joue un rôle fondamental. En fait la compétitivité des entreprises du secteur vidéo dépend de leur capacité à innover de façon continue dans les produits, pour s'adapter à l'évolution du marché, mais aussi dans les procédés de production pour abaisser les coûts de la production de masse. Ceci est sans doute vrai pour la plupart des industries. Ajoutons, dans le même ordre d'idées, que l'opposition entre une production de masse, reposant sur des économies d'échelle, et une production flexible n'est pas davantage pertinente puisque les entreprises sont soumises simultanément aux deux impératifs : d'une part produire plus pour abaisser les coûts, d'autre part mettre en place des lignes de production flexibles et, au delà, des modes d'organisation flexibles, pour différencier les produits et les adapter à l'évolution de la demande.

En deuxième lieu il apparaît que la compétitivité des entreprises du secteur vidéo est tributaire de celle des fabricants de machines à insertion et surtout de celle des fournisseurs de composants. Il ne s'agit pas seulement des composants électroniques mais aussi des composants électromécaniques des magnétoscopes, dont la production fait appel à un travail de métallurgie très précis, et des composants optiques des caméscopes. Et il faut ajouter les pièces en plastique dont la fabrication est généralement sous-traitée.

La compétitivité des grands groupes européens (Philips-Grundig, Thomson et Nokia) est très différente selon les trois familles de produits. Dans la fabrication des téléviseurs ils font jeu égal avec les firmes japonaises (sauf pour les petits appareils). Dans la production des magnétoscopes ils sont nettement dominés par leurs concurrents japonais, dont le leader est Matsushita-JVC qui a imposé sa norme VHS sur le marché mondial. Enfin, dans le secteur des caméscopes la domination japonaise est absolue puisque les firmes européennes n'en fabriquent pas. Quant aux groupes coréens, ils ont perdu l'essentiel de leur avantage compétitif initial, qui était le faible coût du travail en Corée, mais ils ont conquis une place prépondérante dans la production de masse d'appareils standards, tout en essayant de monter dans la gamme des produits, en faisant un effort d'innovation technologique.

2. Le rôle essentiel du protectionnisme dans l'implantation des firmes asiatiques en Europe

L'existence de normes spécifiques à l'Europe pour la transmission des images télévisées a constitué un premier moyen de protection du marché. En 1965 le CCIR (Comité Consultatif International pour la Radio, dépendant de l'ONU) a autorisé l'adoption de trois normes de transmission. La plupart des pays européens ont choisi le standard PAL, la France a adopté la norme SECAM, tandis que le NTSC s'imposait au Japon, aux Etats-Unis et dans de nombreuses parties du monde. Les firmes européennes, Telefunken et Thorn-EMI, qui détenaient le brevet de production dans le système PAL, ont tenté de conserver leur avantage en Europe en refusant d'accorder des licences à leurs concurrents japonais. Ceux-ci ont alors riposté en menaçant d'exporter, à bas prix, des appareils de qualité inférieure (d'une définition de 300 lignes contre 625 pour les téléviseurs européens) non couverts par le brevet PAL. Ce qui a obligé Telefunken et les autres firmes européennes à leur concéder des licences, mais seulement pour le marché, jugé marginal, des petits téléviseurs (Cawson, 1990). Ce marché a cependant connu une forte croissance. Les firmes japonaises étant particulièrement compétitives dans la fabrication de petits téléviseurs, leurs exportations en Europe progressaient rapidement au début des années 1970. Les groupes européens ont alors porté des accusations de dumping qui ont incité les entreprises japonaises à s'implanter en Europe à partir de 1974 (tab. 1).

Aux mesures protectionnistes du début des années 1970 se sont ajoutées un certain nombre de dispositions qui ont limité les exportations des firmes asiatiques et ont favorisé a contrario les implantations en Europe. A l'heure actuelle les deux grands instruments de la politique commerciale communautaire sont :

- un droit de douane de 14 % sur l'importation des téléviseurs ;
- des actions antidumping qui, depuis 1987, ont d'abord visé la Corée du Sud puis un nombre croissant de pays d'Extrême-Orient, ainsi que la Turquie. Les droits antidumping ne font pas, en principe, partie de l'arsenal protectionniste, puisqu'ils visent officiellement à corriger les effets d'une concurrence "déloyale". Nous verrons cependant qu'ils ont été utilisés à des fins protectionnistes.

Tableau 1 : Implantations d'usines de téléviseurs en Europe par les firmes asiatiques

Dates	Firmes	Lieux	Observations
1974	Sony (Japon)	Bridgend (UK, Pays de Galles)	transférée à Pencoed (Pays de Galles) en 1992
1976	Matsushita (Japon)	Cardiff (UK, Pays de Galles)	
1979	Mitsubishi (Japon) Hitachi (Japon)	Haddington (UK, Ecosse) Aberdare (UK, Pays de Galles)	joint venture avec GEC puis contrôle en 1984
1980	Sony (Japon)	Stuttgart (Allemagne)	acquisition de Wega
1981	Sanyo (Japon) Toshiba (Japon)	Lowestoft (UK) Plymouth (UK)	acquisition de l'usine Philips
1982	Samsung (Corée)	Estoril (Portugal)	transférée à Billingham (UK) en 1992
1984	Sony (Japon)	Barcelone (Espagne)	
1985	Sanyo (Japon) Tatung (Taiwan)	Tudela (Espagne) Bridgnorth (UK)	
1986	Hitachi (Japon) Sharp (Japon)	Landsberg (Allemagne) Barcelone (Espagne)	arrêtée en 1991 ?
1987	Toshiba (Japon)	Mönchengladbach (Allemagne)	
1988	JVC (Japon) Goldstar (Corée)	East Kilbride (UK, Ecosse) Worms (Allemagne)	
1989	Orion (Japon)	Port Talbot (UK, Pays de Galles)	
1990	Samsung (Corée)	Jaszfenysraru (Hongrie)	
1992	Samsung (Corée) Daewoo (Corée) Great Wall (Hong-Kong)	Billingham (UK) Fameck (France) Sablé (France)	transfert de l'usine d'Estoril joint venture avec Kaïsui

Source : Pottier (1994).

Dans le secteur des magnétoscopes la politique protectionniste a commencé en 1982 avec l'intention, affichée par le gouvernement français, d'effectuer le dédouanement des appareils japonais à Poitiers. Mais, en dépit de son retentissement médiatique, cette affaire a joué un rôle secondaire. Le plus important a été la plainte antidumping contre les exportations japonaises, déposée la même année par Philips et Grundig, ces deux firmes essayant d'imposer leur standard V 2000 face aux standards japonais. Le gouvernement japonais (en l'occurrence le MITI) a alors proposé un accord d'autolimitation des exportations, qui a été conclu pour trois ans, à partir de février 1983, et qui comprenait aussi l'établissement de prix-planchers. Cet accord a amené toutes les grands firmes japonaises à implanter des usines de magnétoscopes dans la Communauté Européenne entre 1982 et 1985 (tab. 2).

Tableau 2 : Implantations d'usines de magnétoscopes en Europe par les firmes asiatiques

Dates	Firmes	Lieux	Observations
1982	JVC (J2T) (Japon) JVC (J2T) (Japon) Sony (Japon)	Berlin New Haven (UK) Stuttgart	arrêtée arrêtée
1983	Mitsubishi (Japon) Hitachi (Japon) Matsushita (MB Vidéo) (Japon) Sanyo (Japon)	Livingston (UK, Ecosse) Landsberg (Allemagne) Osterode (Allemagne) Lowestoft (UK)	arrêtée en 1993 transférée à Nördlingen
1984	Sanyo (Japon) Toshiba (Japon) Akaï (Japon)	Nördlingen (Allemagne) Plymouth (UK) Honfleur (France)	arrêtée
1985	Hitachi (Japon) Sharp (Japon) Sony (Japon) Sanyo (Japon)	Aberdare (UK, Pays de Galles) Wrexham (UK, Pays de Galles) Barcelone Tudela (Espagne)	arrêtée
1986	Matsushita (Japon) Orion (Japon)	Peine (Allemagne) Port Talbot (UK, Pays de Galles)	mécadecks seulement
1987	Funai (Japon) Toshiba (Japon) Matsushita (Japon) Matsushita (Japon) JVC (J2T) (Japon) NEC (Japon) Samsung (Corée)	Shoeburyness (UK) Mönchengladbach (Allemagne) Gérone (Espagne) Longwy (France) Tonnerre (France) Telford (UK) Billingham (UK)	arrêtée ? mécadecks seulement arrêtée transférée à Barcelone
1988	Funai (Japon) Matsushita (MB Vidéo) (Japon) Sony (Japon) JVC (Japon) Goldstar (Corée) Daewoo (Corée)	Lunebourg (Allemagne) Peine (Allemagne) Ribeauvillé (France) East Kilbride (UK, Ecosse) Worms (Allemagne) Antrim (UK, Ulster)	arrêtée
1990	Samsung (Corée)	Barcelone	
1991	Aiwa (Japon)	Newport (UK, Pays de Galles)	

Source : Pottier (1994).

Il a été relayé par une hausse des droits de douane, qui sont passés de 8 % à 14 % en 1986. En outre, une plainte antidumping a été déposée en 1987 par les fabricants européens contre deux petites firmes japonaises, qui avaient contourné l'accord en exportant leurs appareils à partir de pays autres que le Japon, et contre les groupes coréens. Toutes ces firmes ont alors implanté des unités de production en Europe (tab. 2).

Enfin, dans le secteur des caméscopes, où les firmes européennes ne produisent pas d'appareils, aucune mesure protectionniste n'a été prise et les droits de douane ont été limités à 4,9 %. Les firmes japonaises n'ont donc pas eu besoin d'implanter des unités de production en Europe. La seule implantation est celle de Sony à Ribeaupville.

3. Le degré d'extension des opérations en Europe

Les règles de contenu local de la production

Aux mesures protectionnistes classiques se sont ajoutées des règles de contenu local de la production qui se rattachent à un "protectionnisme élargi" (Balcet, 1993), adapté à la réalité actuelle de la mondialisation de l'activité des firmes. Les mesures classiques ont conduit à l'implantation d'usines asiatiques en Europe. Les règles de contenu local ont poussé à l'extension des opérations effectuées dans ces usines.

Initialement les règles de contenu local de la production ne visaient qu'à établir l'origine des produits pour déterminer le montant des droits de douane qui devaient leur être appliqués. Le règlement communautaire de 1968 stipule qu'un produit n'est pas européen, et doit donc supporter un droit de douane, s'il ne fait l'objet que d'un assemblage final en Europe. Ce règlement prévoit des dispositions plus détaillées pour des produits spécifiques. Ainsi en 1970 une règle est adoptée pour le téléviseur : il a pour origine la Communauté Européenne si : "la valeur qui y est acquise du fait des opérations de montage et, éventuellement de l'incorporation des pièces qui en sont originaires représente au moins 45 % du prix facturé départ usine". Aucune disposition n'a été prise concernant les magnétoscopes mais la règle des 45 % s'est imposée de fait, servant, par exemple, de référence dans les négociations, entre les administrations des pays de la Communauté et les firmes asiatiques, relatives à la distribution d'aides à l'implantation. En outre, en 1983 l'accord d'autolimitation d'exportations japonaises de magnétoscopes prévoyait que les quotas s'appliquent également aux kits et le MITI s'engageait à faire pression sur les firmes japonaises pour que la valeur ajoutée dans les usines qu'elles installaient en Europe soit importante.

La question du contenu local de la production a été à nouveau posée dans le cadre de la réglementation antidumping élaborée en 1987 par la

Communauté Européenne. L'article 13 (10) de cette réglementation établit des dispositions destinées à empêcher son contournement par l'implantation d'usines "tournevis". Elles stipulent, comme le code du GATT, que les droits antidumping peuvent être étendus aux pièces venant des pays visés par une procédure. Mais en outre elles fixent indirectement un minimum de contenu local de la production en Europe : les droits antidumping frapperont les produits sortant d'une usine européenne si la valeur des pièces importées du pays visé par la procédure antidumping représente plus de 60 % du coût-matière. Le règlement indique que des enquêtes pourront être menées dans les usines pour vérifier que ce maximum n'est pas dépassé. Cependant ces dispositions visant à empêcher le contournement de la réglementation antidumping ont été suspendues après qu'elles aient été condamnées par un panel du GATT, suivant une plainte déposée par le Japon en 1988. On a alors reproché à la réglementation d'avoir une influence sur la localisation des investissements et même sur le contenu des opérations effectuées dans les usines implantées en Europe. Elle était critiquée à la fois comme un élément d'une politique protectionniste déguisée et comme une ébauche de politique industrielle (Hindley, 1990).

Il s'agit maintenant d'examiner le contenu exact des opérations effectuées en Europe par les firmes asiatiques, mais aussi européennes, et de montrer dans quelle mesure il est déterminé par la politique protectionniste classique et les règles de contenu local de la production. Pour cela nous nous référerons aux résultats d'une enquête que nous avons effectuée auprès de dix firmes disposant d'unités de production en Europe (Pottier, 1994) : cinq japonaises (Matsushita-JVC, Sony, Sharp, Mitsubishi et Orion), deux coréennes (Samsung et Goldstar) et trois européennes (Philips-Grundig, Thomson et Kaisui).

L'activité de R-D

Le premier résultat qui apparaît avec netteté est la faiblesse de l'activité de R-D menée en Europe par les firmes asiatiques, aussi bien dans leurs unités de production que dans leurs centres spécialisés. La seule exception est Sony dont la stratégie s'est toujours distinguée de celle des autres groupes japonais puisque cette firme, dominée initialement sur le marché japonais par les grands *keiretsu*, s'est internationalisée dès sa création. Sony a repris le potentiel de recherche de Wega après l'acquisition de cette firme allemande à la fin des années 1970. Dans son centre de Stuttgart, Sony fait travailler une soixantaine d'ingénieurs sur les technologies du téléviseur, de l'audio, de la CAO/FAO et de l'automation. En outre la firme emploie des ingénieurs pour le développement des châssis électroniques dans ses trois usines européennes de téléviseurs : cinquante dans celle de Stuttgart, cin-

quante dans celle de Pencoed, dans le pays de Galles, et vingt dans celle de Barcelone. Le centre de coordination de la recherche en Europe de Matsushita, ouvert à Langen, près de Francfort, en 1992 est beaucoup plus modeste puisqu'il n'emploie que vingt personnes. Cependant Matsushita s'appuie aussi sur la recherche de Loewe-Opta, petite firme allemande spécialisée dans les téléviseurs numériques, dont le groupe a pris quasiment le contrôle en 1993, année où sa participation au capital a été portée à 48 %. Les deux firmes ont déjà développé en commun un nouveau châssis numérique. Sharp a ouvert en 1992 un laboratoire dans le parc scientifique d'Oxford, qui emploie trente chercheurs, tous européens. Non relié aux usines européennes du groupe, son objectif est de tirer parti de la recherche fondamentale européenne en matière d'optoélectronique. Les autres firmes asiatiques de notre enquête font très peu de R-D en Europe.

L'activité des groupes européens dans ce domaine est d'une tout autre envergure. Philips emploie deux cent vingt personnes à Eindhoven pour la conception des châssis électroniques de ses téléviseurs et un nombre important d'ingénieurs pour leur développement dans les usines : cent vingt à Bruges, cent à Dreux, cinquante à Monza. Concernant les magnétoscopes, la société iR3, qui réunit Philips et Grundig, fait travailler quatre cent cinquante ingénieurs de R-D en Europe. Thomson a transféré à Singapour l'essentiel de son activité de développement de magnétoscopes puisque la firme a regroupé toute sa production dans ce pays. Par contre la recherche de Thomson concernant la télévision et l'ensemble des technologies audiovisuelles reste concentrée à Villingen, en Allemagne, où le groupe emploie entre six cents et sept cents chercheurs.

Il est tout à fait logique que la délocalisation de la R-D des firmes asiatiques soit faible puisque la plus grande partie de leur production reste concentrée au Japon et en Corée. Nos observations confirment celles plus générales faites par Dunning (1990). Il faut distinguer, d'une part, le mouvement de globalisation de la R-D, reposant principalement sur les accords et les prises de contrôle et, d'autre part, la délocalisation de la R-D, qui reste limitée.

Les opérations productives

Considérons maintenant le contenu des opérations productives dans les usines implantées en Europe occidentale. Les tableaux 3 et 4 récapitulent les opérations effectuées par les firmes de l'enquête pour la fabrication des téléviseurs et des magnétoscopes.

Par définition, l'assemblage final est effectué dans ces usines. La seule exception est l'unité de Thomson à Tonnerre, qui en fait ne fabrique pas des magnétoscopes mais des tambours pour magnétoscopes.

Tableau 3 : Opérations effectuées dans les usines européennes pour la fabrication des téléviseurs, 1993

	Fabrication des tubes	Assemblage électronique	Injection plastique	Assemblage final
Matsushita	0	+	0	+
Sony	+	+	0	+
Mitsubishi	0	+	0	+
Orion	0	0	0	+
Samsung	acquisition usine Berlin 1992	+ pas les modules	0	+
Goldstar	0	0	0	+
Philips	+	+	0	+
Thomson	+	+	+	+
Kaïsui	0	0	+ 60 %	+

+ : dans les usines des firmes

0 : hors des usines

Source : Pottier (1994).

Tableau 4 : Opérations effectuées dans les usines de magnétoscopes en Europe occidentale, 1993

	Assemblage électronique	Usinage tambour	Assemblage tambour	Fabrication méca-deck	Injection plastique	Assemblage final
Matsushita-Bosch Osterode, Peine	+	0	0	+ assemblage et pièces	0	+
Sony, Ribeaupvillé	+	0	0	0	?	+
Mitsubishi, Livingston	+	+ finition	+	+ assemblage et sous-assemblage	0	+
Sharp, Wrexham	+	+ finition tamb. sup.	+ tambour supérieur	+ assemblage	0	+
Orion, Port Talbot	0	0	0	0	0	+
Samsung, Barcelone	0 seulement tuners	0	+	+ assemblage	0	+
Goldstar, Worms	0	+	+	+ assemblage	0	+
iR3 (Philips-Grundig) Vienne, Nuremberg	en partie	+	+	+ assemblage et pièces	0	+
Thomson, Tonnerre	0	+	+	0	0	0

+ : dans les usines des firmes

0 : hors des usines

Source : Pottier (1994).

L'opération de fabrication des coffrets et des pièces en plastique ne donne pas lieu à une analyse compliquée puisque, dans la grande majorité des cas, elle n'est pas effectuée dans les usines, mais sous-traitée localement. Elle n'est pas réalisée dans les usines parce que les presses à injecter représentent un investissement important et parce que ces machines doivent fonctionner en permanence. Elle est sous-traitée localement en raison d'une forte contrainte de proximité. Dans ce secteur les sous-traitants européens sont performants, en particulier parce qu'ils sont stimulés par les commandes de l'industrie automobile. Ils ont donc su en général répondre aux exigences des firmes japonaises.

La fabrication des tubes est un autre cas simple, mais qui pourrait se compliquer prochainement. Les firmes asiatiques sont très compétitives pour la fabrication des petits tubes cathodiques mais les firmes européennes le sont pour les grands. Si l'on considère en outre que la mise en place d'une usine de tubes nécessite un investissement important et que le coût de transport d'un grand tube est relativement élevé, on comprend que les firmes asiatiques préfèrent acheter à leurs concurrents européens les grands tubes destinés à leurs usines de téléviseurs en Europe. Sony fait exception en raison de la spécificité de sa technologie. La firme a implanté une usine de tubes dès 1982 dans le pays de Galles. Cependant les groupes coréens ont lancé récemment une offensive en Europe dans ce secteur. En 1992 Samsung a acquis une usine de tubes, située à Berlin, destinée à approvisionner ses usines de téléviseurs en Europe et en Turquie. De même Daewoo est en train de construire une usine de tubes à Longwy, qui sera opérationnelle en 1995. Les tubes ne seront pas seulement vendus à son usine de téléviseurs, située également en Lorraine, mais aussi sur le marché. Cette offensive a donc des conséquences importantes sur la concurrence mais elle n'en a pas pour le problème qui nous occupe, celui du contenu européen de la production, puisque les groupes coréens achetaient jusqu'ici leurs grands tubes en Europe.

L'assemblage électronique est l'opération la plus sensible au coût du travail. Ici apparaît un clivage entre les firmes asiatiques. Les grands groupes leaders japonais (Matsushita, Sony, Mitsubishi et Sharp) effectuent cette opération dans leurs usines européennes, alors que les firmes outsiders achètent en Extrême-Orient leurs châssis électroniques sur lesquels sont déjà montés la totalité ou la quasi-totalité des composants. Orion, firme japonaise de moindre importance, les importe de son usine de Thaïlande pour son unité de Port Talbot, dans le Pays de Galles, où sont fabriqués ses téléviseurs et ses magnétoscopes. Goldstar les fait venir de Corée pour les téléviseurs et magnétoscopes de son usine de Worms, en Allemagne. Samsung fait de même pour son usine de magnétoscopes de Barcelone. Deux raisons semblent expliquer ce clivage. D'une part, les grandes firmes japonaises

sont spécialement soucieuses d'apparaître comme des bons citoyens européens, à la fois pour leur intérêt propre et pour celui du Japon. Exhortées par le MITI, elles s'efforcent d'augmenter le contenu local de leur production pour ne pas susciter des réactions négatives en Europe. Leur stratégie est géopolitique. D'autre part, ces grandes firmes leaders fabriquent des produits haut de gamme avec des marges élevées. Au contraire, l'activité d'Orion et des groupes coréens est plutôt centrée sur le segment de marché bas de gamme où la guerre des prix fait rage et où il faut réduire le plus possible les coûts. Ces firmes ont particulièrement intérêt, en dépit des progrès de l'automatisation, à effectuer l'assemblage électronique dans les pays à bas salaires. De la même manière Kaisui, petite firme européenne, importe ses châssis électroniques de Chine et de Tunisie.

Les grands groupes européens sont ici de moins bons citoyens de l'Union européenne que leurs homologues japonais puisque iR3 (Philips-Grundig) a transféré la plus grande partie de l'assemblage électronique de ses magnétoscopes en Hongrie où le coût du travail est huit fois inférieur à celui de son usine de Vienne, en Autriche. Thomson effectue cette opération dans ses unités d'Europe occidentale mais seulement pour la fabrication des grands téléviseurs puisque le groupe a délocalisé l'ensemble du processus de production des petits téléviseurs à Bangkok et des magnétoscopes à Singapour.

Enfin, concernant la fabrication des sous-ensembles électromécaniques des magnétoscopes (appelés "mécadecks"), l'implication des usines est très variable. Le mécadeck contient le mécanisme de chargement des cassettes et de défilement de la bande. La pièce maîtresse en est le tambour, composé de deux cylindres dont l'un, tournant à grande vitesse, porte les têtes vidéo. Trois opérations se succèdent : l'usinage du tambour, l'assemblage du tambour et l'assemblage du mécadeck. Le châssis électronique d'un magnéscope n'est pas fondamentalement différent de celui d'un téléviseur. L'élément crucial, dans la production d'un magnéscope, est la maîtrise technologique de la fabrication du mécadeck. Le coût de la main-d'oeuvre est ici un facteur de compétitivité secondaire. Ce qui importe surtout est la capacité des firmes à maîtriser la technologie, à effectuer des investissements qui sont lourds, à réaliser des économies d'échelle, à s'approvisionner en pièces dans les meilleures conditions. Le territoire européen est ici plus en concurrence avec le Japon et la Corée qu'avec les pays à bas salaires. L'usinage du tambour est nécessairement très automatisé et les tours coûtent cher. Il en est de même pour les robots d'assemblage des tambours. Les effets d'échelle sont très importants. Pour les firmes asiatiques le coût d'amortissement de ces machines est beaucoup plus élevé dans leurs usines européennes, qui ne fabriquent que quelques centaines de milliers de tambours par an, que dans leurs usines au Japon ou en Corée où la production

annuelle est généralement de l'ordre de trois millions d'unités. En outre, la quasi-totalité de la trentaine de pièces composant les tambours est introuvable en Europe et doit être importée d'Extrême-Orient. Il en est de même pour les autres pièces des mécadecks.

4. Le protectionnisme classique et les règles de contenu local ont-ils permis l'essor d'une véritable industrie du magnétoscope en Europe ?

L'extension des opérations de fabrication des mécadecks (y compris les tambours) dans les unités européennes des firmes asiatiques est une question essentielle puisque c'est la seule opération, parmi celles qui viennent d'être analysées, posant le problème des conditions d'un véritable transfert de technologies et de savoir-faire industriel en Europe, par l'intermédiaire de l'investissement étranger. En matière de fabrication de tubes cathodiques, et plus généralement pour ce qui est de la production de téléviseurs, les Européens ont peu de choses à apprendre des Japonais. Les firmes européennes ont pris un retard inquiétant dans le domaine des écrans à cristaux liquides, mais ceci concerne le futur et non les processus productifs actuels. L'assemblage électronique est une opération où le transfert de technologie au profit de l'Europe est assez important puisque les firmes japonaises sont pionnières en matière de techniques d'insertion des composants. Cependant l'automatisation de cette opération est limitée par la faiblesse des séries. Pour le moment l'assemblage électronique pose surtout, comme on l'a vu, le problème de la concurrence entre le territoire européen et les pays où le coût du travail est faible.

L'implantation d'une industrie du mécadeck a constitué pour l'Europe un véritable enjeu de développement industriel puisqu'elle impliquait la mise en oeuvre de techniques métallurgiques de haute précision. L'usinage du tambour et d'un certain nombre de pièces qui le composent requièrent une précision de l'ordre du micron ou du demi-micron. L'enjeu concernait les différents aspects du développement : la qualification de la main-d'oeuvre, la conception des machines, l'organisation du processus de production et la compétitivité des fournisseurs. Cela s'applique actuellement à la fabrication des magnétoscopes et plus encore à celle des caméscopes puisque ceux-ci contiennent des magnétoscopes miniaturisés. Dans l'avenir peuvent être concernés tous les produits dont la fabrication fait appel à la métallurgie de précision. Il est donc du plus grand intérêt d'analyser quel a été l'impact des mesures protectionnistes classiques et des règles de contenu local sur le développement de cette industrie en Europe.

Il faut distinguer les opérations effectuées dans les unités de production des firmes asiatiques et celles qui résultent d'une coopération avec des fir-

mes européennes. Celle-ci est l'une des conséquences du protectionnisme européen. Dès 1980 JVC, devant les menaces protectionnistes, propose la formation de sociétés communes de production à ses principaux clients OEM¹ en Europe : Telefunken, Thorn-EMI et Thomson. Ce dernier groupe ayant pris ultérieurement le contrôle des deux premiers, l'accord ne réunit finalement que JVC et Thomson qui ouvrent en 1982 deux unités de production de magnétoscopes, l'une à New Haven (qui sera fermée peu après) et l'autre à Berlin, ainsi qu'une usine de mécadecks à Tonnerre, en Bourgogne. Le transfert technologique de JVC à Thomson se fait progressivement et, parallèlement, Thomson travaille au développement de technologies spécifiques et conçoit, dès 1986, un mécadeck qui lui est propre. Cependant pour rattraper son retard technologique Thomson doit changer fréquemment ses modèles, ce qui limite les économies d'échelle et d'envergure et alourdit finalement les coûts. Ainsi le groupe comble une bonne partie de son retard en matière de technologie mais pas en matière de coûts de production, ce qui le conduit finalement à délocaliser l'ensemble de son activité à Singapour. Il y a donc ici quelque chose de contradictoire : la seule stratégie qui pouvait donner à Thomson son indépendance jouait à terme contre le développement de la production en Europe.

Une autre société commune est créée en 1982 : MB Video, réunissant Matsushita et Bosch. De leur côté Philips et Grundig passent des accords avec Matsushita. Ces deux groupes ont dû abandonner leur standard V 2000 et se reconvertir dans la production en VHS, sous licence Matsushita-JVC. En 1986 Grundig se met à produire des tambours pour l'usine de mécadecks de Matsushita située à Peine, en Basse-Saxe, qui fournit des mécadecks à Grundig. Cependant en 1993 la société iR3, qui réunit Philips et Grundig, met au point ses propres mécadecks et n'a plus besoin de les acheter à Matsushita. iR3 est donc devenue la seule firme purement européenne fabriquant en Europe des magnétoscopes et leurs composants-clés : têtes vidéo, tambours et mécadecks. Ses unités de productions sont situées à Vienne, à Nuremberg et en Hongrie.

Examinons maintenant l'activité des établissements des firmes asiatiques en nous posant la question suivante : y-a-t-il eu une dynamique d'extension progressive de leurs opérations dans le temps, répondant à des nécessités industrielles ? Ou, au contraire, les adjonctions d'opérations ont-elles été des réponses à la politique européenne en matière de protection commerciale et de contenu local de la production ? Le tableau 5 récapitule le développement temporel des opérations dans les usines.

(1) Les firmes ayant passé un accord OEM (*Original Equipment Manufacturing*) revendent les produits sous leurs propres marques.

Tableau 5 : Evolution des opérations dans les usines européennes de magnétoscopes

	Année n implantation	n+1	n+2	n+3	n+4	n+5	n+6	n+7	n+8
Matsushita Bosch 1983 Osterode- Peine	Assemblage final et électronique	Assemblage mécanique et pièces			Sous Assemblage mécanisme défillement	Sous Assemblage mécanisme chargement	Assemblage tambour supérieur	Assemblage tambour inférieur	Usinage tambour (finition)
Mitsubishi 1983 Livingston	Assemblage final électronique	Assemblage mécanique		Assemblage mécanique	Assemblage tambour supérieur	Usinage tambour supérieur (finition)			
Sharp 1985 Wrexham	Assemblage final et électronique	Assemblage mécanique		Assemblage mécanique					
Orion 1986 Port Talbot	Assemblage final								
Samsung 1987 Barcelone *	Assemblage final					Assemblage tambours et mécanique			
Goldstar 1988 Worms	Assemblage final		Usinage tambour Assemblage tambour et mécanique						

* L'implantation initiale, en 1987, était à Billingham (Grande-Bretagne).
Source : Potlier (1994).

A l'appui de l'hypothèse de l'existence d'une dynamique industrielle, on observe dans le tableau 5 que les grands groupes japonais, qui ont effectué l'assemblage électronique dès le moment de leur implantation, ont ensuite développé progressivement les opérations de fabrication des mécadecks et des tambours. Cela apparaît clairement pour Mitsubishi et Sharp, moins nettement pour MB Video (Matsushita-Bosch). Mais en réalité si MB Video ne produit pas de tambours, la fabrication de mécadecks par Matsushita est beaucoup plus développée que celle des autres firmes japonaises. Dans son usine de Peine, en Allemagne, non seulement la firme possède une chaîne d'assemblage de mécadecks presque entièrement automatisée, mais aussi elle fabrique un certain nombre de composants de ces mécadecks.

Cependant d'autres faits suggèrent que la politique protectionniste menée par la Communauté Européenne a eu une certaine efficacité du point de vue du développement industriel. D'abord le niveau des droits de douane sur les mécadecks a eu une incidence sur l'extension des opérations. A partir de 1986, au moment de l'expiration de l'accord d'autolimitation des exportations de magnétoscopes japonais, la Communauté Européenne accentue ses pressions pour augmenter le contenu local de la production des firmes asiatiques. Cela se traduit, entre autres, par un relèvement des droits de douane sur les mécadecks, qui passent de 5,8 % à 14 % en 1988. Différents éléments semblent indiquer que Matsushita et Mitsubishi ont anticipé ce relèvement en commençant à fabriquer des mécadecks en 1986. Sharp le fera en 1988. Inversement, lorsque la Communauté Européenne ramène les droits sur les mécadecks à 5,8 % en 1992, JVC cesse de les acheter à l'usine de Tonnerre et les importe du Japon.

Ensuite, les règles instituant un minimum de contenu local de la production ont joué un rôle positif. La fabrication des tambours et des mécadecks par les deux groupes coréens peut être vue comme un substitut à l'assemblage électronique, qu'ils n'effectuent pas, pour atteindre ce minimum. Jusqu'en 1993 Samsung achetait ses tambours à Philips. Maintenant que le groupe assemble lui-même les tambours et les mécadecks dans son usine de Barcelone, il importe les pièces de tambours (sauf les têtes vidéo) de Corée. La valeur ajoutée en Europe a augmenté du point de vue du travail, elle a diminué pour les matières.

Enfin, a contrario, le relâchement des règles de contenu local a eu des effets négatifs. Il est plus difficile pour les groupes coréens que pour les grandes firmes japonaises d'augmenter leur valeur ajoutée en Europe puisqu'ils sont spécialisés dans le segment de marché bas de gamme où le coût est l'élément essentiel de la compétitivité. Ils essaient donc d'effectuer le plus grand nombre possible d'opérations en Extrême-Orient. Malgré tout ils veulent eux aussi apparaître comme de bons citoyens européens. Mais qu'en est-il d'une firme de moindre importance dont les intérêts s'identifient moins à ceux du Japon ou de

la Corée ? C'est le cas d'Orion. En 1986, au moment où les fabricants européens sont sur le point de déposer une plainte pour dumping contre diverses entreprises dont Orion, cette firme japonaise implante une unité de production de magnétoscopes à Port Talbot, dans le pays de Galles. L'activité de cette unité restant limitée à l'assemblage final d'appareils destinés, entre autres, au marché français, la France dépose une plainte en 1988, dans le cadre de la disposition "anti-contournement" de la réglementation européenne visant le dumping. Il aurait fallu alors, selon cette disposition, enquêter dans l'usine d'Orion pour vérifier que la valeur des pièces importées du Japon dépassait 60 % du coût-matière. Mais l'administration britannique n'a pas donné suite puis le dispositif "anti-contournement" de la Communauté Européenne a vu son application suspendue après qu'il ait été condamné par le GATT. L'unité d'Orion est donc restée une usine "tournevis". Son activité a cependant un impact important sur le marché européen puisqu'avec une production de 700 000 magnétoscopes en 1992 elle est, à égalité avec MB Video, le plus gros producteur asiatique en Europe.

5. Pour une politique commerciale au service du développement industriel

Ces faits montrent que la politique protectionniste européenne, avec son prolongement en matière de contenu local de la production, a eu un impact positif sur le développement industriel. Mais l'impact a été limité puisque d'une part cette politique s'est relâchée et d'autre part son but était la protection des firmes et non le développement industriel. Si l'on se place dans cette dernière optique il est clair que les droits de douane sur les produits finis ont eu l'intérêt d'obliger les firmes asiatiques à implanter des unités de production en Europe (elles ne l'ont pas fait aux Etats-Unis où les droits étaient nuls). Pour que cette implantation s'accompagne d'un véritable transfert de technologie et de savoir-faire en faveur de l'Europe il aurait fallu que les droits de douane sur le composant-clé qu'est le méca-deck soit fixé au même niveau que ceux des magnétoscopes. Or il n'en a été ainsi que de 1988 à 1992. Toujours dans l'optique du développement industriel, il est possible de concevoir des règles de contenu local qui soient indépendantes de la réglementation antidumping ou de la tarification douanière en général. Ces règles ont cependant le gros défaut d'introduire un contrôle bureaucratique et forcément tatillon sur la vie des entreprises. Les droits de douane sont nettement préférables, qui constituent, comme le soulignent G. Lafay et J-M. Siroën (1994), l'instrument de politique commerciale le plus simple, le plus transparent et le plus contrôlable.

La politique d'ouverture maximale de l'Europe repose sur l'idée d'une convergence des structures économiques et sociales des nations, soit que celle-

ci se réalise automatiquement par le jeu de la libre-concurrence (théorie libérale), soit qu'elle résulte de pressions politiques (pratique contraire aux principes libéraux). Cette politique ignore les asymétries durables entre les nations, les processus cumulatifs de développement ou de sous-développement. L'analyse du cas de l'industrie vidéo montre que l'Europe est confrontée à la concurrence de pays dont les structures économiques et sociales sont durablement distinctes : d'une part celle des pays dont l'avantage comparatif est un faible coût du travail, une durée du travail élevée et une limitation des droits des salariés ; d'autre part celle de pays tels que le Japon dont l'efficacité productive est plus grande que celle de l'Europe. Ces deux types de concurrence posent des problèmes très différents. La concurrence avec les pays où le coût du travail est bas s'exerce principalement dans deux domaines de l'industrie vidéo. D'abord, les firmes implantées en Europe, asiatiques ou européennes, effectuent une partie de leurs opérations d'assemblage en Extrême-Orient ou dans les pays d'Europe centrale et orientale. Ensuite, le nombre de petits téléviseurs que l'Union européenne importe d'Extrême-Orient croît de façon spectaculaire. Dans la catégorie des téléviseurs dont l'écran est inférieur ou égal à 52 cm, le rapport entre les quantités importées et le marché de la Communauté Européenne est de 71 % en 1991, les principaux pays fournisseurs étant Singapour, la Thaïlande, la Malaisie, la Corée du Sud et la Turquie (tab. 6).

Tableau 6 : Importations des téléviseurs couleur dans la Communauté Européenne, 1991, par tailles et pays d'origine

(milliers d'appareils, sans écrans à cristaux liquides)

	TOTAL	≤ 42 cm (≤ 16")	> 42 cm ≤ 52 cm (> 16" ≤ 20")	> 52 cm (> 20")
Singapour	1 406	1 226	151	29
Autriche	1 158	574	206	378
Thaïlande	1 083	968	93	22
Corée du Sud	963	143	672	148
Turquie	953	354	419	180
Malaisie	950	858	51	41
Chine	593	137	383	73
Hong-Kong	532	222	224	86
Taiwan	426	308	75	43
Japon	340	209	36	95
Finlande	227	2	5	220
Malte	193	192	1	0
Europe de l'Est	144	67	37	40
Maghreb	12	10	0	2
Total	9 226	5 396	2 376	1 323

Source : EUROSTAT/SIMAVELEC, in Pottier (1994).

L'Union européenne ignore les profondes différences de structures entre l'Europe et ces pays, en ne voyant qu'un problème de concurrence soi-disant "déloyale", combattue par des droits antidumping. En réalité, il suffit d'examiner les procédures concernant, depuis 1987, les exportations de téléviseurs et de magnétoscopes à partir d'Extrême-Orient pour se convaincre que la réglementation antidumping a constitué un instrument de protectionnisme déguisé. On constate que les écarts entre les prix domestiques et les prix à l'exportation pratiqués par les fabricants visés sont bien supérieurs aux marges de dumping établies par la Commission Européenne. Ainsi celle-ci admet implicitement que la plus grande partie des différences de prix n'est pas due au dumping mais à la compétitivité supérieure des firmes produisant en Extrême-Orient (Grimwade, 1990).

La concurrence des pays à faible coût du travail pose un problème socio-politique : jusqu'à quel point peut-on admettre que l'emploi, les rémunérations et, plus généralement, l'ensemble des conquêtes sociales des salariés européens soient remises en cause par les exportations de pays où le rapport des forces entre les détenteurs de capitaux et les salariés est plus défavorable pour ces derniers ? Deux raisons conduisent à admettre ces exportations. D'une part elles constituent la meilleure forme d'aide aux pays en développement. D'autre part elles s'inscrivent dans une division internationale du travail qui peut être profitable à tous : en accueillant des industries (ou des segments d'industries) à maturité ces pays se développent tandis que les pays industrialisés renouvellent les bases de leur domination en promouvant des activités fondées sur des technologies nouvelles. A l'inverse, une accélération des délocalisations d'activités à maturité à partir de l'Europe occidentale peut aggraver un chômage déjà très important et créer des tensions sociales insupportables. L'arbitrage entre ces différents aspects de la question relève d'un choix purement politique.

Quelles pourraient être les mesures de protection à mettre en oeuvre ? En 1890 l'économiste américain Patten préconisait la fixation d'un "*droit de douane compensateur*" destiné à défendre le niveau de vie de l'ouvrier américain face à la concurrence de l'ouvrier japonais (Byé et de Bernis, 1987). Cette notion de droit de douane destiné à compenser l'écart entre des structures sociales paraît cependant d'application malaisée parce qu'il est difficile de trouver un critère pour la fixation de son montant. S'il couvre l'intégralité de la différence des prix entre les deux pays qui échangent, l'avantage comparatif du pays à faible coût du travail se trouve totalement annulé. S'il n'en couvre qu'une partie on revient à une solution analogue à celle de la réglementation antidumping de l'Union européenne qui, avec

des arguments douteux, établit une cote mal taillée entre les partenaires. Mieux vaudrait prendre une décision claire de partage du marché européen. A l'intérieur d'un contingent, les produits des pays en développement entreraient en Europe sans droits de douane. Au delà, aucune importation venant de ces pays ne serait autorisée. Cette solution s'apparente au système actuel des préférences généralisées, appliqué aux pays en développement, mais les quotas seraient plus importants et au delà des quotas l'interdiction d'importation se substituerait au droit de douane.

Tout autre est le problème posé par la concurrence avec des pays dont l'efficacité productive est plus grande que celle de l'Europe. La politique de protection du territoire n'aurait pas ici, comme dans le cas précédent, un rôle défensif, elle serait un élément d'une politique de développement industriel. Serait appliquée ici la notion de "*protectionnisme éducateur*", défendue par Frédéric List au milieu du siècle dernier, conduisant à l'instauration de droits de douane destinés à protéger des industries naissantes. Dans le contexte actuel de la mondialisation de l'activité des firmes, il ne signifierait pas seulement la défense des firmes domestiques mais aussi l'attraction des investissements directs étrangers, permettant un transfert de technologie et d'organisation productive. Pour que ce transfert ait lieu, les droits de douane devraient frapper aussi bien les produits finis que les composants-clés (les méca-decks dans le cas de l'industrie du magnétoscope).

6. Lutter contre les effets cumulatifs de désindustrialisation

Au delà de la fixation de droits de douane, transformés en éléments d'une politique industrielle, le cas de l'industrie vidéo semble montrer que d'autres mesures sont à prendre. Pour comprendre la nature des déficiences de l'industrie européenne il faut remonter à l'échec initial de Philips concernant le magnétoscope, puis examiner les conséquences en chaîne qu'il a produit, en aval, sur les fournisseurs et sous-traitants. Le standard V 2000, mis au point par Philips reposait sur une technologie qui était bonne mais complexe (Yoffie, 1990). Il semble qu'à la différence de Matsushita-JVC, Philips n'ait pas été capable de mettre en place immédiatement un mode de production en grandes séries, susceptible de faire baisser rapidement les coûts. Cette infériorité dans le mode de production semble remonter à la conception même. Dès le stade de la conception Philips n'a sans doute pas su orienter son effort technologique en fonction des impératifs d'une production de masse. Cette faiblesse n'est pas spécifique à l'Europe. On la retrouve dans les firmes américaines. RCA et des petites entreprises telles que

Ampex et Cartridge Television ont été à l'origine des premiers développements technologiques concernant les magnétoscopes (Yoffie, 1990). Mais elles ont été incapables de mettre en place une production de masse, un mode de développement continu des procédés de production, générateur de baisse des coûts (Rosenbloom et Cusumano, 1987).

L'échec de Philips face à Matsushita-JVC a provoqué un affaiblissement considérable de la compétitivité des fournisseurs européens par rapport à leurs concurrents japonais. Ceux-ci ont bénéficié rapidement des importantes commandes de Matsushita-JVC et des autres firmes japonaises produisant sous licence VHS, toutes ces firmes servant d'emblée le marché mondial. Les fournisseurs japonais ont donc pu profiter d'importants effets d'apprentissage et d'échelle qui leur ont permis de réduire les coûts. Ces effets ne concernent d'ailleurs pas que les coûts. La production en grandes séries entraîne aussi une amélioration de la qualité et une réduction des délais de livraison. Notre enquête dans les usines de magnétoscopes implantées en Europe par les firmes asiatiques montre qu'elles achètent beaucoup plus de pièces en Extrême-Orient que les usines de téléviseurs parce que la plupart des pièces composant les mécadecks sont importées de cette partie du monde. Le cas des châssis en aluminium des mécadecks est exemplaire. Ceux-ci étant spécifiques à chaque firme, la demande de chacune d'entre elles en Europe est limitée aux quelques centaines de milliers d'unités correspondant à leur seul marché européen. Il n'est donc pas possible pour un fournisseur européen d'amortir l'équipement nécessaire pour les fabriquer. La faiblesse des achats de pièces en Europe ne résulte pas d'une mauvaise volonté des firmes asiatiques. Lorsque le groupe Thomson a commencé à produire des mécadecks en 1983, il a essayé systématiquement de trouver des fournisseurs en Europe. Le résultat a été très décevant : les fournisseurs ne produisaient pas les pièces demandées, ou leurs prix étaient trop élevés, ou leur qualité était insuffisante. L'exemple des axes de rotors pour les tambours est édifiant. Cette petite pièce paraît très simple mais sa fabrication nécessite une précision de l'ordre du demi micron. Pour une production limitée, les spécialistes que sont les métallurgistes de la Vallée de l'Arve, en Haute Savoie, ne peuvent atteindre cette précision. Celle-ci est obtenue par leurs concurrents japonais qui en fabriquent quatre millions par mois. Finalement aujourd'hui dans l'usine de Thomson, à Tonnerre, la valeur ajoutée en Europe atteint 47 % du coût total des tambours, ce qui n'est déjà pas énorme, mais la part du coût des pièces fabriquées en Europe dans l'ensemble du coût-matière est très faible puisque la plupart des pièces sont importées d'Extrême-Orient.

Outre ses incidences sur le niveau de l'emploi et sur la balance commerciale, cette situation se traduit par un retard croissant des fournisseurs européens en matière de maîtrise technologique, d'organisation de la production, de qualification de la main-d'oeuvre. C'est l'ensemble du système productif européen, formé des fabricants de magnétoscopes et de leurs fournisseurs et sous-traitants, qui voit son efficacité réduite. La méthode de gestion en flux tendus ne peut être introduite puisque les containers mettent un mois pour venir d'Extrême-Orient. Du point de vue de l'évolution des modes d'organisation et de gestion des fournisseurs, le dommage peut s'évaluer a contrario en observant ce qui se passe dans le seul secteur ayant pu s'adapter, celui de l'injection plastique. Dans ce secteur les méthodes de gestion des firmes japonaises ont constitué un puissant facteur d'amélioration de l'organisation des sous-traitants européens, de la qualité de leurs produits (voir aussi Munday, 1990). Sony a mis en place le système kanban avec ses sous-traitants de pièces en plastique. Dans ses usines de Pencoed et de Barcelone les commandes et livraisons sont effectuées plusieurs fois par jour, les sous-traitants étant situés à moins d'une heure de route des usines. Les autres firmes japonaises n'ont pas adopté ce système mais elles ont introduit des modes rigoureux de notation des performances des sous-traitants, notamment pour ce qui est de la qualité et des délais de livraison.

Ici se pose la question de l'implantation des fournisseurs et sous-traitants japonais en Europe. Si ceux-ci suivent les fabricants de magnétoscopes, c'est bien l'ensemble du système productif japonais qui se déplace et le tissu industriel européen est régénéré. De fait un certain nombre de fournisseurs japonais ont investi en Europe. C'est le cas notamment pour la fabrication des pièces en plastique (Tsuda, Munekata, Temma, Dioplastics, cette dernière entreprise étant une filiale de Mitsubishi), des tuners (Alps, Matsushita Electronic Components, Mitsumi), des transformateurs (Tabuchi, Matsushita Electronic Components, TDK), des connecteurs (SMK), des commutateurs (Alps), des circuits imprimés (CMK), des télécommandes (Alps, Matsushita Electronic Components, SMK, Kuron). Mais ce n'est pas le cas pour la production des pièces pour mécadecks, à part quelques exceptions telles que Alps, qui concurrence iR3 dans la fabrication de têtes vidéo. En outre, Matsushita produit certaines de ces pièces pour ses besoins propres, dans son usine de Peine. Deux facteurs ont limité l'implantation des fournisseurs japonais. D'une part, leurs exportations ont été facilitées par le faible niveau des droits de douane sur les composants. D'autre part, leur productivité s'est trouvée limitée en Europe, de la même manière que celle des fournisseurs européens, par la faiblesse des volumes de production. Alors qu'au Japon ou en Asie du Sud-Est ils approvisionnent des firmes qui

servent l'ensemble du marché mondial, ils disposent en Europe d'un marché beaucoup plus petit et qui, en raison notamment des normes techniques nationales, n'est pas totalement unifié.

La perte de compétitivité des fournisseurs européens (ou même des fournisseurs japonais implantés en Europe) est-elle limitée à l'industrie du magnétoscope ? Différents éléments montrent que ce n'est pas le cas. On constate d'abord que la situation est encore plus dégradée dans l'industrie du camescope qui est presque inexistante en Europe. Il n'y a qu'une seule usine en Europe, celle de Sony à Ribeaupville. Cela s'explique facilement puisque cette usine est obligée d'importer la quasi-totalité de ses pièces du Japon. Etant donné que les camescopes contiennent des magnétoscopes miniaturisés, il est clair que les fournisseurs européens ont encore plus de mal à fabriquer les pièces qui les composent. Mais même dans la partie optique, les fabricants allemands, qui sont pourtant réputés performants, ne peuvent fournir les pièces nécessaires. Ils savent produire des objectifs en petites séries pour les usages professionnels mais pas à faibles coûts pour le grand public. Il se confirme ici qu'au delà de l'échec ponctuel dans l'industrie du magnétoscope, il y a bien une infériorité plus générale de l'Europe par rapport au Japon en matière de production de masse. Le retard croissant de l'Europe dans la miniaturisation des composants est également préoccupant car il touche des catégories variées : électroniques, mécaniques, optiques, ayant ainsi des incidences bien au delà de la seule industrie vidéo.

L'évidence de ce processus, que l'on peut qualifier de "*désindustrialisation cumulative*", conduit à s'interroger sur les mesures de politique industrielle qui seraient susceptibles de l'enrayer. L'Union européenne s'est engagée très timidement dans cette voie en définissant un programme-pilote, le programme "*Pièces et Composants*", destiné à améliorer la compétitivité des fournisseurs européens de l'électronique grand public, en les aidant à mieux s'adapter aux besoins des donneurs d'ordre (Commission Européenne, 1993b). Ce programme est soutenu par le MITI et la Commission Européenne qui l'a subventionné à hauteur de trois millions d'euros pour 1993-1994. Mais il est défini par les industriels eux-mêmes, représentés par leurs organisations en Europe et au Japon. Des fournisseurs européens sont sélectionnés et envoyés au Japon pour mieux comprendre les modes de relations existant dans ce pays entre les fournisseurs et les entreprises utilisatrices. Les activités retenues ont été en 1992 le moulage des pièces en plastique et en 1993 la fabrication des circuits imprimés. Il y a là un élément prometteur de politique industrielle, qui reste cependant sans commune mesure avec l'ampleur du problème posé.

Deux types d'aide aux fournisseurs et sous-traitants du secteur vidéo peuvent être envisagés. D'une part ils devraient bénéficier d'une aide technique beaucoup plus importante que celle résultant du programme "*Pièces et Composants*". Des centres régionaux, subventionnés par l'Union et les régions pourraient assister les entreprises non seulement dans la maîtrise des techniques de production mais aussi dans l'organisation du travail, dans les modes de gestion, dans la formation du personnel. D'autre part il faut sortir du cercle vicieux reliant la faible compétitivité et les petites séries. Dans l'industrie vidéo l'impact des effets d'échelle et d'apprentissage, qui est déjà important sur les fabricants de produits finis, est démultiplié pour les fournisseurs et sous-traitants. Ces effets d'échelle ont transformé un échec initial des fabricants européens en un affaiblissement général des fournisseurs européens parce que leurs concurrents ont pu rapidement produire pour le marché mondial. La mondialisation renforce le rôle des effets d'échelle dans les industries naissantes. La protection de ces industries, demandée par List, tend donc à se confondre avec celle des industries à rendement croissant, suggérée par A. Marshall. Mais l'établissement de droits de douane n'est sans doute pas une mesure suffisante. Il faudrait accorder une aide financière aux fournisseurs afin qu'ils puissent acheter et amortir des équipements utilisés pour une production initialement faible. Cette aide pourrait être liée à l'évolution des résultats des entreprises.

Conclusion

Dans cet article il n'a pas été fait une analyse synthétique des divers éléments de la politique industrielle et commerciale européenne. Il s'agissait d'étudier d'une façon approfondie le cas d'une industrie très mondialisée afin de mettre en évidence les handicaps du système productif européen et d'en déduire logiquement des mesures politiques. La limite de cette approche est celle de toute étude de cas. Pourtant, l'industrie vidéo semble représenter autre chose qu'elle-même. D'abord, nous avons vu que ses faiblesses se transmettaient en amont à d'autres secteurs. Ensuite, elle paraît témoigner d'une insuffisance plus générale de l'industrie européenne en matière de production de masse. Enfin, cette insuffisance entraîne des effets cumulatifs par le jeu des économies d'échelle et d'apprentissage dont le rôle est renforcé par la mondialisation. Au delà du cas d'une industrie, c'est bien le mode d'organisation de la production en Europe qui montre ses défauts par rapport à celui d'autres régions du monde. Et, répétons le, la production de masse ne représente pas une partie déclinante de l'industrie, qui tendrait à être remplacée par une production flexible en petites séries. Elle tire sa force à la fois des effets d'échelle et de sa flexi-

bilité. Le cas de l'industrie vidéo a montré que les effets d'échelle et d'apprentissage créaient des processus cumulatifs et des asymétries durables entre les nations ou régions du monde. Par une démarche toute différente, en levant les hypothèses du modèle standard des échanges internationaux, P. Krugman (1984) parvient à une conclusion semblable. Selon lui, trois éléments : les économies d'échelle, les effets d'apprentissage et les économies externes liées à une avance technologique, produisent des déséquilibres durables dans les échanges entre nations et peuvent éventuellement justifier une politique de commerce dirigé.

Les politiques fortement protectionnistes ont montré, dans le passé, leurs défauts : elles entraînent une sclérose du système productif et des mesures de rétorsion qui sont finalement préjudiciables à l'ensemble des pays. Mais une politique de libre-échange intégral est tout aussi nocive. Jamais dans l'histoire une zone économique forte ne s'est constituée sans un minimum de protection vis à vis de l'extérieur. Selon M. Bangemann (1992), Commissaire européen chargé des affaires industrielles, "*l'ouverture des marchés à l'extérieur constitue le complément logique du marché intérieur*". On peut lui répondre qu'une des clés de la réussite du Japon, comme celle d'autres pays, est d'avoir su combiner un développement de la concurrence sur le marché intérieur et une protection vis à vis de l'extérieur.

Les questions que nous avons soulevées en analysant le secteur vidéo nous ont conduit à accorder une place centrale à la politique commerciale alors que des mesures relevant plus directement d'une politique industrielle n'ont été qu'esquissées in fine. Mais nous devons souligner que cela ne reflète pas la hiérarchie des problèmes. Les mesures protectionnistes, par leur caractère défensif, ne peuvent pas constituer l'élément primordial d'une politique industrielle. Elles sont plutôt une condition de sa réussite. En fait, la politique protectionniste européenne devrait être claire, limitée, et surtout articulée à un projet de renouvellement du système productif. La clarté est due d'abord aux partenaires extérieurs. A cet égard les droits de douane ou les contingentements sont préférables à la réglementation hypocrite concernant le dumping. La nécessité de limiter le protectionnisme apparaît bien dans les rapports avec les pays en développement. Il n'est pas question d'empêcher leurs exportations, seulement de les réguler (ce que fait de façon désordonnée la réglementation antidumping) afin de maîtriser le processus, profitable à tous, de transfert d'industries à maturité dans ces pays.

Enfin, il n'est pas possible que la protection ait des effets positifs à long terme si elle n'est pas articulée à une politique visant directement le développement industriel. Avec la mondialisation cette articulation peut être

réalisée en partie par l'intermédiaire de l'investissement direct international. L'établissement d'un tarif extérieur incite les firmes étrangères à s'implanter et à développer leurs opérations. A une certaine protection commerciale est donc associée une ouverture en matière d'investissements (Tyson, 1992). L'argument classique et justifié, selon lequel le protectionnisme entraîne une sclérose du système productif, n'est pas de mise ici puisqu'au contraire les investissements directs étrangers vont contribuer à la revitalisation du système productif. La supériorité japonaise n'est pas due principalement à la maîtrise des nouvelles technologies mais à un mode d'organisation de la production. Celui-ci n'est pas complètement transférable à l'étranger mais il l'est en grande partie (Florida et Kenney, 1991). Dans cette organisation les aspects techniques et sociaux sont mêlés. Il ne s'agit pas en Europe de s'accrocher désespérément à des acquis sociaux intangibles. Mais la position de l'OCDE (1994), présentant ces acquis essentiellement comme des entraves à la compétitivité, est régressive, aussi bien sur le plan économique que sur le plan social. Seule une véritable politique de développement industriel peut entraîner l'adhésion des salariés à des conditions d'emploi plus flexibles. Les acquis sociaux ne seraient alors ni conservés ni limités mais adaptés au processus de mondialisation.

* *

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

BALCET G.

- 1993 "Politique de contenu local et stratégies des firmes multinationales", in Célimène J. et Mucchielli J-L. (dir.) *Mondialisation et régionalisation : un défi pour l'Europe*, Paris, Economica.

BANGEMANN M.

- 1992 *Les clés de la politique industrielle en Europe*, Paris, Les Editions d'Organisation.

BYÉ M. et G. DESTANNE DE BERNIS

- 1987 *Relations économiques internationales*, 5éd., Paris, Dalloz.

CARTELIER L.

- 1991 "Marché unique et système productif européen : les fondements d'une politique industrielle commune", *Revue française d'économie*, Vol.VI, n° 4.

CAWSON A. et al.

- 1990 *Hostile Brothers, Competition and Closure in the European Electronics Industry*, Oxford, Clarendon Press.

CEREM

- 1992 Les stratégies d'accord des groupes européens, Université Paris X.

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

- 1993a "La Communauté Européenne comme partenaire dans le commerce mondial", *Economie européenne*, n° 52.

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

- 1993b "L'approvisionnement des fabricants européens de l'électronique grand public", *Annales*.

DUNNING J.H.

- 1990 "Multinational Enterprises and the Globalization of Innovative Activities", *International Investment and Business Studies B*, III, 143, University of Reading.

FLORIDA R. and M. KENNEY

- 1991 "Transplanted Organizations : the Transfer of Japanese Industrial Organization to the U.S.", *American Sociological Review*, Vol. 56, June.

GRIMWADE N.

- 1990 *Consumer Electronics and the EC's Anti-Dumping Policy*, National Consumer Council, Working Paper 1, March.

HINDLEY B.

- 1990 "Foreign Direct Investment : the Effects of Rules of Origin", Royal Institute of International Affairs, Discussion Paper n° 30, London, Chatham House.

KRUGMAN P.R.

- 1984 "Import Protection as Export Promotion", in Kierzkowski ed. *Monopolistic Competition and International Trade*, Oxford, Oxford University Press.

LAFAY G. et D. UNAL-KESENCI

- 1993 *Repenser l'Europe*, Paris, Economica.

LAFAY G. et J-M. SIROËN

- 1994 *Maîtriser le libre-échange*, Paris, Economica.

MICHALET C-A.

- 1993 "L'attractivité des nations", article à paraître.

MUNDAY M.

- 1990 *Japanese Manufacturing Investment in Wales*, Cardiff, The Institute of Welsh Affairs, University of Wales Press.

OCDE

- 1994 Etude sur l'emploi, Paris.

PORTER M.E.

- 1990 "The Competitive Advantage of Nations", *Harvard Business Review*, March-April.

POTTIER C.

- 1994 *L'Europe face à la mondialisation des firmes ; le cas de l'industrie vidéo*, CEREM-FORUM, Université Paris X.

REICH R.B.

- 1990 "Who is Us", *Harvard Business Review*, jan-feb.

ROSENBLOOM R.R. and M.A. CUSUMANO

- 1987 "Technological Pioneering and Competitive Advantage : The Birth of the Video Cassette Recorder Industry", *California Management Review*, Vol.XXIX, n° 4, Summer.

TYSON L.D.

1992 *Who's Bashing Whom ?*, Washington D.C., Institute for International Economics.

YOFFIE D.B.

1990 *International Trade and Competition*, Singapore, Mc Graw-Hill International.

* *
*

Résumés des articles

Recrutement par l'intermédiaire de l'ANPE et logiques d'employeurs

Laurence Lizé

L'étude porte sur les facteurs d'embauche des demandeurs d'emploi et, plus précisément, sur les types d'entreprises qui ont recours aux services de l'ANPE pour recruter. L'analyse conjointe des attentes des employeurs et des caractéristiques des demandeurs d'emploi embauchés incite à distinguer plusieurs cas d'embauches réalisées par l'intermédiaire de l'ANPE. Sur ce segment du marché du travail, les types d'offres d'emploi pourvues se différencient selon la sélectivité de l'employeur et le degré de précision de l'offre. Les caractéristiques des demandeurs d'emploi embauchés s'écartent du profil moyen des demandeurs d'emploi inscrits à l'ANPE. Le rapprochement de l'offre et de la demande d'emploi montre des écarts entre les attentes des employeurs et les caractéristiques des personnes embauchées (au niveau des diplômes par exemple). La recherche d'allègement du coût salarial a une importance réelle dans les embauches étudiées, au niveau des pratiques des employeurs et au niveau de l'action des agents de l'ANPE. Toutefois, c'est face à une situation de rationnement des offres d'emploi qu'il convient de percevoir les formes d'action de l'ANPE et sa capacité à influencer sur le marché du travail.

Les limites d'une européanisation du pouvoir économique. Le cas de la France et de l'Allemagne

Hervé Joly

L'intensité des échanges commerciaux entre la France et l'Allemagne suggère que les pouvoirs économiques des deux pays sont particulièrement avancés dans l'intégration européenne. Cet article s'emploie à montrer les limites de cette évolution. Le contrôle des structures économiques reste d'abord assez largement national. Leur propriété, si elle est de plus en plus privée, n'est pas forcément disponible. Rares sont finalement les entreprises à avoir un capital qui soit dispersé sur les marchés boursiers. De multiples protections empêchent des prises de contrôle hostiles. Cette relative fermeture peut expliquer que les investissements directs dans l'autre pays ne soient pas plus importants. Le nombre de grandes entreprises industrielles contrôlées chez le voisin est réduit. Le pouvoir financier (banques et assurances) est encore très national. Les coopérations industrielles ou financières fonctionnent souvent difficilement. Le recrutement contrasté des élites économiques peut constituer une explication de type culturaliste importante. Aux élites françaises généralistes et homogènes géographiquement et socialement s'opposent des élites allemandes plus spécialisées et hétérogènes. Les légitimités professionnelles se constituent différemment et la reconnaissance réciproque est difficile.