
ORGANISATION INTERNATIONALE DU TRAVAIL

Programme des activités sectorielles

Les évolutions de l'industrie automobile qui ont une incidence sur les équipementiers

**Rapport soumis aux fins de discussion
à la Réunion tripartite sur l'emploi, le dialogue social,
les droits au travail et les relations professionnelles
dans le secteur de la fabrication du matériel de transport**

Genève, 2005



Copyright © Organisation internationale du Travail 2005

Les publications du Bureau international du Travail jouissent de la protection du droit d'auteur en vertu du protocole n° 2, annexe à la Convention universelle pour la protection du droit d'auteur. Toutefois, de courts passages pourront être reproduits sans autorisation, à la condition que leur source soit dûment mentionnée. Toute demande d'autorisation de reproduction ou de traduction devra être adressée au Bureau des publications (Droits et licences), Bureau international du Travail, CH-1211 Genève 22, Suisse. Ces demandes seront toujours les bienvenues.

ISBN 92-2-216442-3 (imprimé)
ISBN 92-2-216443-1 (pdf)

Première édition 2005

Couverture: Volkswagen

Les désignations utilisées dans les publications du BIT, qui sont conformes à la pratique des Nations Unies, et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Bureau international du Travail aucune prise de position quant au statut juridique de tel ou tel pays, zone ou territoire, ou de ses autorités, ni quant au tracé de ses frontières.

Les articles, études et autres textes signés n'engagent que leurs auteurs et leur publication ne signifie pas que le Bureau international du Travail souscrit aux opinions qui y sont exprimées.

La mention ou la non-mention de telle ou telle entreprise ou de tel ou tel produit ou procédé commercial n'implique de la part du Bureau international du Travail aucune appréciation favorable ou défavorable.

Les publications du Bureau international du Travail peuvent être obtenues dans les principales librairies ou auprès des bureaux locaux du BIT. On peut aussi se les procurer directement à l'adresse suivante: Publications du BIT, Bureau international du Travail, CH-1211 Genève 22, Suisse. Des catalogues et listes des nouvelles publications peuvent être obtenus gratuitement à la même adresse ou par e-mail: pubvente@ilo.org. Voir notre site Web: www.ilo.org/pblns.

Imprimé par le Bureau international du Travail, Genève, Suisse

Préface

A la 286^e session du Conseil d'administration (mars 2003), l'une des options proposées à la Commission des réunions sectorielles et techniques et des questions connexes a été d'organiser une Réunion tripartite sur l'évolution de l'emploi et des conditions de travail dans la fabrication des pièces de véhicules automobiles¹. A la 287^e session du Conseil d'administration (juin 2003), il a été noté que la production de pièces de véhicules automobiles fait intervenir, dans le cadre de diverses formes de relations de travail avec le fabricant/assembleur du produit final, de nombreux types d'entreprise – entre autres, filiales, fournisseurs, sous-traitants et petites ou moyennes entreprises dans les zones franches d'exportation².

A sa 288^e session (novembre 2003), le Conseil d'administration a décidé qu'une réunion tripartite restreinte concernant le secteur de la fabrication du matériel de transport se tiendrait à Genève au début de 2005 et qu'elle débattrait de l'emploi, du dialogue social, des droits au travail et des relations professionnelles³. La discussion sera fondée sur un rapport d'information préparé par le Bureau, et des documents thématiques préparés par les participants et les invités⁴.

Le Conseil d'administration a également décidé que l'objectif de la réunion serait d'échanger des points de vue sur les thèmes cités plus haut; d'adopter des conclusions comprenant des propositions d'action par les gouvernements, par les organisations d'employeurs et de travailleurs au niveau national et par l'OIT; et d'adopter un rapport sur les travaux. (Par la suite, il a été noté que, étant donné qu'il ne serait pas possible de soumettre un projet de rapport pour adoption à la réunion compte tenu de sa courte durée, un rapport bref serait envoyé aux participants dans les deux semaines qui suivraient la fin de la réunion.)

Le Directeur général a proposé qu'il s'agisse d'une réunion tripartite, d'une durée de trois jours de travail, réunissant des représentants des gouvernements de tous les Etats Membres intéressés et dix représentants des employeurs et des travailleurs sélectionnés à l'issue de consultations avec les groupes respectifs du Conseil d'administration. Un représentant du Conseil d'administration présidera cette réunion⁵.

La réunion s'inscrit dans le programme des activités sectorielles de l'OIT, dont l'un des objectifs est de faciliter le dialogue social sectoriel et l'échange d'informations entre les mandants sur l'actualité sociale et du travail de certains secteurs économiques, et de les compléter par une recherche pratique orientée sur des questions sectorielles d'actualité. Traditionnellement, on tente de concrétiser cet objectif en organisant des réunions sectorielles tripartites internationales afin: de promouvoir une meilleure compréhension des problèmes spécifiques à certains secteurs par le dialogue social; de dégager un consensus tripartite international sur des préoccupations sectorielles et de fournir une

¹ Document GB.286/STM/1, paragr. 29.

² Document GB.287/7, paragr. 16.

³ Document GB.288/13, paragr. 19 c).

⁴ Document GB.287/7, paragr. 17.

⁵ Document GB.288/STM/1, paragr. 18.

orientation aux politiques nationales et internationales et aux mesures visant à remédier aux problèmes connexes; de promouvoir l'harmonisation de toutes les activités de l'OIT de nature sectorielle et de faire office de point focal entre le Bureau et ses mandants; fournir des conseils techniques, une assistance pratique et un soutien aux mandants pour faciliter l'application des normes internationales du travail.

Ce rapport a été préparé par Paul Bailey du Département des activités sectorielles. Les données statistiques (provenant principalement des bases de données ILO LABORSTA, de l'OCDE et de l'ONUDI) ont été rassemblées et analysées par Ralph Doggett. La liste des équipementiers de rang 1, dans l'annexe 1, a été établie par Jean-Pierre Singa et son analyse a été entreprise par Toby Procter qui, avec Peter O'Brien, est également à l'origine d'importantes parties des chapitres 2 à 9 du rapport. L'Observatoire européen des relations industrielles (professionnelles) (EIRO) a fourni des informations sur les relations professionnelles issues de son dernier rapport sur l'industrie automobile. Nous remercions également Yasuhiko Kamakura et Gijsbert van Liemt.

Table des matières

	<i>Page</i>
Préface.....	iii
1. Evolution récente du secteur des véhicules à moteur.....	1
1.1. Définition du secteur.....	1
1.2. Mondialisation et commerce international des produits de l'industrie automobile	14
1.3. Part des femmes dans l'emploi	20
1.4. Production de véhicules à moteur	21
1.5. La Commission mondiale sur la dimension sociale de la mondialisation	24
2. L'industrie automobile et la structure du secteur de l'équipement	25
2.1. Mesurer l'emploi	25
2.2. Les marchés nationaux du travail dans l'industrie automobile.....	29
2.3. Relation asymétrique entre valeur ajoutée et prise des décisions dans le secteur de l'automobile.....	36
2.4. Valeur du marché mondial des composants automobiles	38
3. Les nouveaux marchés et la demande de main-d'œuvre.....	44
3.1. Ecart entre les coûts de main-d'œuvre dans le monde	45
3.2. Plates-formes et rangs.....	48
3.3. Diminution de la place de l'Europe occidentale au profit de celle de l'Europe centrale et orientale.....	49
3.4. Les mesures d'incitation à l'investissement peuvent-elles aider à maintenir les entreprises dans les marchés des pays avancés?.....	50
3.5. La part des salaires dans les coûts totaux.....	51
3.6. Le déplacement vers le sud des emplois du secteur automobile en Amérique du Nord	53
3.7. L'émergence de l'Inde.....	55
4. Le commerce international de l'équipement.....	56
4.1. L'influence des conditions de production.....	56
4.2. Les exportations de composants des pays émergents	57
4.3. Les risques liés à l'exportation	58
4.4. Transfert vers les zones franches d'exportation (ZFE)?	58
5. Les constructeurs automobiles se livrent à une concurrence par les prix	61
5.1. La chute du prix réel des véhicules.....	61
5.2. Utilisation des capacités, prix et rentabilité	62
5.3. Concurrence sur les prix, progrès techniques et nouveaux créneaux pour les équipementiers	64
5.4. Impact potentiel des voitures à hydrogène sur la demande de composants.....	65

6.	Intégration des équipementiers de rang 1 et des autres fournisseurs	67
6.1.	Fusions et acquisitions: la situation en chiffres	67
6.2.	Bilan de l'intégration	68
6.3.	Nouvelles tendances	70
6.4.	Comparaisons régionales des principaux équipementiers régionaux de rang 1	71
7.	Relations entre les fournisseurs de composants et les constructeurs automobiles: localisation de la chaîne d'approvisionnement et possibilités de bénéfices.....	75
7.1.	Qui assume les risques? Qui perçoit les bénéfices?	75
7.2.	Flux d'informations asymétriques	76
7.3.	Risque et chaîne d'approvisionnement	77
7.4.	Modifier la chaîne d'approvisionnement	80
7.5.	Relation entre rentabilité et contrôle dans la chaîne d'approvisionnement du secteur automobile	81
8.	La question de la sous-traitance	84
8.1.	Intégration verticale et sous-traitance	84
8.2.	Transfert de R&D des constructeurs aux équipementiers.....	84
8.3.	Pressions en faveur de l'augmentation des heures de travail.....	88
9.	L'impact de la législation.....	90
9.1.	Règlement d'exemption par catégorie n° 1400/2002 (REC).....	90
9.2.	Protection des dessins et modèles	92
9.3.	Responsabilité du fait des produits	92
9.4.	Directive de l'UE relative aux véhicules hors d'usage	93
9.5.	Objectifs en matière de réduction des émissions nocives et des émissions de carbone	94
9.6.	Législation en matière de sécurité.....	95
10.	Dialogue social et relations professionnelles	96
10.1.	Définition pratique du dialogue social élaborée par l'OIT	96
10.2.	Représentation et questions de politique sociale.....	97
10.3.	Classification des différentes formes de dialogue social au niveau national	99
10.4.	Organisations d'employeurs et de travailleurs en Europe	100
10.5.	Structure des négociations collectives européennes	103
10.6.	Les conseils d'entreprise européens (CoEE)	105
10.7.	Accords-cadres internationaux (ACI)	109
10.8.	Les conseils d'entreprise mondiaux	116
10.9.	Responsabilité sociale des entreprises: Initiative mondiale sur les rapports de performance (Global Reporting Initiative – GRI) et Forum sur la mobilité du PNUE	118

11.	L'Agenda pour le travail décent et l'industrie automobile	122
11.1.	Aspects conceptuels du travail décent	123
11.2.	Indicateurs statistiques du travail décent	123
12.	Résumé des principaux points et des thèmes de discussion.....	126
12.1.	Principaux points	126
12.2.	Thèmes de discussion	127

Annexes

1.	129
2.	150

1. Evolution récente du secteur des véhicules à moteur

1.1. Définition du secteur

Aujourd'hui, lorsqu'ils soumettent les données aux institutions internationales sur leur production de véhicules à moteur, la plupart des pays suivent la présentation de la division 34 de la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique (CITI, version Rev. 3, à partir de 1989). Un petit nombre de pays continue d'appliquer la version Rev. 2 de 1968 (groupe 384). Les définitions nationales variant, l'utilisation de la CITI facilite la présentation et l'analyse de données comparables au niveau international, mais ces données ne sont pas tout à fait à jour. Les offices statistiques nationaux ou les chambres de commerce et d'industrie disposent de données plus récentes, mais les classifications qu'ils utilisent ne sont généralement pas tout à fait comparables au niveau international et risquent donc de prêter à confusion.

La CITI 34 couvre la majorité des informations requises pour analyser le secteur des véhicules à moteur, mais des renseignements supplémentaires seraient nécessaires au niveau des groupes (position à trois chiffres – 343) pour analyser séparément le sous-secteur des composants automobiles (pièces et accessoires). Or il est rare que ces données figurent distinctement. Par ailleurs, la fabrication de moteurs, batteries, matériel électrique, pneumatiques et chambres à air pour les véhicules à moteur se trouve dans d'autres classes (quatre chiffres) de la CITI et n'est en principe pas ventilée dans les sources dont on dispose (globalement, il existe environ 36 autres catégories à quatre chiffres qui fournissent un composant ou un autre à l'industrie automobile mais pour lesquelles les données ne sont pas directement disponibles). En conclusion, les données présentées selon la CITI 34 donnent une bonne indication du niveau de l'emploi par exemple dans le secteur des véhicules à moteur, mais non pas une image complète.

Encadré 1.1

Le secteur de la construction de véhicules automobiles en chiffres

CITI. Le secteur des véhicules automobiles

Rév. 3

2511 Fabrication de pneumatiques et de chambres à air; rechapage et resculptage de pneumatiques.

2912 Fabrication de pompes, compresseurs pour les véhicules à moteur et les moteurs.

3140 Fabrication de batteries pour les véhicules.

3190 Fabrication de matériel électrique pour les véhicules automobiles;

fabrication d'appareils et dispositifs électriques d'allumage ou de démarrage pour moteurs à allumage par étincelle ou par compression: magnétos, dynamos-magnétos, bobines d'allumage, bougies d'allumage ou de chauffage, démarreurs, génératrices (dynamos, alternateurs), régulateurs de tension, etc.;

fabrication de jeux de fils pour bougies d'allumage;

fabrication d'essuie-glaces, de dégivreurs et de dispositifs antibuée électriques pour véhicules automobiles et motocycles.

34 Construction de véhicules automobiles, de remorques et de semi-remorques

341 *Véhicules automobiles* (voitures, autobus et autocars, véhicules commerciaux légers et camions)

342 *Carrosseries*

343 *Pièces et accessoires*

Cette classe couvre la fabrication de pièces et accessoires de véhicules automobiles:

- freins, boîtes de vitesses, essieux, roues, amortisseurs de suspension, radiateurs, silencieux, tuyaux d'échappement, embrayages, volants, colonnes et boîtes de direction;
- fabrication de pièces et accessoires de carrosseries de véhicules automobiles: ceintures de sécurité, coussins gonflables, portes, pare-chocs.

Source: Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique (CITI) Rév. 3, 1990.

L'information a été puisée à de multiples sources: base de données du BIT statistiques du travail (LABORSTA), base de données STAN de l'OCDE, statistiques industrielles de l'ONUDI, CNUCED, OMC, Bureau des statistiques du travail des Etats-Unis, Fédération internationale des organisations de travailleurs de la métallurgie (FIOM), et publications d'organismes tels que l'Union des constructeurs automobiles allemands (*Verband der Automobilindustrie* – VDA), l'Organisation internationale des constructeurs d'automobiles (OICA) et le Comité des constructeurs français d'automobiles (CCFA).

On trouvera à l'annexe 2 des estimations basées sur ces sources concernant l'emploi dans le secteur de véhicules automobiles (tableau A2.1), le pourcentage de travailleuses (tableau A2.2), la durée du travail (tableau A2.3) et le nombre de véhicules produits (tableau A2.4). Il en ressort qu'il existe encore, malgré l'utilisation du dénominateur commun qu'est la CITI, de grandes différences à l'intérieur et entre les ensembles de données des diverses organisations, parce que certaines se fondent sur les enquêtes auprès des ménages, d'autres sur les enquêtes sur la main-d'œuvre, sur les entreprises ou encore sur les estimations officielles. On a utilisé les monnaies nationales, l'euro et le dollar des Etats-Unis.

Les tableaux 1.1 à 1.8 présentent les données sur l'emploi et la production des huit principaux pays producteurs de véhicules automobiles (Allemagne, Canada, Chine, République de Corée, Espagne, Etats-Unis, France, Japon). Ces pays totalisent près des trois quarts des unités produites en 2003 et largement plus de 80 pour cent de l'emploi global. La figure 1.1 montre que la production en Chine a augmenté de plus de 250 pour cent depuis 1997 alors qu'elle a stagné dans d'autres pays. C'est au Canada et en Espagne que l'emploi a le plus augmenté, suivis par l'Allemagne. Il s'est accru de façon marginale en France et il a reculé aux Etats-Unis (figure 1.2).

Malgré les difficultés susmentionnées, on s'est efforcé d'établir des estimations mondiales en se fondant sur les données du BIT, de l'OCDE, de l'ONUDI et de la VDA. Sur la base uniquement de la CITI 34, l'emploi se situe dans une fourchette comprise entre 7,6 et 9,2 millions (voir tableau 1.9). Toutefois, ces estimations sont basses car la CITI 34 ne couvre pas tous les composants.

Néanmoins, les données sur l'emploi dans le sous-secteur des composants sont de médiocre qualité. Les chiffres mondiaux sont soit obsolètes, soit non comparables, souvent non fiables et particulièrement bas en ce qui concerne les marchés émergents qui, très certainement, connaîtront le plus fort accroissement dans les années à venir. Par ailleurs, les données nationales ne sont pas systématiquement communiquées aux principales institutions internationales ni reproduites de façon régulière. L'évolution rapide du secteur ne fait qu'aggraver ce problème. Le retard dans la mise à disposition des données compromet sérieusement la possibilité d'analyser les résultats dans ce secteur, et on ne peut qu'espérer que la collecte et la diffusion de l'information s'amélioreront à l'avenir.

Tableau 1.1. Données sur le secteur de la construction automobile – Canada

Production (unités, OICA)	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Total				2 256 781	2 172 662	3 058 813	2 961 636	2 532 742	2 629 437	2 546 124
Voitures de tourisme					1 458 941	1 626 316	1 550 500	1 274 853	1 369 042	1 339 607
Véhicules commerciaux légers					1 009 508	1 369 757	1 364 849	1 228 785	1 229 614	1 178 811
Camions					47 945	60 543	46 287	29 104	30 781	27 706
Autobus et autocars					2 141	2 197				
Emploi (en milliers de salariés, CITI 34, BIT)										
Total	174,3	177,2	177,4	190,8	197,9	226,3	239,2	225,4	247,4	
Femmes	35,1	37,1	41,7	42,4	40,8	48,8	56,2	53,0	59,7	
Hommes	139,2	140,1	135,7	148,4	157,1	177,5	183,0	172,4	187,7	
Durée du travail										
Nombre moyen d'heures de travail rémunérées par semaine – ouvriers (BIT)	41,6	40,9	41,0	42,0						
Heures de travail effectuées (par salarié), CITI 34, en millions (OCDE)	276,7	296,3	293,5	314,7	316,1	327,1	313,2	305,5	315,6	
Taux de salaires (BIT)										
Gains par heure – ouvriers	19,4	19,8	19,8	20,1						
Gains par semaine – salariés	843,3	848	860,3	897,6						
Commerce international (en millions de dollars E.-U., CNUCED)										
Exportations, CTCI 781 voitures de tourisme	23 459,0	25 088,7	25 034,0	26 817,5	28 440,3	34 634,9	34 909,7	31 576,5	31 908,1	
Importations, CTCI 781 voitures de tourisme	10 113,2	9 761,0	10 098,8	12 958,8	12 072,3	13 376,5	14 813,2	14 528,2	16 960,8	
Commerce international (en millions de dollars E.-U., OMC)										
Exportations, produits automobiles	41 024,3	43 064,0	43 608,0	47 872,0	48 735,7	60 531,0	60 655,6	54 970,6	56 327,9	
Importations, produits automobiles	32 112,8	33 471,0	33 808,0	39 636,0	40 038,2	45 251,6	46 275,8	41 985,3	46 655,8	
Commerce international (en millions de dollars E.-U., OCDE)										
Exportations, CITI 34 véhicules automobiles, pièces et accessoires	54 977,6	59 553,9	59 132,2	65 951,9	73 523,2	91 498,9	92 017,8	86 811,5	90 219,1	
Importations, CITI 34 véhicules automobiles, pièces et accessoires	45 316,3	47 152,2	47 988,5	56 872,5	62 331,9	70 219,3	71 514,7	67 190,5	75 711,1	
Facteurs de conversion										
Monnaie nationale par dollar E.-U., ONUDI	1,36564	1,37244	1,36347	1,38462	1,48346	1,48573				
Taux de change, milieu d'exercice, FMI	1,36560	1,37240	1,36350	1,38460	1,48350	1,48570	1,48510	1,54880	1,56930	
Parité de pouvoir d'achat (PPA) pour le PIB (E.-U.= 1,00; OCDE)	1,22082	1,22254	1,21823	1,20865	1,18839	1,19081	1,21367	1,19775	1,19495	1,21532

Source: BIT, base de données du Département des activités sectorielles, diverses années.

Tableau 1.2. Données sur le secteur de la construction automobile – Chine

Production (unités, OICA)	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Total				1 579 699	1 627 829	1 829 953	2 069 069	2 334 440	3 286 804	4 443 686
Voitures de tourisme					507 103	565 366	604 677	703 521	1 101 696	2 018 875
Véhicules commerciaux légers					1 079 872	1 218 870	1 374 489	1 262 226	801 935	821 111
Camions					34 829	38 000	81 950	309 028	969 358	1 087 000
Autobus et autocars					6 025	7 717	7 953	59 665	413 815	516 700
Production, ventes et emploi, VDA (FIOM)										
Emploi (en milliers)										
Assemblage					723,0	626,0				
Pièces					759,0	730,0				
Total					1 963,0	1 807,0				
Commerce international (en millions de dollars E.-U., CNUCED)										
Exportations, CTCI 781 voitures de tourisme	20,1	32,7	25,7	38,4	19,2	14,3	30,6	32,7	33,6	
Importations, CTCI 781 voitures de tourisme	1 637,6	933,0	403,5	319,5	424,2	455,3	759,5	1 261,2	2 605,9	
Commerce international (en millions de dollars E.-U., OMC)										
Exportations, produits automobiles	425,6	621,0	592,0	732,0	796,0	1 039,9	1 580,7	1 891,7	2 677,3	
Importations, produits automobiles	4 389,0	2 609,0	2 156,0	1 905,0	2 061,0	2 538,1	3 798,4	4 912,3	6 960,2	
Facteurs de conversion										
Taux de change, milieu d'exercice, FMI	8,6187	8,3514	8,3142	8,2898	8,279	8,2783	8,2785	8,2771	8,277	

Source: BIT, base de données du Département des activités sectorielles, diverses années.

Tableau 1.3. Données sur le secteur de la construction automobile – France

Production (unités, OICA)	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Total				2 579 867	2 874 864	3 180 193	3 348 361	3 628 418	3 701 870	3 620 056
Voitures de tourisme					2 602 982	2 784 469	2 879 810	3 181 549	3 292 797	3 220 329
Véhicules commerciaux légers					301 544	346 117	409 966	395 342	358 989	351 285
Camions					46 502	46 401	55 112	47 955	47 495	46 049
Autobus et autocars					3 030	3 206	3 473	3 572	2 589	2 393
Emploi (en milliers, CITI 34, BIT)										
Salariés, CITI 34	285,2	285	284,2	280,9	276,9	277,2	287,8	295,8	293,3	
Heures effectuées (en millions, OCDE)										
CITI 34	402	404	406	401	397	394	389	394		
Taux de salaires (gains par mois, CITI 34, BIT)										
Tous salariés						1 484	1 664	1 565	1 612	
Femmes						1 298	1 327	1 365	1 412	
Commerce international (en millions de dollars E.-U., OMC)										
Exportations, produits automobiles	27 560,6	33 464,8	34 918,0	34 520,4	38 684,5	39 691,7	39 175,9	39 887,1		
Importations, produits automobiles	22 023,6	27 717,6	28 803,0	23 476,0	28 509,6	30 502,2	30 169,5	30 100,0		
Commerce international (en millions de dollars E.-U., OCDE)										
Exportations, CITI 34	24 517	25 951	27 106	31 212	35 352	37 820	42 911	44 941	47 750	
Importations, CITI 34	19 187	21 645	23 122	21 440	26 299	29 510	33 586	34 966	36 627	
Commerce international (en millions de dollars E.-U., CNUCED)										
Exportations, CTCI 781 voitures de tourisme	13 789,5	15 212,2	15 803,8	17 345,2	19 414,4	19 309,2	19 388,3	21 046,3	24 862,8	
Importations, CTCI 781 voitures de tourisme	12 638,1	14 589,8	16 043,7	12 103,7	14 835,1	16 457,7	16 815,5	16 121,6	17 488,9	
Facteurs de conversion										
Monnaie nationale par dollar E.-U., ONUDI	0,84640	0,76095	0,77986	0,88980	0,89938	0,93863	1,08540			
PPA (E.-U.= 1,00; OCDE)	0,96406	0,95930	0,95069	0,93245	0,92791	0,92739	0,92671	0,91235	0,91259	0,91128
Taux de change, milieu d'exercice, FMI *	0,84640	0,76095	0,77985	0,88980	0,89937	0,93860	1,08540	1,11750	1,06260	

* Les estimations antérieures à 1999 sont calculées par le Département des activités sectorielles.

Source: BIT, base de données du Département des activités sectorielles, diverses années.

Tableau 1.4. Données sur le secteur de la construction automobile – Allemagne

Production (unités, OICA)	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Total				5 022 928	5 726 788	5 687 692	5 526 615	5 691 677	5 469 309	5 506 629
Voitures de tourisme					5 348 115	5 309 524	5 131 918	5 301 189	5 123 238	5 145 403
Véhicules commerciaux légers					220 734	188 755	238 593	207 299	178 190	187 555
Camions					144 954	177 588	142 586	171 249	158 136	163 248
Autobus et autocars					12 985	11 825	13 518	11 940	9 745	10 423
Emploi (en milliers, BIT)										
Total salariés CITI 34		742	751	752	815	846	867	897	926	
Femmes		118	118	128	136	146	155	158	172	
Durée du travail (heures rémunérées par semaine, BIT)										
Total salariés, CITI 34			35,4	35,1	35,3	34,9	35,3	35,6	36,1	
Salariées			34,6	34,2	34,7	34,4	35,2	35,3	35,8	
Taux de salaires – gains par heure (BIT)										
Tous salariés, CITI 34		31,2	32,5	33,2	34,3	35,6	35,9	18,4	18,3	
Salariées		26,2	27,2	27,8	28,8	30,2	29,4	15,3	15,3	
Commerce international (en millions de dollars E.-U., OMC)										
Exportations, produits automobiles	65 166,5	85 645,3	88 025,7	89 114,3	100 920,0	102 129,0	100 751,0	105 474,0		
Importations, produits automobiles	32 439,3	44 872,9	47 157,4	45 502,6	49 150,8	50 978,8	46 746,6	47 144,1		
Commerce international (en millions de dollars E.-U., OCDE)										
Exportations, CITI 34	60 097,1	64 378,9	68 972,6	81 207,2	93 284,1	98 505,0	112 682,0	124 598,9	134 215,7	
Importations, CITI 34	29 865,9	33 487,7	36 627,5	41 174,6	45 310,4	49 092,7	52 089,3	55 765,0	58 752,9	
Commerce international (millions de dollars E.-U., CNUCED)										
Exportations, CTCI 781 voitures de tourisme	42 225,6	48 602,1	51 864,1	52 969,8	60 355,3	62 241,7	60 560,0	67 390,6	75 210,4	
Importations, CTCI 781 voitures de tourisme	18 274,2	23 255,2	24 380,8	23 206,5	24 864,4	26 050,1	21 990,8	24 314,9	25 309,4	
Facteurs de conversion										
Monnaie nationale par dollar E.-U., ONUDI		0,732748	0,769377	0,886611	0,899705	0,9386299				
PPA (E.-U.= 1,00; OCDE)	1,02808	1,02659	1,01041	1,00658	1,00518	1,00309	0,99389	0,98935	0,98723	0,98070
Taux de change, milieu d'exercice, FMI *	0,82972	0,73273	0,76939	0,88663	0,89972	0,9386	1,0854	1,1175	1,0626	

* Les estimations antérieures à 1999 sont calculées par le Département des activités sectorielles.

Source: BIT, base de données du Département des activités sectorielles, diverses années.

Tableau 1.5. Données sur le secteur de la construction automobile – Japon

Production (unités, OICA)	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Total				10 975 087	10 049 792	9 895 476	10 140 796	9 777 191	10 257 315	10 286 318
Voitures de tourisme					8 055 736	8 100 169	8 359 434	8 117 563	8 618 354	8 478 328
Véhicules commerciaux légers					1 204 619	1 161 464	1 124 147	1 053 020	947 856	1 023 657
Camions					732 119	626 023	649 180	595 403	679 964	772 927
Autobus et autocars						7 820	8 035	11 205	11 141	11 406
Emploi (en milliers, VDA (FIOM))										
Assemblage					211	202,6	196,3	190,9	185,7	
Pièces					523	502,3	486,8	473,1	460,5	
Total					734	704,9	683,1	664	646,2	
Commerce international (en millions de dollars E.-U., OMC)										
Exportations, produits automobiles	82 434,8	80 680,0	75 012,0	79 909,0	77 605,0	82 733,5	88 081,8	80 319,6	92 514,4	
Importations, produits automobiles	8 585,1	11 930,0	12 480,0	10 204,0	7 814,0	8 597,1	9 957,2	9 238,6	9 891,4	
Commerce international (en millions de dollars E.-U., OCDE)										
Exportations, CITI 34	8 625,6	7 763,5	8 409,1	9 930,9	10 346,8	9 652,4	9 767,9	10 047,5	11 900,2	
Importations, CITI 34	898,9	1 144,3	1 389,5	1 267,8	1 046,8	995,2	1 091,0	1 138,5	1 257,4	
Commerce international (en millions de dollars E.-U., CNUCED)										
Exportations, CTCI 781 voitures de tourisme	44 920,7	41 673,8	39 973,6	47 656,1	50 194,8	54 684,3	56 809,4	52 884,8	62 582,9	
Importations, CTCI 781 voitures de tourisme	6 951,3	9 992,5	10 245,2	7 835,4	5 554,4	6 214,4	6 947,5	6 236,5	6 259,0	
Facteurs de conversion										
PPA (E.-U.= 1,00; OCDE)	181,4	176,7	172,0	169,2	167,0	162,0	155,7	149,7	145,6	139,6
Taux de change, milieu d'exercice, FMI	102,21	94,06	108,78	120,99	130,91	113,91	107,77	121,53	125,39	

Source: BIT, base de données du Département des activités sectorielles, diverses années.

Tableau 1.6. Données sur le secteur de la construction automobile – République de Corée

Production (unités, OICA)	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Total				2 818 275	1 954 494	2 843 114	3 114 998	2 946 329	3 147 584	3 177 870
Voitures de tourisme					1 625 125	2 361 735	2 602 008	2 471 444	2 651 273	2 767 716
Véhicules commerciaux légers					288 460	439 655	464 133	435 550	444 914	359 629
Camions					23 860	24 527	30 738	21 711	33 269	34 171
Autobus et autocars					17 049	17 197	18 119	17 624	18 128	16 354
Emploi (en milliers, VDA (FIOM))										
Assemblage					92,6	85,3				
Pièces					94,2	108,2				
Total					186,8	193,5				
Durée du travail (CITI 34, BIT)										
Heures de travail réellement effectuées – salariés	49,1	49,7	47,6	45,9	40,5	46,4	46,5	44,2		
Salariées	48,9	49,2	47,3	45,7	41,1	49,7	48,4	46,8		
Salaires (gains par mois, BIT)										
Tous salariés	1 275,8	1 493,5	1 654,8	1 462,9	1 396,6	1 742,6	1 824,1	1 827,2	2 251	
Salariées	777,6	866,2	946,8	926,8	895,9	1 102,1	1 195,6	1 130,9	1 252	
Commerce international (en millions de dollars E.-U., OMC)										
Exportations, produits automobiles	5 851,5	9 166,0	11 555,0	12 223,0	11 373,0	13 034,5	15 193,9	15 428,4	17 040,7	
Importations, produits automobiles	1 764,4	2 218,0	2 314,0	1 920,0	9 18,0	1 392,9	1 773,0	1 771,1	2 519,5	
Commerce international (en millions de dollars E.-U., OCDE)										
Exportations, CITI 34	5 268,9	7 742,5	9 870,5	11 896,5	16 284,4	18 586,3	17 483,7	19 992,6		
Importations, CITI 34	1 780,1	2 123,3	2 324,5	2 263,8	1 729,3	2 394,6	2 460,0	2 844,8		
Commerce international (en millions de dollars E.-U., CNUCED)										
Exportations, CTCI 781 voitures de tourisme	4 470,4	7 242,0	9 087,6	9 263,3	8 603,6	9 968,0	11 894,1	12 025,7	13 281,1	
Importations, CTCI 781 voitures de tourisme	118,1	263,1	435,3	274,1	14,1	69,6	147,6	241,2	591,2	
Facteurs de conversion										
Monnaie nationale par dollar E.-U., ONUDI	803,4	771,3	804,5	951,3	1 401,4	1 188,8				
PPA (E.-U.= 1,00; OCDE)	697,0	730,8	744,7	753,3	781,7	754,9	731,2	732,0	735,7	740,1
Taux de change, milieu d'exercice, FMI	803,5	771,3	804,5	951,3	1 401,4	1 188,8	1 131,0	1 291,0	1 251,1	

Source: BIT, base de données du Département des activités sectorielles, diverses années.

Tableau 1.7. Données sur le secteur de la construction automobile – Espagne

Production (unités, OICA)	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Total				2 562 077	2 826 042	2 852 389	3 032 874	2 849 888	2 855 239	3 029 690
Voitures de tourisme					2 216 898	2 281 617	2 366 359	2 211 172	2 266 902	2 399 238
Véhicules commerciaux légers					588 205	548 852	642 422	564 115	520 252	566 423
Camions					23 078	20 332	22 586	73 193	66 657	62 527
Autobus et autocars					1 254	1 588	1 507	1 408	1 428	1 502
Emploi (en milliers de salariés, CITI 34, BIT)										
Total	178,2	169,4	173	181,1	187,2	200,3	225,7	232	229	
Femmes	17,4	15,4	17,6	18,1	18,4	20,2	27,8	33,4	44,5	
Hommes	160,8	154	155,4	163	168,8	180,1	197,9	198,6	184,5	
Durée du travail (nombre moyen d'heures par semaine, BIT)										
Tous salariés, CITI 34	35,2	35,9	36,6	36,5	36,3	34,5	34,8	34,3	34,5	
Salariées, CITI 34	34,6	32,3	34,6	36,7	33,8	34,3	34,8	32,3	33,6	
Taux de salaires (BIT)										
Gains par heure – salariés						10,5	11,1	11,3	11,9	
Commerce international (en millions de dollars E.-U., OMC)										
Exportations, produits automobiles	17 880,5	23 682,5	26 008,4	23 971,1	27 735,3	26 954,7	27 860,5	26 812,8		
Importations, produits automobiles	12 530,2	16 724,0	18 447,1	17 738,3	23 407,2	26 488,7	26 354,2	25 058,5		
Commerce international (en millions de dollars E.-U., OCDE)										
Exportations, CITI 34	14 135,1	17 289,9	19 280,7	21 782,6	24 740,3	25 761,2	30 174,3	30 675,4	30 835,0	
Importations, CITI 34	10 701,5	12 689,2	14 386,4	16 702,9	21 197,2	25 659,6	28 898,1	29 123,3	29 545,9	
Commerce international (en millions de dollars E.-U., CNUCED)										
Exportations, CTCI 781 voitures de tourisme	12 296,5	15 097,5	16 023,8	14 951,9	16 014,6	16 492,5	17 313,0	16 929,9		
Importations, CTCI 781 voitures de tourisme	5 378,9	6 106,1	7 282,1	7 479,5	9 797,5	12 092,4	11 340,2	11 712,2		
Facteurs de conversion										
Monnaie nationale par dollar E.-U., ONUDI	0,80510	0,74940	0,76125	0,87997	0,89788	0,93863	1,08540			
Taux de change, milieu d'exercice, FMI *	0,80512	0,74940	0,76124	0,87994	0,89791	0,93860	1,08540	1,11750	1,06260	
PPA (E.-U.= 1,00, OCDE)	0,69003	0,70865	0,71883	0,73072	0,73403	0,73261	0,75165	0,76006	0,76636	0,78547

* Calcul effectué par le Département des activités sectorielles.

Source: BIT, base de données du Département des activités sectorielles, diverses années.

Tableau 1.8. Données sur le secteur de la construction automobile – Etats-Unis

Production (unités, OICA)	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Total				12 130 575	12 002 663	13 024 978	12 799 857	11 424 689	12 279 582
Voitures de tourisme					5 614 800	5 637 949	5 542 217	4 879 119	5 018 777
Véhicules commerciaux légers					5 985 814	6 955 161	6 846 969	6 292 779	7 000 838
Camions					395 081	403 387	378 884	252 791	259 967
Autobus et autocars					28 433	28 481	31 787		
Emploi (CITI 34, BIT)									
Tous salariés	1 168,5	1 241,5	1 240,3	1 253,9	1 271,5	1 312,6	1 313,6	1 212,8	1 151,6
Salariées	277,3	296,9	298,2	312,1	323,5	341,2	350,2	321,9	297,9
Commerce international (en millions de dollars E.-U., OMC)									
Exportations, produits automobiles	49 613,7	52 505,0	54 968,0	61 463,0	61 059,0	62 923,4	67 195,3	63 420,7	67 088,7
Importations, produits automobiles	102 758,0	108 016,0	111 957,0	120 727,0	129 834,0	155 723,0	170 195,0	165 157,0	176 628,0
Commerce international (en millions de dollars E.-U., OCDE)									
Exportations, CITI 34	50 551,8	53 624,5	55 839,5	62 566,9	64 474,9	66 963,7	71 311,5	66 212,3	
Importations, CITI 34	104 143,2	109 891,9	113 749,2	120 544,2	131 916,9	155 080,5	169 841,9	165 105,1	
Commerce international, (en millions de dollars E.-U., CNUCED)									
Exportations, CTCI 781 voitures de tourisme	15 865,9	15 940,0	16 246,5	16 287,6	15 139,7	15 285,7	15 694,6	17 011,3	19 699,1
Importations, CTCI 781 voitures de tourisme	62 648,6	66 127,0	68 087,9	74 140,4	82 430,3	98 328,7	110 919,9	108 187,8	115 629,9
Source: BIT, base de données du Département des activités sectorielles, diverses années.									

Notes: Sauf indication contraire, les valeurs estimatives sont exprimées en monnaie nationale. Les années correspondent à l'année civile.

La CITI 34 couvre tous les véhicules à moteur ainsi que les pièces et accessoires de véhicules à moteur.

Source: Base de données du Département des activités sectorielles de l'OIT, compilation des sources suivantes:

- BIT Organisation internationale du Travail, base de données LABORSTA, <http://laborstat.ilo.org/>.
- CNUCED Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, *Manuel des statistiques de la CNUCED*, CD-ROM 2003.
- FIOM Fédération internationale des organisations de travailleurs de la métallurgie, <http://imfmetal.org/>.
- FMI Fonds monétaire international, <http://www.imf.org/>.
- OCDE Organisation de coopération et de développement économiques, base de données STAN pour l'analyse structurelle, <http://www.ocde.org/>.
- OICA Organisation internationale des constructeurs d'automobiles, <http://oica.net/>.
- OMC Organisation mondiale du commerce, http://www.wto.org/french/res_e/statis_e/statis_e.htm.
- ONUDI Organisation des Nations Unies pour le développement industriel, ONUDI INDSTAT4, CD-ROM.
- Toyota Toyota Databook, http://www.toyota.co.jp/en/about_toyota/pdf2004/.
- USDOC Département du commerce des Nations Unies, Office of Automotive Affairs, <http://www.ita.doc.gov/td/auto/qfact.html>.
- VDA Union des constructeurs automobiles allemands (Verband der automobilindustrie), <http://www.vda.de/>.

Tableau 1.9. L'emploi dans le secteur de la construction automobile, sources diverses, CITI 34 (en milliers de salariés, sauf indication contraire)

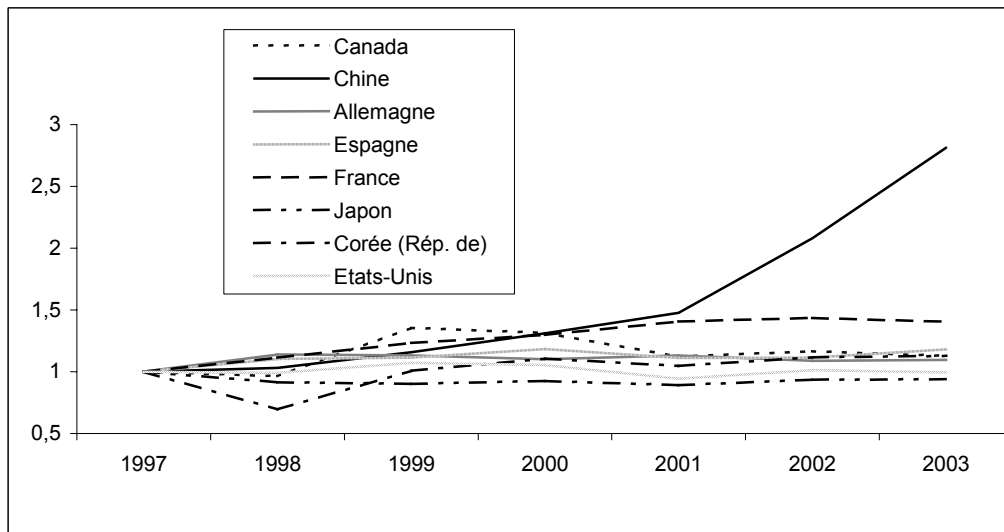
	BIT		OCDE		ONUUDI		VDA(FIOM)		Pays	Chiffre retenu	Année	Source	Max.	Min.
Chine							1 807,0	1999	Chine	1 807,0	1999	VDA	1 807,0	1 807,0
Etats-Unis	1 151,6	2002	950,0	2001 *	1 067,9	1999	1 151,6	2002	Etats-Unis	1 151,6	2002	BIT	1 151,6	950,0
Allemagne	926,0	2002	925,0	2001 *	824,8	1999 *	866,6	2002	Allemagne	926,0	2002	BIT	926,0	824,8
Japon *			945,6	2001 *	721,2	2000	646,2	2002	Japon *	646,2	2002	VDA	945,6	646,2
Fédération de Russie	574,6	1998			535,0	2000	535,0	2000	Fédération de Russie	535,0	2000	ONUUDI	574,6	535,0
Mexique	526,0	2001	447,4	2001	148,2	2000 *	138,1	2001	Mexique	526,0	2001	BIT	526,0	138,1
France	293,3	2002	261,0	2002 *	269,6	2000	273,2	2002	France	293,3	2002	BIT	293,3	261,0
Inde					288,5	1999	288,6	1999	Inde	288,5	1999	ONUUDI	288,6	288,5
Brésil *	275,5	2001 *			251,4	1999 *	250,1	2002	Brésil *	250,1	2002	VDA	275,5	250,1
Canada	247,4	2002	155,5	2002 *	158,8	1999	167,0	2002	Canada	247,4	2002	BIT	247,4	155,5
Espagne	229,0	2002	207,8	2001 *	163,5	2000	158,5	2002	Espagne	229,0	2002	BIT	229,0	158,5
Royaume-Uni	207,0	2002			228,0	1997	219,2	2002	Royaume-Uni	207,0	2002	BIT	228,0	207,0
Corée, République de *			372,0	1997 *	193,5	1999	193,5	1999	Corée, République de *	193,5	1999	ONUUDI	372,0	193,5
Italie	176,0	2002	173,0	2002 *	186,9	1998	163,9	2002	Italie	176,0	2002	BIT	186,9	163,9
Turquie	164,0	2002							Turquie	164,0	2002	BIT	164,0	164,0
Afrique du Sud					79,2	2000	79,2	2000	Afrique du Sud	79,2	2000	ONUUDI	79,2	79,2
République tchèque	79,0	2002			66,0	1998	78,5	2000	République tchèque	79,0	2002	BIT	79,0	66,0
Suède **	48,0	1996 **	76,5	2002 *	72,0	1999	80,6	2002	Suède **	76,5	2002	OCDE	80,6	48,0
Australie	74,3	2002	67,4	1999 *	62,7	2001 *			Australie	74,3	2002	BIT	74,3	62,7
Pologne	86,1	2001	86,0	2001			74,3	2002	Pologne	74,3	2002	VDA	86,1	74,3
Roumanie	64,7	2002					74,7	2001	Roumanie	64,7	2002	BIT	74,7	64,7
Yougoslavie							56,0	2000	Yougoslavie	56,0	2000	VDA	56,0	56,0
Ukraine	53,0	2002							Ukraine	53,0	2002	BIT	53,0	53,0
Belgique	51,7	2002	52,7	2000 *	54,1	2000 *	51,0	2002	Belgique	51,7	2002	BIT	54,1	51,0

	BIT		OCDE		ONU DI		VDA(FIOM)		Pays	Chiffre retenu	Année	Source	Max.	Min.
Indonésie *	48,7	2001 *			49,7	2000			Indonésie *	48,7	2001	BIT	49,7	48,7
Hongrie	35,9	2002			33,2	2000	36,2	2001	Hongrie	35,9	2002	BIT	36,2	33,2
Argentine	34,4	2002			44,8	1999	46,8	1999	Argentine	34,4	2002	BIT	46,8	34,4
Iran, République islamique d'					33,9	1996			Iran, République islamique d'	33,9	1996	ONU DI	33,9	33,9
Portugal	32,8	2002	22,4	1999 *	23,5	1998	20,0	2002	Portugal	32,8	2002	BIT	32,8	20,0
Autriche	29,8	2002	37,1	2002 *	29,0	2000	30,2	2002	Autriche	29,8	2002	BIT	37,1	29,0
Slovaquie	27,6	2002			14,0	1998	14,7	2000	Slovaquie	27,6	2002	BIT	27,6	14,0
Pays-Bas *			31,7	2000 *	27,5	1999	26,8	2002	Pays-Bas *	26,8	2002	VDA	31,7	26,8
Philippines	26,2	1997							Philippines	26,2	1997	BIT	26,2	26,2
Egypte *					20,6	1998			Egypte *	20,6	1998	ONU DI	20,6	20,6
Slovénie	10,0	2002					6,4	2001	Slovénie	10,0	2002	BIT	10,0	6,4
Colombie	9,3	2000			8,0	2000			Colombie	9,3	2000	BIT	9,3	8,0
Finlande	8,0	2002	7,6	2001 *	7,2	1999	7,1	2002	Finlande	8,0	2002	BIT	8,0	7,1
Danemark	6,3	2002	7,4	2002 *	8,2	1998			Danemark	6,3	2002	BIT	8,2	6,3
Norvège	5,0	2002	5,4	2000 *	5,4	1999			Norvège	5,0	2002	BIT	5,4	5,0
Suisse *	4,6	2002							Suisse *	4,6	2002	BIT	4,6	4,6
Irlande	3,8	2002			4,1	1999			Irlande	3,8	2002	BIT	4,1	3,8
Grèce	2,2	2002	2,9	2002 *	1,8	1998			Grèce	2,2	2002	BIT	2,9	1,8
Totaux	5 511,8		4 834,4		5 682,1		7 541,0		Total	8 615,2			9 247,6	7 627,8
	BIT		OCDE		ONU DI		VDA(FIOM)							

Note:

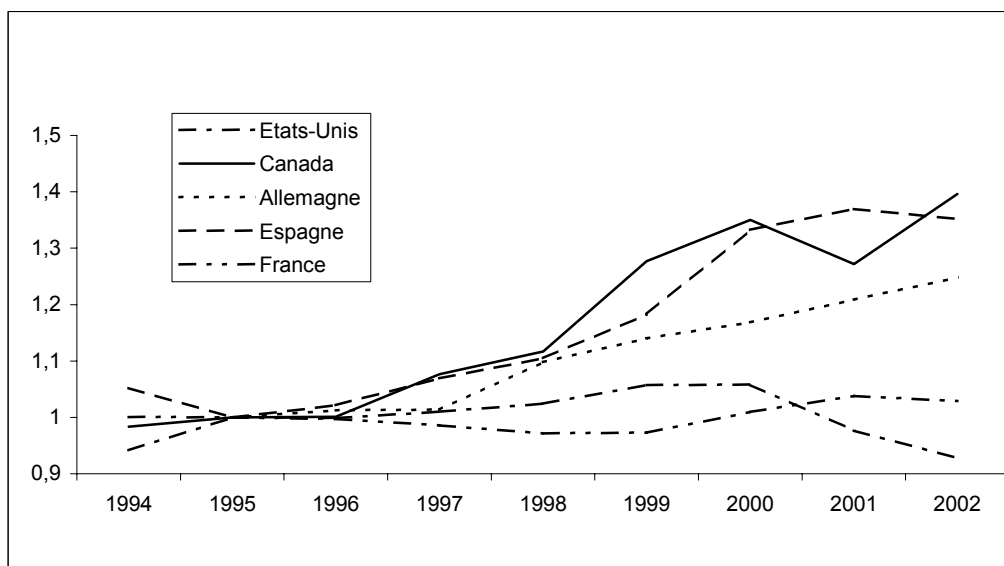
* Ensemble de l'effectif occupé. ** Salariés (ouvriers rémunérés à l'heure).

Figure 1.1. Production de véhicules à moteur dans huit pays
(1997 = 1,0)



Source: OICA (voir aussi annexe 2, tableau A2.4).

Figure 1.2. Emploi dans le secteur de la construction automobile dans cinq pays
(1995 = 1,0)



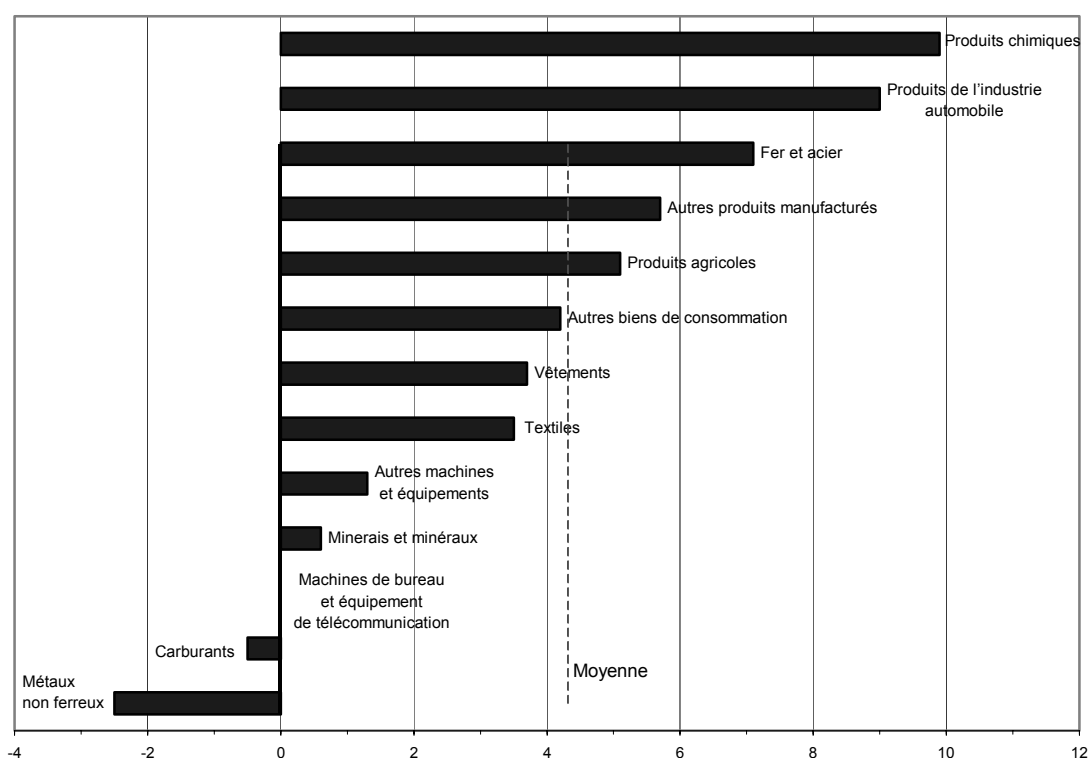
Source: Organisation internationale du Travail, LABORSTA (voir aussi annexe 2, tableau A2.1).

1.2. Mondialisation et commerce international des produits de l'industrie automobile

L'un des principaux indicateurs du degré d'intégration d'un secteur à l'économie mondiale est sa participation aux échanges internationaux. Selon l'OMC, en 2002, les exportations mondiales de produits de l'industrie automobile (voitures, camions, autobus) ont enregistré une croissance exceptionnelle – bénéficiant de la reprise de la production de la demande mondiale de véhicules automobiles – et ont atteint un nouveau niveau record

de 630 milliards de dollars des Etats-Unis ¹. La figure 1.3 montre que ce secteur arrive à la deuxième place, juste après celui des produits chimiques dont les exportations se chiffrent à 660 milliards de dollars E.-U., dynamisme attribuable à l'expansion du commerce des produits pharmaceutiques, mais avant le fer et l'acier et les produits agricoles. L'Europe occidentale et orientale ainsi que l'Asie sont les régions où la progression des exportations et des importations de produits de l'industrie automobile a été la plus forte. Les exportations de l'Union européenne, représentant près de la moitié des exportations mondiales de véhicules automobiles, se sont accrues de 10 pour cent. Selon les données disponibles, les exportations de l'Union européenne vers les pays tiers ont progressé plus que le commerce intra-EU (16 pour cent contre 7 pour cent respectivement). Etant donné que la production automobile dans la République tchèque, en Hongrie, en Pologne, en Slovaquie et en Turquie est de plus en plus intégrée dans le réseau de production automobile européen, tant les exportations que les importations de ces pays continuent à augmenter. Les exportations de véhicules automobiles du Japon se sont redressées après la forte chute qu'elles ont enregistrée en 2001 et ont enregistré une croissance à deux chiffres pour toutes les régions, sauf l'Amérique latine. Les exportations de produits de l'industrie automobile du Japon à destination de l'Asie ont augmenté de près d'un quart, les expéditions vers la Chine s'étant accrues de 77 pour cent.

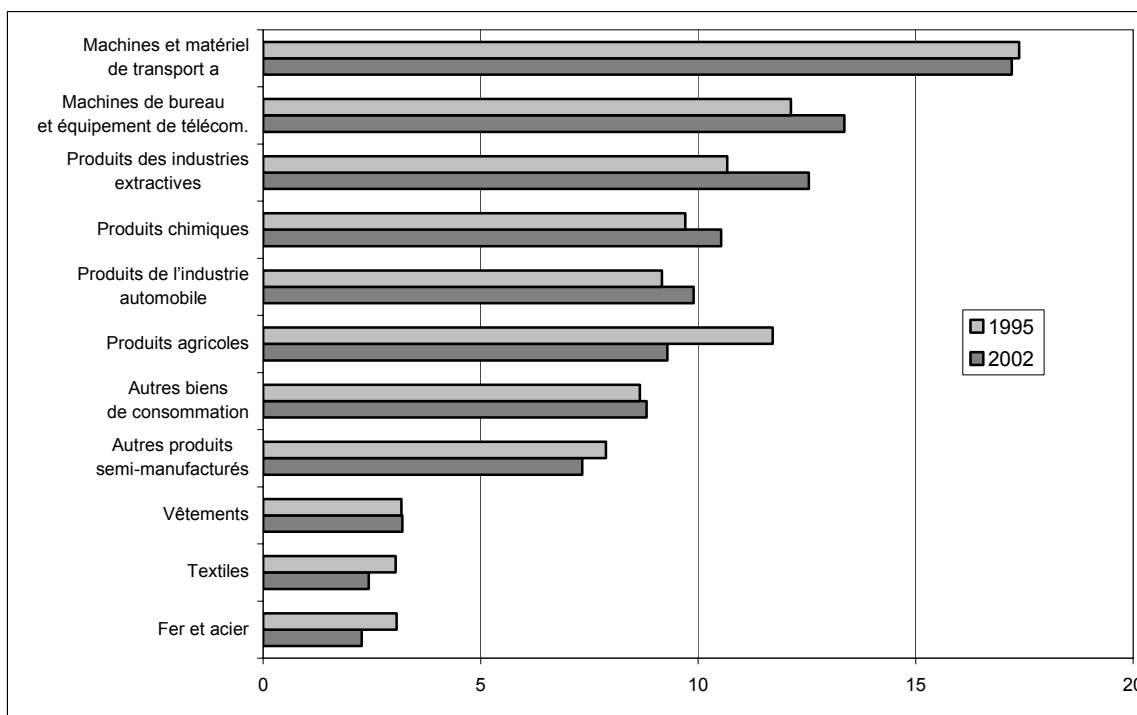
Figure 1.3. Exportations mondiales de marchandises par produit, 2002
(variation annuelle en pourcentage)



Source: OMC, *op. cit.*, graphique 4.

¹ OMC: *Statistiques du commerce international 2003* (Genève, OMC, 2003), pp. 1-7.

Figure 1.4. Exportations mondiales de marchandises par produit, 1995 et 2002
(parts en valeur)



Note: a Non compris les produits de l'industrie automobile et les machines de bureau et équipement de télécommunication.
Source: OMC, *op. cit.*, graphique 4.1.

Comme il ressort de la figure 1.4, les exportations de produits de l'industrie automobile ont représenté près de 10 pour cent des exportations mondiales de marchandises.

Les exportations de produits de l'industrie automobile des membres de l'ALENA, réalisées en grande partie à l'intérieur de la région, ont augmenté de 4 pour cent en 2002. Les importations des pays de l'ALENA en provenance de pays tiers, principalement du Japon, de l'UE et de la République de Corée, ont progressé de plus de 15 pour cent. Les exportations du Mexique sont demeurées stationnaires et ses importations ont reculé en 2002, après la forte progression qu'elles avaient connue tout au long des années quatre-vingt-dix. Dans les pays d'Europe centrale et orientale, les exportations et importations de produits de l'industrie automobile ont continué d'enregistrer une croissance à deux chiffres en 2002. La libéralisation des échanges, qui a entraîné une baisse des prix des voitures sur le marché intérieur, conjuguée à l'augmentation des flux d'investissements étrangers directs (IED) dans le secteur automobile et à une forte demande intérieure, s'est traduite par une poussée des importations de produits de l'industrie automobile en Chine en 2002. Malgré l'augmentation de 42 pour cent des importations de la Chine dans ce domaine, la part de ce pays dans les importations mondiales de ce groupe de produits ne représentait encore que un pour cent en 2002. Une forte reprise des importations de produits de l'industrie automobile a été constatée dans un certain nombre d'économies asiatiques (par exemple l'Australie (18 pour cent), le Japon (7 pour cent), la République de Corée (49 pour cent), Taiwan, Chine (11 pour cent), la Nouvelle-Zélande (32 pour cent) et la Thaïlande (12 pour cent)). Toutefois, les importations asiatiques de produits de l'industrie automobile en 2002 sont restées encore en dessous de leur niveau record de 1996, alors que les importations mondiales de toutes les autres régions ont progressé d'un tiers au cours de cette période de six ans. Le niveau actuel des importations de produits de l'industrie automobile sur de nombreux marchés asiatiques est souvent assez faible étant donné que l'industrie automobile nationale est protégée par d'importants obstacles à

l'importation ². En conséquence, le commerce intra-Asie de produits de l'industrie automobile est également limité et ne représente qu'un cinquième des exportations de la région. Pour tous les autres produits manufacturés, la part du commerce intra-Asie représentait près de la moitié du commerce mondial en 2002. Le commerce mondial des produits de l'industrie automobile a toujours pour moteur la demande d'importations de l'UE et des Etats-Unis qui, pris ensemble, représentent plus des deux tiers des importations mondiales de produits de l'industrie automobile, comme il ressort du tableau 1.10 ci-après.

Tableau 1.10. Principaux exportateurs et importateurs de produits de l'industrie automobile, 2002
(en milliards de dollars et en pourcentage)

	Valeur	Part dans les exportations/ importations mondiales				Variation annuelle en %			
	2002	1980	1990	2000	2002	1995-00	2000	2001	2002
Exportateurs									
Union européenne (15)	303,30	52,8	53,8	46,8	48,8	3	-1	2	10
Exportations extra-UE	101,57	19,5	14,3	14,5	16,4	4	9	5	16
Japon	92,51	19,8	20,8	15,3	14,9	2	6	-9	15
Etats-Unis	67,09	11,9	10,2	11,7	10,8	5	7	-6	6
Canada	56,33	6,9	8,9	10,5	9,1	7	0	-9	2
Mexique ^a	30,91	0,3	1,5	5,3	5,0	17	18	0	1
Corée, République de	17,30	0,1	0,7	2,6	2,8	11	17	2	12
République tchèque ^a	6,40	—	—	0,8	1,0	25	13	19	16
Hongrie ^a	5,98	0,6	0,2	0,8	1,0	49	1	12	12
Pologne	5,19	0,6	0,1	0,7	0,8	32	80	6	23
Brésil	4,98	1,1	0,6	0,8	0,8	10	21	3	3
Turquie	3,16	0,0	0,0	0,3	0,5	19	5	54	35
Thaïlande	2,88	0,0	0,0	0,4	0,5	38	37	11	8
République slovaque	2,81	—	—	0,4	0,5	47	30	-5	23
Chine ^a	2,68	0,0	0,1	0,3	0,4	21	52	20	42
Afrique du Sud	2,40	0,1	0,1	0,3	0,4	19	10	-13	62
Total 15	603,92	94,4	97,1	97,0	97,3	—	—	—	—
Importateurs									
Union européenne (15)	252,67	37,5	47,0	39,3	40,0	4	-5	1	8
Importations extra-UE	50,95	5,3	7,3	7,6	8,1	10	-3	2	12
Etats-Unis	176,63	20,3	24,7	28,9	28,0	10	9	-3	7
Canada ^b	46,66	8,7	7,7	7,9	7,4	7	2	-9	11
Mexique ^b	20,55	1,8	1,6	3,8	3,3	38	...	-6	-2
Japon	9,89	0,5	2,3	1,7	1,6	-4	16	-7	7
Australie ^b	8,54	1,3	1,2	1,5	1,4	7	10	-15	18

² En 2002, la part des voitures de tourisme importées dans les immatriculations au niveau national représentait moins de 2,5 pour cent dans la République de Corée, en Inde et en Malaisie. En outre, la part correspondante des voitures importées a chuté notablement en Indonésie, aux Philippines, à Taiwan (Chine) et en Thaïlande entre 2000 et 2002, pour tomber à des niveaux allant de 21 à 4,5 pour cent.

	Valeur	Part dans les exportations/ importations mondiales				Variation annuelle en %			
	2002	1980	1990	2000	2002	1995-00	2000	2001	2002
Chine ^a	6,96	0,6	0,6	0,6	1,1	8	50	29	42
Suisse	6,45	1,8	1,9	1,1	1,0	0	-3	3	-1
Arabie saoudite ^c	5,19	2,7	0,9	0,6	0,9	12	48	36	...
Pologne	5,06	0,9	0,1	0,7	0,8	21	-10	7	8
Fédération de Russie ^d	4,70	-	-	0,4	0,7	-	26	57	19
République tchèque ^{a, b}	3,79	-	-	0,4	0,6	12	12	23	19
Emirats arabes unis ^{c, d}	3,24	0,4	0,3	0,5	0,6	7	12	16	...
Brésil	3,13	0,3	0,2	0,7	0,5	-6	5	-1	-27
Hongrie ^a	3,10	0,4	0,2	0,4	0,5	22	-2	2	22
Total 15	556,56	77,0	88,6	88,6	88,3	-	-	-	-

^a Y compris d'importantes exportations et importations des zones de perfectionnement. ^b Importations f.a.b. ^c Chiffres relatifs à 2001 et non à 2002. ^d Y compris estimations du secrétariat. ... = Chiffre non disponible. -- = Sans objet.

Source: OMC, *op. cit.*, tableau IV.53.

Si l'on trouve des produits de l'industrie automobile partout dans le monde, les exportations de ces produits sont le fait d'un petit nombre de pays, parmi lesquels la «triade» composée par l'UE (15), l'ALENA et le Japon qui, ensemble, totalisent 88 pour cent. Le reste des exportations est réparti entre 10 autres pays. La part de ces produits dans les exportations de marchandises a été supérieure à 20 pour cent au Canada, à Chypre, au Japon, au Mexique et en Slovaquie. Elle a représenté plus de 10 pour cent au Bélarus, en République de Corée, en Hongrie, en Lituanie, en Pologne, en Slovénie, en République tchèque et dans l'UE (15), et près de 10 en Afrique du Sud, en Turquie et aux Etats-Unis (voir le tableau 1.11, qui signale aussi d'importantes exportations des zones franches d'exportation pour certains pays).

Tableau 1.11. Exportations de produits de l'industrie automobile de certains pays, 1990-2002
(en millions de dollars et en pourcentage)

	Valeur					Part dans les exportations de marchandises du pays ou du territoire	
	1990	1995	2000	2001	2002	1995	2002 ^a
Monde	318 960	456 430	576 670	569 480	620 920	9,1	9,9
Afrique du Sud	...	730	1 708	1 485	2 402	2,6	8,1
Argentine	200	1 374	2 105	2 061	...	6,6	7,7
Australie	719	1 053	2 151	2 287	2 348	2,0	3,6
Bélarus	-	...	740	745	836	...	10,3
Brésil	2 034	2 955	4 682	4 819	4 979	6,4	8,2
Canada	28 442	43 064	60 656	54 971	56 328	22,4	22,3
Chine ^b	...	621	1 581	1 892	2 677	0,4	0,8
Chypre	29	14	94	124	167	1,1	19,8
Colombie	6	83	226	433	338	0,8	2,8
Corée, République de	2 301	9 166	15 194	15 428	17 300	7,3	10,6
Etats-Unis	32 547	52 505	67 195	63 421	67 089	9,0	9,7

	Valeur					Part dans les exportations de marchandises du pays ou du territoire	
	1990	1995	2000	2001	2002	1995	2002 ^a
Hong-kong, Chine	354	1 147	764	920	1 265	0,7	0,6
Export. d'origine locale	27	10	23	14	9	0,0	0,1
Réexportations	328	1 137	741	906	1 256	0,8	0,7
Hongrie ^b	648	659	4 765	5 323	5 983	5,1	17,4
Inde	198	568	640	580	...	1,8	1,3
Indonésie	22	130	369	384	453	0,3	0,8
Japon	66 230	80 680	88 082	80 320	92 514	18,2	22,2
Jordanie	19	72	62	143	...	4,1	6,2
Lituanie	–	91	126	282	564	3,4	10,1
Malaisie ^b	121	279	307	254	...	0,4	0,3
Maroc ^b	28	23	24	58	...	0,5	0,8
Mexique ^b	4 708	14 258	30 655	30 677	30 909	17,9	19,2
Norvège	305	469	459	494	575	1,1	0,9
Oman	119	459	605	579	...	7,6	5,2
Pakistan	3	2	7	10	10	0,0	0,1
Philippines ^b	23	218	583	634	774	1,2	2,1
Pologne	374	996	3 976	4 228	5 192	4,4	12,7
République slovaque	–	344	2 397	2 273	2 805	4,0	19,5
République tchèque ^b	–	1 509	4 658	5 521	6 403	7,1	16,7
Roumanie	354	153	195	236	338	1,9	2,4
Fédération de Russie ^c	–	...	1 423	1 320	1 644	...	1,5
Singapour	348	886	678	649	772	0,7	0,6
Export. d'origine locale	82	106	90	91	113	0,2	0,2
Réexportations	266	780	588	558	659	1,6	1,1
Slovénie	–	970	1 075	1 083	1 312	11,7	13,9
Suisse	591	716	788	896	1 043	0,9	1,2
Taipei chinois	829	1 674	2 226	2 173	2 305	1,5	1,7
Thaïlande	108	486	2 401	2 658	2 878	0,9	4,2
Turquie	153	642	1 517	2 336	3 160	3,0	9,1
Ukraine ^c	–	...	145	167	154	...	0,9
Union européenne (15)	171 579	235 523	270 109	275 787	303 297	11,3	12,4
Exportations intra-UE	125 828	166 326	186 740	188 227	201 724	12,5	13,4
Exportations extra-UE	45 751	69 197	83 369	87 560	101 573	9,2	10,8
Venezuela	73	441	223	213	...	2,3	0,8

^a Ou l'année la plus proche. ^b Y compris d'importantes exportations des zones franches d'exportation. ^c Y compris des estimations du secrétariat. ... = Chiffre non disponible. – = Sans objet.

Source: OMC, *op. cit.*, tableau IV.54.

Contrairement à l'OMC, dont les données se réfèrent aux produits de l'industrie automobile indistinctement, la CNUCED fournit des données ventilées pour les voitures de tourisme, les camions et les pièces et accessoires, comme il ressort du tableau 1.12 ci-après.

Tableau 1.12. Structure des exportations des 10 premiers pays en développement exportateurs de voitures de tourisme, de camions et de pièces au niveau des groupes (position à trois chiffres) de la CTCI Rev.2 (classées d'après la moyenne des valeurs de 2000-01)

Exportations de voitures de tourisme	En % des export. des pays en dével.	En % des export. mondiales	Exportations de camions	En % des export. des pays en dével.	En % des export. mondiales	Exportations de pièces et accessoires d'automobile	En % des export. des pays en dével.	En % des export. mondiales
Mexique	46,13	5,23	Mexique	55,85	9,91	Mexique	34,24	4,11
Corée, République de	34,93	3,96	Thaïlande	13,12	2,33	Corée, République de	11,11	1,33
Brésil	5,43	0,62	Corée, République de	7,31	1,30	Taiwan, Chine	10,00	1,20
Afrique du Sud	2,79	0,32	Brésil	5,87	1,04	Brésil	9,49	1,14
Argentine	2,45	0,28	Argentine	5,53	0,98	Chine	7,48	0,90
Turquie	2,34	0,26	Turquie	2,35	0,42	Philippines	3,59	0,43
Thaïlande	1,30	0,15	Afrique du Sud	1,96	0,35	Thaïlande	3,03	0,36
Oman	0,98	0,11	Chine	1,15	0,20	Turquie	2,99	0,36
Colombie	0,53	0,06	Colombie	0,87	0,15	Argentine	2,85	0,34
EAU	0,49	0,06	Chili	0,87	0,15	Singapour	2,69	0,32

Source: *Manuel de statistiques de la CNUCED, CD-ROM 2003.*

1.3. Part des femmes dans l'emploi

Selon les estimations du BIT (voir annexe 2, tableau A2.1), les femmes représentent environ 25 pour cent de l'emploi dans le secteur des véhicules à moteur, tant au Canada qu'aux Etats-Unis. Dans les pays de l'Union européenne, leur part est de l'ordre de 17 à 20 pour cent, sauf au Danemark (25 pour cent), en Grèce (27 pour cent), en Irlande (34 pour cent), au Portugal (38 pour cent), en Slovaquie (jusqu'à 30 pour cent) et en République tchèque (37 pour cent). On estime que ces pourcentages valent pour la fabrication de pièces et non pour l'assemblage. La part de l'emploi des femmes en Ukraine s'élève à 38 pour cent.

L'exemple de l'Allemagne (tableau 1.13 ci-après) montre que le secteur emploie beaucoup plus d'hommes que de femmes. C'est dans la fabrication de matériel électrique qu'on trouve le plus de femmes (environ un tiers des salariés). Toutefois, cette donnée est tirée de la NACE 31.61 (similaire à la CITI 3191, qui n'est pas incluse dans la CITI 34).

Tableau 1.13. Salariés relevant de l'assurance nationale en Allemagne (2002)

Catégories NACE	Hommes	Femmes	Total
31,61	48 567	22 391	70 958
34,10	406 666	53 511	460 177
34,20	38 180	5 661	43 841
34,30	174 710	38 187	212 897
Total	668 123	119 750	787 873

Note: La NACE est la nomenclature des activités économiques de l'Union européenne.

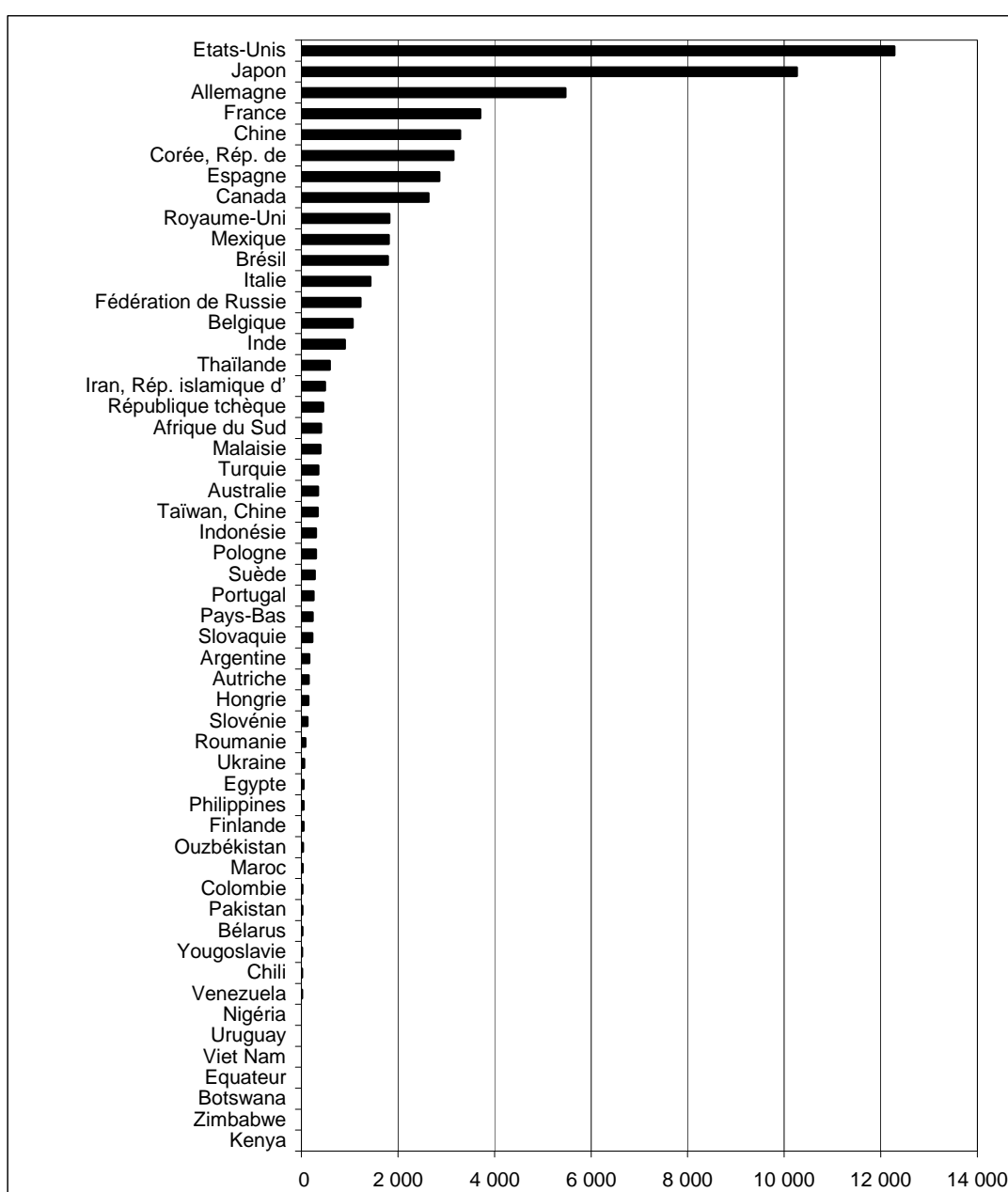
Source: Service fédéral de l'emploi (Bundesanstalt für Arbeit).

Quant à la durée du travail, les chiffres pour les femmes font généralement état d'horaires légèrement plus courts que pour les hommes et les femmes dans leur ensemble.

1.4. Production de véhicules à moteur

On peut classer les pays producteurs de véhicules à moteur par le nombre d'unités produites. En 2003, les Etats-Unis, le Japon et l'Allemagne ont produit plus de 5 millions de véhicules à moteur chacun, la Chine en a produit 4,4 millions et la France 3,6 millions (voir tableau A2.4). Le Canada, l'Espagne et la République de Corée en ont produit plus de 2 millions chacun; le Royaume-Uni, le Brésil, le Mexique, l'Italie, la Fédération de Russie et l'Inde plus d'un million chacun. L'Inde et la Fédération de Russie sont des nouveaux venus à signaler sur ce marché. En 2003, la Thaïlande, la Turquie, la République islamique d'Iran, l'Australie et l'Afrique du Sud ont produit plus d'un demi-million de véhicules à moteur. La figure 1.5 présente la production mondiale en 2002.

Figure 1.5. Production de véhicules à moteur en 2002
(en milliers d'unités)

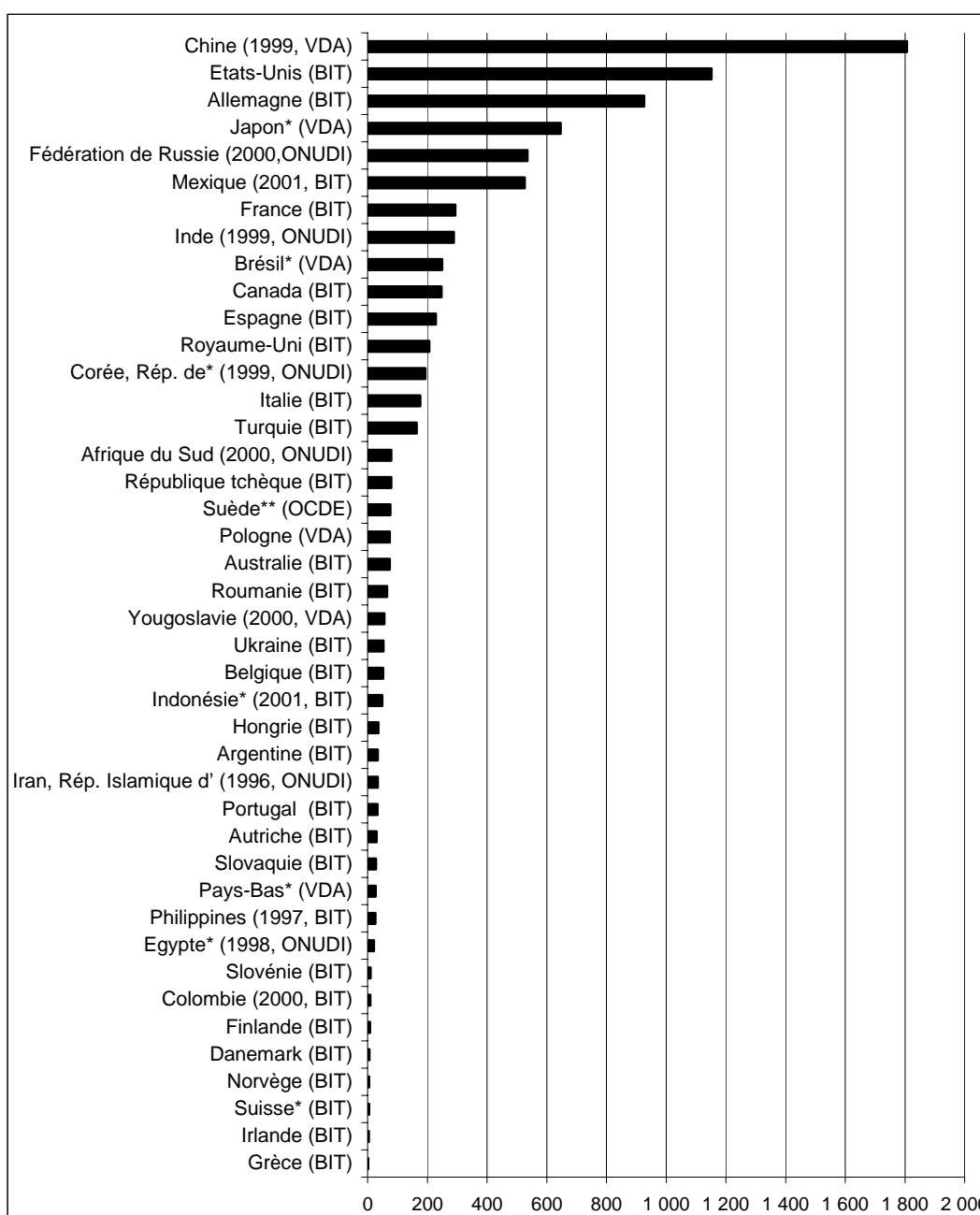


Source: Calculs effectués par le BIT à partir de données de l'OICA.

Il est intéressant de comparer les chiffres de 2003 et ceux de 2002. La Chine qui, comme il ressort de la figure 1.5, figurait à la cinquième place en 2002, occupe maintenant la quatrième place, devant la France.

La figure 1.6 donne les chiffres de l'emploi pour 2002 (dernière année complète disponible) par ordre décroissant, de façon à faire apparaître l'importance relative des effectifs de chaque pays.

Figure 1.6 L'emploi dans le secteur des véhicules à moteur
(milliers de salariés en 2002, sauf indication contraire)



Notes: Les sources utilisées pour établir les estimations figurent entre crochets. * Ensemble de l'effectif occupé. ** Salariés (ouvriers rémunérés à l'heure).

Source: Calculs du BIT fondés sur le tableau 1.9.

Alors que la figure 1.5 se réfère à la production totale de véhicules à moteur, le tableau 1.14 se réfère à la production d'automobiles uniquement, ce qui donne un

classement différent pour les pays concernés. Ainsi, en 2003, le Japon et l'Allemagne se situaient avant les Etats-Unis.

Tableau 1.14. Production d'automobiles, 2003 (unités), divers pays
(voitures de tourisme)

Japon	8 478 328
Allemagne	5 145 403
Etats-Unis	4 509 565
France	3 220 329
Corée, République de	2 767 716
Espagne	2 399 238
Chine	2 018 875
Royaume-Uni	1 657 558
Brésil	1 504 998
Canada	1 339 607
Italie	1 026 454
Russie	1 010 436
Inde	905 851
Belgique	791 703
Mexique	780 819
Autres pays	4 434 870
Total	41 991 750

Source: Calculs du BIT fondés sur l'OICA, *op. cit.*

Tableau 1.15. Production de véhicules à moteur, par constructeur, 2003

GM (Opel-Vauxhall)	8 185 997
Ford (Jaguar-Volvo)	6 566 089
Toyota	6 240 526
VW Group	5 024 032
DaimlerChrysler	4 231 603
PSA Peugeot Citroën	3 310 368
Nissan	2 942 306
Honda	2 922 526
Hyundai-Kia	2 697 435
Renault-Dacia-Samsung	2 386 098
Fiat-Iveco	2 077 828
Susuki-Maruti	1 811 214
Mitsubishi	1 582 205
Mazda	1 152 578
BMW	1 118 940
Autres	7 900 000
Total	59 486 010

Source: Calculs du BIT fondés sur l'OICA, *op. cit.*

Le tableau 1.15 énumère les quinze principaux constructeurs d'automobiles du monde, qui produisent ensemble 86 pour cent des véhicules à moteur.

1.5. La Commission mondiale sur la dimension sociale de la mondialisation

Le rapport ³ de la Commission mondiale sur la dimension sociale de la mondialisation offre un cadre pour examiner le secteur de l'industrie automobile et la relation entre les fabricants et leurs fournisseurs. Le rapport du Directeur général ⁴ sur le rôle de l'OIT passe en revue six grands thèmes à considérer: politiques nationales pour faire face à la mondialisation, le travail décent dans les systèmes de production mondiaux, la cohérence des politiques à l'échelle mondiale en faveur de la croissance, de l'investissement et de l'emploi, la construction d'un socle socio-économique, l'économie mondialisée et les mouvements transfrontières de personnes, le renforcement du système des normes internationales du travail. Le rapport de la Commission mondiale envisage aussi ce que le BIT peut faire pour répondre à la demande qu'elle adresse au système multilatéral de promouvoir la participation et la responsabilisation en mobilisant le tripartisme au niveau mondial en vue de contribuer pleinement à l'édification de la dimension sociale de la mondialisation.

La Commission mondiale estime que les avantages de la mondialisation peuvent être étendus à un plus grand nombre de personnes et mieux répartis à l'intérieur des pays et entre eux, pour que ceux qui influent sur son cours soient beaucoup plus nombreux. Elle est d'avis que, sous sa forme actuelle, la mondialisation crée des déséquilibres, d'un pays à l'autre et à l'intérieur des pays. Certes des richesses sont créées, mais trop nombreux sont les pays et les individus qui n'en tirent aucun bénéfice. La commission propose de traiter les problèmes liés aux normes du travail, aux liaisons en amont avec l'économie nationale et aux moyens de faire progresser les entreprises sur la «chaîne de valeur» par le biais de l'investissement et de la modernisation technologique. Les premiers bénéficiaires de cette approche seraient les pays, les entreprises – nationales et multinationales – et les travailleurs.

³ Commission mondiale sur la dimension sociale de la mondialisation: *Une mondialisation juste. Créer des opportunités pour tous* (Genève, BIT, 2004).

⁴ BIT: *Une mondialisation juste. Le rôle de l'OIT*, rapport du Directeur général sur la Commission mondiale sur la dimension sociale de la mondialisation, 92^e session, Genève, 2004.

2. L'industrie automobile et la structure du secteur de l'équipement

Les chapitres ci-dessous ¹ portent sur l'examen de la situation de l'industrie des fournisseurs de l'automobile, un sous-secteur industriel en perpétuel mouvement. L'objectif visé est d'évaluer les effets potentiels sur l'emploi des tendances mondiales relevées dans le secteur de l'automobile, de faire un état des lieux de l'industrie et de tenter de prédire comment il évoluera dans un avenir prévisible.

Les rapports internes au sein de l'industrie de l'automobile et la dynamique du développement international du marché automobile présentent des aspects complexes. Le secteur des composants est vaste et très diversifié dans sa composition. Il est plus facile d'identifier les influences actuelles et potentielles sur la situation du secteur que de déterminer avec précision leur effet cumulé sur l'emploi à l'échelon mondial dans les années à venir.

Dans l'ensemble, l'industrie automobile continue à connaître une croissance à mesure qu'elle gagne sur les marchés émergents. A l'échelon mondial, le secteur des composants emploiera plus de main-d'œuvre et devrait évoluer plus rapidement que celui de la fabrication des véhicules en raison du développement de la sous-traitance. Les effets de la croissance du marché automobile (principalement en Chine, en Inde et dans les autres pays de l'Asie et du Pacifique), sur le secteur des composants automobiles à l'échelon mondial dépendront de l'interaction d'un certain nombre de tendances spécifiques examinées ci-après.

La situation actuelle est caractérisée par de nombreuses tensions. Ces dernières se font sentir notamment sur les effectifs et chez les équipementiers des derniers rangs, dans les lieux de production automobile traditionnels, en particulier aux Etats-Unis et en Europe occidentale. La chaîne de valeur ajoutée multiplie les rapports entre les entreprises, mais elle devient de plus en plus une source de conflits à mesure que les intervenants, de force inégale, s'efforcent de préserver leurs intérêts.

Les principaux matériels de recherche utilisés ici ont été obtenus auprès d'une série de fournisseurs de rang 1 (annexe 1), à savoir ceux qui vendent directement aux constructeurs automobiles². Les sources secondaires comprennent des rapports et des articles publiés dans la presse automobile spécialisée, des études universitaires ainsi que des informations obtenues auprès de services gouvernementaux et intergouvernementaux et d'associations industrielles.

2.1. Mesurer l'emploi

Les données présentées au chapitre 1 (tableaux 1.1 à 1.9) et à l'annexe 2, obtenues notamment auprès de l'OIT, de l'OCDE, de l'ONUDI, montrent combien il est difficile de réunir des estimations uniformes au niveau de l'emploi dans l'industrie automobile (assembleurs finaux et fournisseurs). Les chiffres de l'emploi ne sont pas toujours à jour, notamment dans le cas des marchés émergents, de sorte que l'analyse quantitative présente un certain degré d'imprécision.

¹ Les chapitres 2 à 9 ont été préparés en grande partie par Toby Procter et Peter O'Brien.

² Le rang 1 se réfère au fournisseur le plus immédiat vendant directement à l'assembleur final. Les rangs 2 et 3 se réfèrent aux fournisseurs qui ravitaillent les fournisseurs de rang 1.

2.1.1. La relation assembleur-fournisseur

L'avenir des équipementiers ne peut être apprécié qu'en fonction des tendances émergentes dans l'ensemble de l'industrie automobile. Sa chaîne d'approvisionnement et de distribution comporte cinq grands secteurs:

- apports de matières premières (du moins pour les fournisseurs de rang 2 et de rang 3);
- fourniture de composants;
- assemblage des véhicules;
- distribution;
- service après-vente et distribution de pièces de rechange.

Les principaux aspects de la relation assembleur-fournisseur sont résumés dans l'encadré 2.1.

Encadré 2.1
La relation assembleur-fournisseur

- Les constructeurs automobiles produisent environ 15 voitures par travailleur et par an.
- Les fournisseurs d'équipements et de systèmes représentent environ 65 à 75 pour cent de la valeur des véhicules fabriqués.
- En France, la FIEV estime que les coûts de la mise sur le marché d'un véhicule se décomposent comme suit: 53 pour cent pour les équipements (produits à la fois par les fabricants et les fournisseurs); 17 pour cent pour les frais d'assemblage; et 30 pour cent pour la distribution/marketing.
- La marge à l'exploitation des constructeurs est de 3 à 4 pour cent des ventes.
- Les ventes à la rechange peuvent représenter 20 pour cent des ventes consolidées des constructeurs européens, et jusqu'à 40 pour cent des bénéfices d'exploitation.
- En revanche, moins de la moitié des membres de la FIEV vendent à la rechange.

Les éléments du soutien à la production et à la distribution/à la vente à la rechange emploient approximativement le même nombre de travailleurs dans les marchés automobiles établis³.

La situation des grands constructeurs mise à part (GM, Ford, Toyota), un constructeur de véhicules moyen emploie au minimum quelque 100 000 travailleurs, auxquels il faut ajouter le personnel administratif et d'encadrement pour produire entre 1 million (par exemple Mercedes-Benz, BMW) et 1,2 million de véhicules (par exemple Volkswagen) par an. La production moyenne de véhicules par travailleur et par an est de l'ordre de dix à 15 voitures, calculée sur la base d'usines fonctionnant en deux équipes travaillant seize heures sur vingt-quatre. Ces chiffres varient selon le degré d'efficacité, mais aussi grandement selon la complexité des véhicules fabriqués.

Soixante-dix pour cent des effectifs en moyenne travaillent dans la production plutôt qu'à des postes de direction/encadrement ou administratifs. Ce taux varie en fonction de plusieurs facteurs. Les structures et les niveaux de productivité des entreprises sont un élément essentiel, mais les profils du produit, le degré d'intégration verticale, le degré

³ Ces rapports peuvent varier d'un pays à l'autre et d'une entreprise à l'autre.

d'engagement dans les activités auxiliaires (les services financiers, par exemple) et le niveau d'automatisation du processus d'assemblage ont tous une influence.

2.1.2. Répartition de l'emploi entre assembleurs et fournisseurs

Selon les données des fournisseurs⁴, les fournisseurs de l'automobile réalisent en moyenne 75 pour cent du prix de revient de fabrication d'une automobile. Si la situation, du point de vue de l'intensité de main-d'œuvre et de la valeur ajoutée par tête dans la fabrication et le développement des composants, était comparable à celle que l'on trouve dans l'assemblage des véhicules, 30 personnes seraient employées dans le secteur des composants pour dix dans l'assemblage. L'encadré 2.2 montre comment ce taux varie sensiblement selon les pays. Selon une estimation du niveau de l'emploi dans les deux secteurs à l'échelon mondial en 2002 (voir tableau 2.1), il y aurait un rapport de deux tiers un tiers, soit 29 millions d'emplois dans l'assemblage contre 5,9 dans la fabrication des composants. Selon les données recueillies en 2002 auprès des équipementiers de 14 pays par la Fédération allemande de l'industrie automobile (VDA) et la Fédération internationale des organisations de travailleurs de la métallurgie, et publiées dans le dernier *Rapport sur l'automobile 2004*, 51 pour cent des effectifs travaillent dans l'assemblage et 49 pour cent dans la fabrication d'équipements.

Encadré 2.2 L'emploi dans le secteur de l'automobile: répartition entre assembleurs et fournisseurs (en pourcentage)		
Pays	Assembleurs	Fournisseurs
Espagne	25	75
Japon	29	71
Pologne	33	67
Etats-Unis	37	63
Italie	39	61
Royaume-Uni	43	57
Allemagne	56	44
France	62	38
Belgique	84	16

- Le taux varie sensiblement d'un pays à l'autre.
- La moyenne en 2002 pour 14 pays était de 51 pour cent dans l'assemblage et de 49 pour cent dans l'équipement.
- Les études portant sur l'ensemble des régions du monde montrent une répartition très différente pour 2002: 32 pour cent à l'assemblage et 68 pour cent aux équipements.
- On estime qu'en 2002 l'emploi dans le secteur de l'automobile dans le monde a pu représenter entre 7 et 9 millions de travailleurs.

Source: Estimations sur la base de données obtenues auprès des organismes suivants: EIRO, FIOM, VDA.

Le degré d'intégration verticale dans le secteur de la fabrication (assemblage) varie considérablement. Le différentiel de coût de main-d'œuvre entre le secteur de l'assemblage et celui de la production d'équipements est un facteur parmi d'autres. Autre facteur, le

⁴ Tels que la FIEV, *Chiffres clés (Facts and Figures)*, 2002.

degré d'adoption par les constructeurs de systèmes de «production au plus juste» lancés par Toyota et d'autres entreprises japonaises. Ces systèmes, en vertu desquels les fournisseurs sont installés sur le lieu d'assemblage ou à proximité, permettent aux constructeurs de bénéficier de nombreux avantages potentiels de l'intégration verticale tout en profitant du différentiel entre des coûts de main-d'œuvre liés à la fabrication plus faibles et des coûts de main-d'œuvre liés à l'assemblage final plus élevés.

Les chiffres concernant l'assemblage des véhicules donnés au tableau 2.1 comprennent tous les emplois dans les entreprises concernées, y compris les concessionnaires et le marketing. D'une manière générale, cependant, la plupart des concessionnaires opèrent de manière indépendante, et leur personnel dans la plupart des cas n'est pas employé par les constructeurs. Pour les dépenses de marketing, ces derniers préfèrent également sous-traiter plutôt que d'avoir à faire appel à un volume important de personnel interne.

Le tableau démontre très clairement l'importance que la Chine et le Japon devraient prendre en tant que centres de croissance. Ce sont les seuls pays où l'emploi dans l'assemblage devrait augmenter (si les estimations de l'Inde étaient distinctes de celles de la République de Corée, elles seraient beaucoup plus élevées). Quant aux effectifs de la fabrication d'équipements, ils restent encore élevés, davantage que les pertes enregistrées dans l'assemblage.

Tableau 2.1. Diminution projetée de la part de l'emploi dans l'assemblage au profit de la fourniture d'équipements (2002-2015)

Région	2002	2015	Variation en pourcentage
Nombre de travailleurs employés dans l'assemblage (en milliers)			
EU25	996	977	-1,8
ALENA	866	645	-25,6
Amérique du Sud	113	105	-7,0
République de Corée, Inde	136	138	+1,5
Japon	430	333	-22,5
Chine	125	173	+38,4
Reste du monde	269	226	-15,9
Total	2,9 (m)	2,6 (m)	-10,3
Nombre de travailleurs employés dans la fabrication d'équipements (en milliers)			
EU25	1 756	2 998	+70,0
ALENA	1 763	2 356	+33,6
Amérique du Sud	230	465	+102,2
République de Corée, Inde	417	583	+39,8
Japon	907	1 069	+17,8
Chine	260	814	+213,0
Reste du monde	570	942	+65,2
Total	5,9 (m)	9,2 (m)	+55,9

Source: Mercer Management Consulting/Fraunhofer-Gesellschaft, 2003.

2.2. Les marchés nationaux du travail dans l'industrie automobile

Quatre exemples nationaux bien distincts pris en Europe occidentale, aux Etats-Unis et au Brésil sont abordés ci-dessous pour illustrer la diversité des situations sur les marchés nationaux du travail.

2.2.1. Le secteur de l'équipement automobile en France

Selon les statistiques de 2002 obtenues auprès de la Fédération (française) des industries des équipements pour véhicules (au sens de la nomenclature officielle), les entreprises membres de la FIEV sont au nombre de 220, exploitent au total 350 installations, ont réalisé au total 21 milliards d'euros de ventes et emploient collectivement 109 000 personnes, dont un tiers à des postes administratifs et d'encadrement. Si l'on ajoute les fournisseurs membres d'autres associations françaises, l'ensemble des ventes atteindrait 46,2 milliards d'euros, et les équipementiers français emploieraient au total 283 667 travailleurs.

Cent trente équipementiers étrangers exploitent 200 sites de production en France et emploient 64 000 travailleurs. Leurs ventes se sont élevées à 13,4 milliards d'euros, soit 64 pour cent de celles des membres de la FIEV.

En moyenne, les membres de la FIEV emploient environ 500 travailleurs. Selon cette même fédération, 75 pour cent des effectifs globaux dans la branche opèrent dans des entreprises de plus de 500 travailleurs. En France en revanche, 75 pour cent des effectifs appartiennent à des petites et moyennes entreprises (PME) selon la définition de l'UE.

Le tableau 2.2 ci-dessous montre le chiffre d'affaires par catégorie de fournisseurs en France selon les données de la FIEV.

Tableau 2.2. Chiffre d'affaires des équipementiers français

Type de produit	(en milliards d'euros)
Composants/systèmes/modules	21,0
Mécanique	7,7
Plasturgie	5,7
Pneumatiques	3,8
Electronique *	3,1
Fonderie	3,0
Caoutchouc/polymères	1,0
Verre	0,3

* Les systèmes électroniques et électriques représentent maintenant plus de 50 pour cent des ventes de Valeo, un des plus gros équipementiers français possédant 129 usines, 65 centres de R&D, neuf centres de distribution et qui emploie 68 700 travailleurs dans 26 pays.

Source: FIEV, *Chiffres clés (Facts and Figures)*, 2002.

Les effectifs des équipementiers français sont restés stables depuis la moitié des années quatre-vingt-dix, après des réductions d'effectifs dans les années quatre-vingt et au début des années quatre-vingt-dix. Jusqu'à l'installation de l'usine française d'assemblage de Toyota en 2003 et de l'usine de fabrication de la filiale de DaimlerChrysler, MCC Smart, il y a deux ans, les constructeurs français de véhicules ne comptaient que deux grandes entreprises basées en France, n'avaient pas d'usines «transplantées» et produisaient 5,6 millions de véhicules en 2002. Les fournisseurs basés en France ont néanmoins pu bénéficier d'autres sources de croissance en plus de l'augmentation de 3,4 pour cent des ventes aux constructeurs, totalisant 18 milliards d'euros en 2003. Les

ventes potentielles ont été dopées par l'accroissement des investissements, en Europe et ailleurs, dans la fabrication réalisés par de nouveaux fabricants tels que Toyota, notamment en France. En 2002, 40 équipementiers basés en France exploitaient 372 sites de production à l'étranger et employaient environ 100 000 personnes dans 34 pays. Le développement et le vieillissement croissant du parc de véhicules d'origine nationale ont conduit à un accroissement de 4,6 pour cent des ventes à la rechange, soit 3 milliards d'euros.

De nouvelles perspectives de croissance se présentent pour le secteur selon les calculs de la FIEV; en effet, des équipements proposés en option sont devenus des équipements de série (coussins gonflables, ABS, autoradios), alimentant ainsi la croissance du chiffre d'affaires des équipementiers de 15 pour cent; la FIEV confirme cependant que le chiffre d'affaires de ses membres n'a pas été proportionnel à l'augmentation de la production de véhicules et de leur taux d'équipement en raison de la très forte pression sur les prix à laquelle les équipementiers sont confrontés.

2.2.2. Le secteur de l'équipement automobile au Royaume-Uni

Les secteurs de la fabrication automobile et de l'équipement ont une structure tout à fait différente au Royaume-Uni. Sur les dix premiers fournisseurs automobiles, seuls deux sont basés au Royaume-Uni; l'un d'entre eux, l'aciériste anglo-hollandais Corus, en dépit de son importance, ne s'occupe qu'en partie d'automobiles, n'est pas entièrement détenu par des capitaux britanniques et n'entre pas dans les classifications types des industries de composants de l'OCDE.

Un seul constructeur automobile au Royaume-Uni est à capitaux britanniques – l'ancienne filiale de BMW, MG Rover. Les usines d'assemblage d'automobiles restantes appartiennent à BMW, General Motors, Ford (et ses filiales Jaguar et Land Rover), PSA Peugeot Citroën, Honda, Nissan et Toyota. Ces entreprises ainsi que les petits constructeurs spécialisés ont produit 1,658 million de véhicules en 2002 pour un montant total des ventes atteignant 28 milliards d'euros, tandis que l'ensemble des ventes sur le marché intérieur totalisaient 2,579 millions d'unités. Les ventes cumulées des 2 578 équipementiers présents au Royaume-Uni ont atteint 15,5 milliards de livres. Ils employaient 148 000 travailleurs contre 95 000 dans les usines d'assemblage de véhicules du pays⁵. Cela donne approximativement la moyenne de 60 travailleurs par entreprise de composants au Royaume-Uni, à peine plus de 10 pour cent du chiffre pour la France, ce qui laisse supposer qu'une bonne partie des effectifs des fournisseurs doit aller vers les fabricants spécialisés.

Alors qu'en France les deux constructeurs nationaux détiennent des parts de contrôle dans les capitaux de leurs fournisseurs (PSA Peugeot Citroën, par exemple, contrôle l'un des plus grands fournisseurs français, Faurecia), en raison du déclin de l'industrie automobile britannique, seule l'entreprise multinationale britannique d'équipements de rang 1, GKN Automotive, opère encore à perte sur le marché, encore que d'importantes contributions proviennent d'entreprises britanniques spécialisées et plus diversifiées telles que Pilkington Glass. Le contenu local des équipements des véhicules britanniques a diminué en conséquence depuis les années quatre-vingt-dix, notamment à la suite de la fermeture des usines d'assemblage Ford et GM dont les propriétaires, entre les années soixante et quatre-vingt, détenaient près de 50 pour cent du marché de l'automobile britannique, aujourd'hui plus fragmenté. Grâce aux investissements des fabricants étrangers, cependant, 17 fournisseurs mondiaux de rang 1 sont maintenant représentés au Royaume-Uni.

⁵ Selon le Bureau national des statistiques (National Statistics Office) (NSO).

L'industrie automobile britannique est de nos jours moins connue pour le volume de sa production automobile ou pour l'appartenance de ses installations de production à des acteurs locaux que pour la diversité de ses constructeurs automobiles «transplantés» japonais et européens dans le pays. Le Royaume-Uni est également connu pour la réputation mondiale de ses PME spécialisées dans la préparation de voitures de sport et d'exception. Ces entreprises spécialisées apportent une grande contribution aux exportations, mais globalement le secteur automobile britannique demeure déficitaire (sa balance commerciale est déficitaire d'environ 11 milliards de livres en 2002).

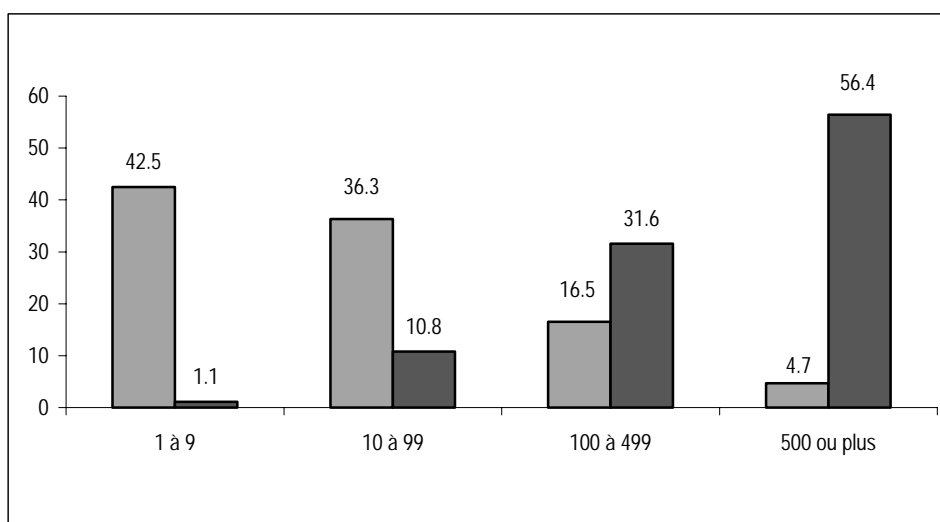
2.2.3. Le secteur de l'équipement automobile aux Etats-Unis

Aux Etats-Unis, la fabrication des véhicules à moteur et des équipements automobiles constituait l'un des plus gros secteurs industriels en 2002, avec 1,2 million d'emplois⁶. Environ 63 pour cent des emplois se situent dans la fabrication des composants. Vingt-trois pour cent des travailleurs environ travaillent dans l'assemblage et 13 pour cent opèrent dans des entreprises fabriquant des remorques de camion, des autocaravanes, des caravanes, des camionnettes de camping ou des éléments à placer sur des châssis de voiture, de camion ou de bus.

Si les emplois dans la fabrication des véhicules et des composants sont répartis sur tout le territoire, certains Etats en regroupent la plus grande partie. Le Michigan, par exemple, représente près d'un quart du total. Le Michigan, l'Ohio et l'Indiana combinés représentent près de la moitié de l'ensemble des emplois dans l'industrie. Parmi les autres Etats représentant une part significative des emplois, on peut citer la Californie, le Tennessee, le Texas, le Kentucky et le Missouri.

L'emploi est concentré dans un nombre relativement faible de très grosses entreprises. Plus de la moitié des emplois dans la fabrication de véhicules et de pièces détachées se situent dans des entreprises employant au moins 500 travailleurs (voir figure 2.1). Dans la fabrication des véhicules à moteur en particulier, l'emploi est concentré dans les très grandes entreprises, mais, dans la fabrication des pièces détachées, on trouve aussi de nombreux emplois dans les petites et moyennes entreprises.

Figure 2.1. Nombre de travailleurs employés par établissement, mars 2002, Etats-Unis (en pourcentage)



Source: Bureau des statistiques du travail (Bureau of Labor Statistics).

⁶ Voir le site Internet du Bureau des statistiques du travail: www.bls.gov/oco/cg/print/cgs012.htm (consulté le 1^{er} juin 2004).

En 2002, quelque 9 600 entreprises fabriquaient des véhicules et des composants; il y avait aussi bien des petites entreprises de composants n'employant qu'un faible nombre de travailleurs que des immenses centres d'assemblage employant des millions de travailleurs ⁷. Le tableau 2.3 montre que sept entreprises sur dix fabriquaient des équipements, principalement dans les domaines suivants: équipement électrique et électronique; moteurs à essence et organes, systèmes de freinage, sièges et garniture intérieure, organes de direction et de suspension; transmission et parties du groupe transmission; climatiseurs; emboutissage de pièces en métal pour véhicules automobiles, par exemple ailes, pavillons, pièces de carrosserie et enjolivures. La fabrication de pièces nécessite moins d'opérations d'assemblage, et les firmes qui ne produisent que des équipements ne sont pas aussi verticalement intégrées que celles qui assemblent des véhicules complets. D'autres établissements se sont spécialisés dans la fabrication des produits suivants: remorques de camions; autocaravanes; caravanes; camionnettes de camping, éléments de voitures, de camions et de bus à installer sur des châssis achetés séparément.

Tableau 2.3. Répartition en pourcentage des établissements spécialisés dans la fabrication de véhicules et d'équipements par secteur industriel détaillé, 2002, Etats-Unis

Secteur industriel	Etablissements
Total	100,0
Fabrication d'équipements automobiles	70,1
Fabrication de pièces de carrosseries et de remorques	24,9
Fabrication de véhicules automobiles	4,9

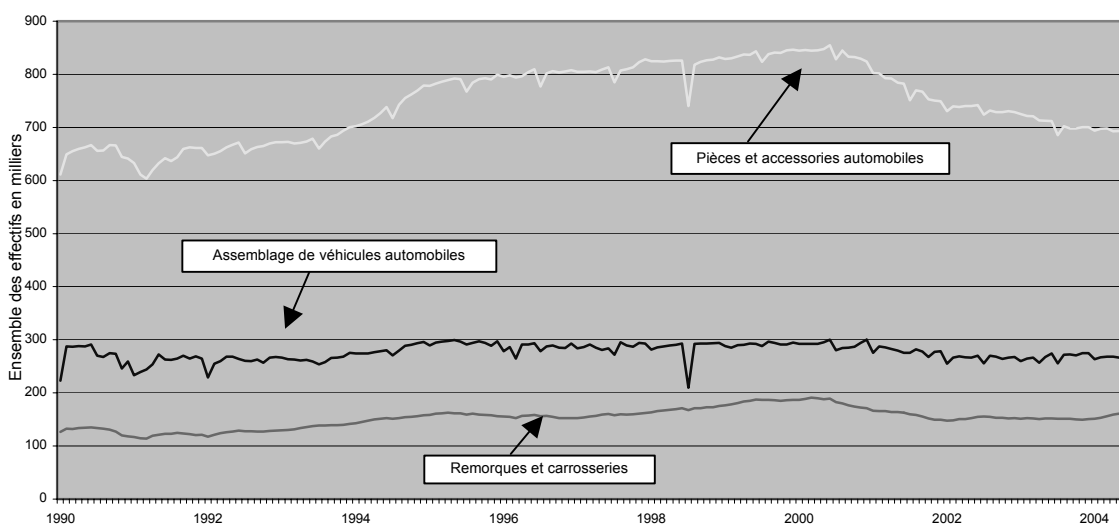
Source: Bureau des statistiques du travail.

Le Bureau des statistiques du travail des Etats-Unis est en train de passer de la Classification type des industries ou des codes CTI au Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN). Cette classification donne une image plus précise de l'emploi dans l'industrie de l'équipement automobile, en créant un plus grand nombre de classifications pour les équipements automobiles.

L'emploi dans l'industrie de l'équipement a augmenté tout au long des années quatre-vingt-dix, mais a connu une forte baisse après avoir culminé en 2000, et ce malgré de fortes ventes automobiles. Il demeure maintenant à son niveau de 1994 (voir figure 2.2). On trouvera une répartition des niveaux de l'emploi dans les divers sous-secteurs de l'industrie des composants de l'automobile des Etats-Unis au tableau 2.4.

⁷ Bureau des statistiques du travail, ministère du Travail des Etats-Unis: *Career Guide to Industries, 2004-05 Edition*, Motor Vehicle and Parts Manufacturing, sur Internet à l'adresse suivante: <http://www.bls.gov/oco/cg/cgs012.htm> (consulté le 7 juin 2004).

Figure 2.2. Répartition de l'emploi dans l'industrie automobile aux Etats-Unis



Source: Bureau des statistiques du travail.

Tableau 2.4. Evolution de l'emploi dans le secteur des composants automobiles, Etats-Unis (2000-2003)

Catégorie des Industries du secteur des composants	Effectifs (sans correction saisonnière)		
	Avril 2000	Avril 2003	Variation (en pourcentage)
Moteurs à essence et organes pour véhicules automobiles	105 100	86 900	-17
Carburateurs, pistons, segments de piston et soupapes	23 500	16 700	-29
Moteur à essence et organes	81 600	70 200	-14
Equipement électrique et électronique pour véhicules automobiles	134 000	106 000	-21
Eclairage des véhicules	19 400	16 800	-13
Autres équipements électriques et électroniques	114 600	89 200	-22
Organes de direction et suspension	56 000	44 800	-20
Systèmes de freinage pour véhicules	50 500	43 600	-14
Eléments de transmission et du groupe de transmission	105 100	87 900	-16
Sièges et garniture intérieure	69 300	60 200	-13
Emboutissage de pièces en métal pour véhicules automobiles	122 400	105 500	-14
Autres éléments de véhicules automobiles (coussins gonflables, climatiseurs et radiateurs)	202 700	170 000	-16

Source: Bureau des statistiques du travail, www.uaw.org/publications/jobs_pay/03/no2/jpe10.cfm.

2.2.4. Le secteur de l'équipement automobile au Brésil⁸

Sur le plan des relations interentreprises, la structure et les caractéristiques de l'industrie brésilienne des composants automobiles n'ont plus rien à voir avec celles de la

⁸ Inspiré de A. Posthuma: *Industrial renewal and inter-firm relations in the supply chain of the Brazilian automotive industry* (document de travail SEED n° 46 à paraître (Genève, BIT, 2004)).

fin des années quatre-vingt. Du fait d'une restructuration majeure et d'une diminution des apports locaux, cette industrie n'est plus aujourd'hui composée que de quelques grandes entreprises de rang 1, qui sont affiliées aux principaux fabricants de composants d'envergure multinationale. Les nouvelles normes imposées par les constructeurs favorisent la création d'un noyau d'entreprises de rang 1, aptes à assumer le rôle de fournisseurs modulaires.

Le nombre d'emplois dans l'ensemble de l'industrie automobile a fortement diminué dans les années quatre-vingt-dix. Comme le montre le tableau 2.5, en 2001, les constructeurs automobiles employaient 84 834 travailleurs et les équipementiers 170 000. Au cours de la décennie actuelle, un quart des emplois ont été supprimés chez les constructeurs et près de 40 pour cent chez les équipementiers.

Tableau 2.5. Recettes nettes et nombre total des emplois – assembleurs et équipementiers automobiles, Brésil (1988-2002)

Année	Recettes nettes (en milliards de dollars) **		Nombre total d'emplois	
	Véhicules *	Composants	Véhicules *	Composants
1988	12,5	10,4	112 985	288 300
1989	11,5	15,5	118 369	309 700
1990	8,6	12,2	117 396	285 200
1991	9,9	9,8	109 428	255 600
1992	11,0	10,1	105 664	231 000
1993	11,6	13,2	106 738	235 900
1994	15,2	14,4	107 134	236 600
1995	15,3	16,6	104 614	214 200
1996	16,6	16,1	101 857	192 700
1997	18,2	16,5	104 941	186 400
1998	17,4	14,8	83 049	167 000
1999	14,5	10,4	85 117	167 000
2000	15,8	13,3	89 134	170 000
2001	16,0	11,9	84 834	170 000
2002	n.d.	10,9	82 050	168 000

Sources: ANFAVEA, 2003; Sindipeças, 2003. * Ces données se réfèrent à la production de véhicules automobiles, commerciaux et de jeeps, à l'exclusion des machines agricoles. ** Prix en reals brésiliens convertis en dollars des Etats-Unis selon le taux de change moyen de chaque année.

Si le net déclin du nombre de travailleurs par unité produite est sans doute le gage d'une réelle augmentation de la productivité, la hausse de la production enregistrée tant dans les usines des équipementiers que dans celles de montage tient en partie à une augmentation du ratio de pièces importées⁹. Outre l'importation de composants, ces données sont aussi le reflet d'une main-d'œuvre occulte résultant d'un recours accru à la

⁹ Les prescriptions relatives à la teneur en éléments d'origine locale concernant les véhicules dans les pays du MERCOSUR ont été assouplies dans les années quatre-vingt-dix; elles sont désormais moins sévères que celles de l'ALENA, qui imposent un taux d'intégration de 62,5 pour cent. Les droits de douane à l'exportation entre les pays du MERCOSUR ont progressivement été réduits pour finalement être supprimés.

sous-traitance de services et d'activités de production. Les entreprises de sous-traitance sont généralement de petite taille. Beaucoup d'entre elles ne font pas partie de la catégorie des entreprises de la métallurgie et, de ce fait, n'apparaissent pas dans les statistiques des associations de l'industrie automobile¹⁰.

2.2.4.1. Exemple réussi de remplacement des importations par des produits locaux

Comme le montre le tableau 2.6, les exportations de composants automobiles brésiliens ont quasiment doublé entre 1991 et 1997. Cela étant, les importations de composants automobiles ont, elles aussi, été multipliées par cinq entraînant pour la première fois depuis des décennies un solde déficitaire dans ce domaine. Les exportations d'automobiles, en revanche, ont progressé plus rapidement que les importations, le ratio étant d'environ 2 pour 1. La diversité géographique des exportations s'est réduite, comme le montre le tableau 2.7. Si les composants automobiles étaient largement exportés dans le monde, le marché américain absorbant les deux tiers des exportations, les exportations de véhicules se limitent de plus en plus à la proche région. La libéralisation des marchés, la dénationalisation de l'industrie nationale des composants automobiles et l'intégration croissante dans les stratégies globales des multinationales ne semblent pas avoir renforcé la tendance à une plus grande mondialisation, mais plutôt à la régionalisation des échanges.

Tableau 2.6. Bilan des importations et des exportations brésiliennes de composants automobiles, 1991-2002 (en millions de dollars E.-U. FAB)

Région	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002 *
Exportations	2 048	2 312	2 665	2 986	3 262	3 509	4 041	4 031	3 591	3 821	3 677	3 881
Importations	843	1 060	1 549	2 073	2 789	3 422	4 394	4 175	3 847	4 228	4 198	3 980
Solde	1 204	1 252	1 115	913	473	87	(352)	(144)	(257)	(407)	(531)	(98)

Source: Sindipeças, 2003. * Les données pour 2002 sont provisoires.

Tableau 2.7. Exportations de composants automobiles brésiliens par région, 1991-2002 (part des exportations totales)

Région	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Amérique du Nord *	53,8	49,2	50,3	48,9	42,8	41,3	40,0	39,3	45,6	44,0	40,7	46,6
Europe	24,4	20,2	14,1	15,0	17,0	15,3	14,8	18,2	21,0	20,6	22,6	24,3
Amérique du Sud	14,1	24,8	29,6	30,2	30,5	34,5	37,6	39,4	27,6	28,3	26,9	16,1
Asie et Océanie	4,8	3,1	3,4	3,6	7,0	6,6	4,9	3,8	3,3	3,9	6,1	8,3
Afrique	2,2	1,9	1,8	1,6	1,8	1,6	1,6	1,2	1,4	1,6	2,0	2,5
Amérique centrale et Caraïbes	0,7	0,8	0,8	0,7	0,9	0,7	1,03	1,12	1,05	1,53	1,74	2,12
Total (en %)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source: Sindipeças, 2003. * Etats-Unis, Mexique et Canada.

¹⁰ Nombre de ces travailleurs ne bénéficient pas des prestations de la carte de travail signée (*carteira assinada*), qui garantissent le versement à l'Etat de la part des cotisations de l'entreprise au titre de la sécurité sociale.

Au début de la présente décennie, les Etats-Unis demeuraient le premier marché d'exportation pour les composants automobiles brésiliens, bien qu'en 2002 la part des exportations à destination de ce marché soit tombée à 36 pour cent (contre 53,8 pour cent en 1991). Dans les années quatre-vingt-dix, l'Argentine est devenue le deuxième marché d'exportation des produits brésiliens, représentant 28,8 pour cent de l'ensemble des exportations en 1997 (contre seulement 4,6 pour cent en 1986), mais la grave crise qui a sévi au début des années 2000 a fait chuter ce chiffre à 8 pour cent en 2002. Aujourd'hui c'est le Mexique qui est le deuxième marché d'exportation (10 pour cent des exportations en 2002), suivi de l'Allemagne (9 pour cent) et de l'Argentine. A noter que la Chine constitue un important marché d'exportation pour les composants automobiles brésiliens puisque la part des exportations vers ce pays est passée de 0,01 pour cent en 1991 à 4 pour cent en 2002.

2.2.4.2. Evolution de la gamme de produits

La gamme de produits a beaucoup évolué à la suite d'accords conclus par la Chambre sectorielle de l'industrie automobile¹¹, accords qui ont dynamisé les ventes de modèles économiques en réduisant les coûts. La production et la vente de voitures économiques ont ainsi atteint 70 pour cent du total des ventes de véhicules de tourisme au Brésil.

L'industrie automobile a été la pièce maîtresse de nombreuses politiques d'industrialisation en Amérique latine. Au Brésil, où des mesures protectionnistes nationalistes avaient été mises en place, ce processus d'industrialisation a été très propice à l'apprentissage technologique des entreprises locales par le biais de la création de liens entre les sociétés à différentes étapes du processus de production. Au milieu des années quatre-vingt-dix, le Brésil était un endroit de prédilection pour l'investissement de capitaux étrangers. L'industrie automobile brésilienne, qui était importante mais qui stagnait, est ainsi devenue, grâce à ces investissements, le premier pays de production pour le MERCOSUR et certains marchés d'Amérique du Sud.

Les relations interentreprises ont été renforcées à deux niveaux. Tout d'abord, les relations entre les constructeurs et les équipementiers ont été transformées dans la mesure où les constructeurs ont confié de plus grandes responsabilités à leurs équipementiers de rang 1. Deuxièmement, les relations entre entreprises d'une même filière d'approvisionnement semblent s'être renforcées, dans la mesure où les équipementiers de rang 1 sont devenus des fabricants spécialisés, responsables de la gestion effective de la filière d'approvisionnement et de l'assemblage du produit.

2.3. Relation asymétrique entre valeur ajoutée et prise des décisions dans le secteur de l'automobile

Ces quatre exemples nationaux mettent en évidence l'importance économique du secteur des composants, qui fournit la plus grande partie de la valeur ajoutée dans l'industrie automobile, sans parler de son importance incontestable pour les salariés et les investisseurs directs et pour l'activité économique en général. Si l'ensemble des secteurs de l'industrie automobile représente environ 10 pour cent du PIB des économies hôtes, le fait que les économies développées dépendent largement des véhicules légers et de

¹¹ La Chambre sectorielle de l'industrie automobile est une tribune de dialogue social où se rencontrent entreprises du secteur automobile, syndicats et gouvernement (aux niveaux local, étatal et fédéral). Elle a été constituée en 1992 et s'est efforcée dès 1993 de relancer l'industrie automobile nationale grâce à la négociation d'accords visant à réduire les taxes, maintenir des prix bas et empêcher les grèves du travail.

l'infrastructure qui sous-tend cette industrie fait que ce secteur représente indirectement jusqu'à 20 pour cent, voire plus, du PIB.

On notera en ce qui concerne les perspectives de croissance et de gains du secteur des composants, que la contribution de ce dernier à la valeur ajoutée est dans l'ensemble, d'au moins 66 pour cent par véhicule et devrait encore augmenter.

2.3.1. Les constructeurs en tant que créateurs de valeur ajoutée

Les constructeurs automobiles, en tant qu'assembleurs de valeur ajoutée, ont toujours été les principaux arbitres en matière d'investissements, de lieux de production et, dans une large mesure, d'accès des équipementiers aux marchés secondaires (des pièces de rechange). Au niveau mondial, les constructeurs automobiles exercent également un degré analogue de contrôle sur la fourniture de pièces de rechange et de services aux utilisateurs finals sur le marché secondaire; leurs filières de distribution, franchisées pour la plupart, sont très similaires de par le monde, même si les régimes réglementaires diffèrent en fonction de la région.

C'est pourquoi on part du principe, dans le présent chapitre, que ce secteur est soumis, sur le plan des débouchés ou des risques, aux variations du marché mondial dont les constructeurs automobiles sont les principaux acteurs. Les constructeurs répondent à la demande prévisionnelle et réelle des utilisateurs finals et répercutent sur leurs fournisseurs les besoins en la matière, qu'il s'agisse de volumes ou de lieux de livraison, en fonction des opportunités de marchés qui se présentent à eux.

Il importe d'établir une distinction entre les différents sous-secteurs de l'industrie des équipementiers automobiles, selon la taille de l'entreprise, le type de produit, le volume de production, selon le type de marché passé avec les constructeurs (équipementiers de rang 2 ou 3) et selon l'activité de l'entreprise, certaines étant spécialisées dans le *développement* et la conception de technologies automobiles.

La complexité de la filière d'approvisionnement automobile est illustrée par le nombre d'entreprises qui sont responsables des quelque 30 000 composants utilisés pour le montage d'une automobile moderne. Celui-ci peut nécessiter la participation de 100 à 200 fournisseurs de rang 1, 30 d'entre eux étant les plus gros contributeurs en matière de valeur ajoutée, par le biais notamment du sous-assemblage des produits de leurs propres fournisseurs. Les fournisseurs de rang 1 peuvent passer des marchés directement avec les constructeurs ou, dans quelques cas, avec une usine de montage avec laquelle ils sont associés dans le cadre d'une coentreprise ou à laquelle ils ont sous-traité cette activité, et ils peuvent être en affaires avec 500 fournisseurs de rang 1, 2 et 3. Ces fournisseurs de la filière d'approvisionnement peuvent aussi bien être des entreprises employant plus de 100 000 personnes, réparties sur plus de 100 sites et dans plus de 30 pays, ou des spécialistes employant cinq travailleurs au plus.

Certains des produits des fournisseurs sont de type générique, développés à leurs risques pour les applications de plusieurs constructeurs et pour le marché secondaire – pneus, bougies, batteries, roues, pièces de moteur, etc. D'autres – la grande majorité – sont développés par les fournisseurs, à la demande du constructeur, pour un véhicule ou un modèle particulier, jusqu'à trois ans avant que le lancement de la production du véhicule ne génère des recettes. La quantité et le lieu de fabrication de ces composants sont déterminés par les constructeurs dans le cadre de contrats spécifiques, qui ne donnent pas accès aux marchés secondaires, si toutefois ceux-ci existent.

2.4. Valeur du marché mondial des composants automobiles

Les estimations en la matière sont très variables. Selon l'une des sources, en 2002, le marché mondial des composants et des accessoires de véhicules, y compris les motocyclettes, atteignait une valeur de 533,4 milliards de dollars E.-U., soit une progression moyenne annuelle de 3,6 pour cent depuis 1997¹². Les grandes disparités qui existent en ce qui concerne les sociétés et les produits sur le plan de leur valeur ne permettent pas de confirmer ces chiffres.

Il apparaît toutefois qu'en dépit de la nouvelle tendance à l'investissement dans les marchés émergents asiatiques, les sociétés d'Amérique du Nord qui appartiennent à la catégorie des équipementiers de rang 1 détiennent toujours la part du lion du marché mondial des composants. Selon le classement des dix premières sociétés, établi par Datamonitor en fonction de leurs parts du marché mondial en 2002 (voir tableau 2.8), six de ces sociétés étaient américaines, une canadienne, une allemande et deux japonaises.

Tableau 2.8. Classement des dix premiers équipementiers automobiles en fonction de leur part du marché en 2002

1.	Delphi Corporation
2.	Robert Bosch GmbH
3.	Johnson Controls, Inc
4.	Denso Corporation
5.	Visteon Corporation
6.	Lear Corporation
7.	Magna International
8.	Dana Corporation
9.	TRW Automotive
10.	Aisin Seiki

Source: Datamonitor, *Automotive Business Review*, 2004.

2.4.1. Croissance des marchés émergents et de la demande en composants

Le marché des véhicules légers des trois principaux marchés régionaux de l'automobile (la «triade») – Amérique du Nord, Europe et Japon – est arrivé à maturité à la fin des années quatre-vingt et suit depuis lors des phases cycliques déterminées par la situation économique et son incidence sur les cycles de remplacement des véhicules. Les prévisions de croissance de la demande mondiale sont fondées sur le transfert, déjà mesurable, des entreprises de ce secteur, des marchés traditionnels de la triade arrivés à maturité, vers les marchés asiatiques autres que celui du Japon, notamment celui de la Chine, qui est de loin le plus important. A compter de la fin 2004, c'est là que sera implanté le siège de l'Asie-Pacifique du plus gros constructeur mondial, General Motors.

Selon des données de l'OCDE, citées dans le rapport sur l'automobile 2004 de la Fédération internationale des organisations de travailleurs de la métallurgie (FIOM)¹³, la

¹² Datamonitor, *Automotive Business Review*, 28 juin 2004.

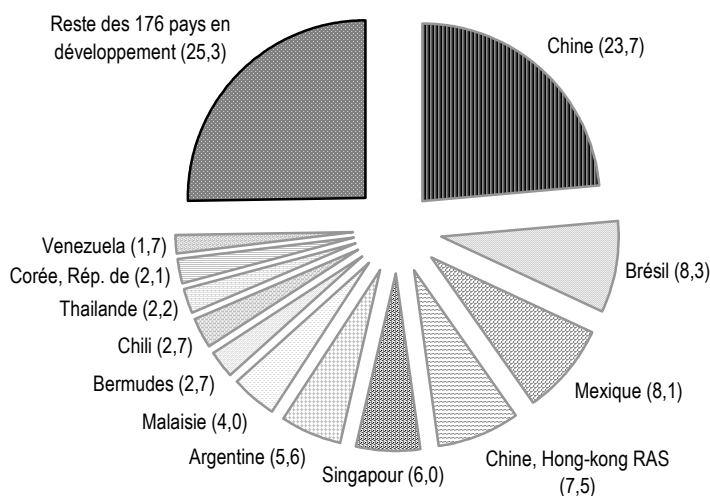
¹³ FIOM: *Rapport sur l'automobile 2004*.

Chine est le pays qui a reçu le plus gros pourcentage (37 pour cent) d'investissement direct étranger mondial en 2003. La FIOU a évalué l'investissement fait en Chine par des multinationales, entre 1996 et 2003, à 12 milliards de dollars E.-U. On prévoit, pour les dix prochaines années, l'injection de 13 autres milliards de dollars E.-U. d'investissement direct étranger en Chine pour le seul secteur de l'automobile, malgré les signes d'un début de surcapacité.

Les données recueillies pour le rapport de la Commission mondiale sur la dimension sociale de la mondialisation indiquent la part des douze premiers pays bénéficiaires des investissements directs étrangers au cours des dix dernières années. La Chine, le Brésil et le Mexique sont d'importants constructeurs automobiles, comme il ressort de la figure 2.3.

Certains des plus gros équipementiers de l'industrie automobile, d'envergure multinationale, ont commencé à investir en Chine au début des années quatre-vingt-dix, sous la forme de filiales appuyant les coentreprises avec lesquelles les clients de leurs constructeurs doivent obligatoirement traiter. L'incidence de la présence des entreprises occidentales et japonaises sur le nombre d'entreprises chinoises fournisseurs de l'industrie automobile n'est pas encore totalement déterminée, car la rapide croissance du marché national ne remonte qu'à trois ans, et les équipementiers chinois, qui étaient au nombre de 2 734 en 2001, ont été soumis à d'importants regroupements à la fin des années quatre-vingt-dix, de même que leurs clients chinois constructeurs – mais cela sur un marché tel qu'il existait avant l'adhésion de la Chine à l'OMC, donc toujours dominé par la passation de marchés publics et très protégé des tendances ayant cours à l'étranger.

Figure 2.3. Répartition des investissements directs étrangers dans les pays en développement, montants totaux pour les années quatre-vingt-dix (en pourcentage)



Source: CNUCED: *Handbook of Statistics 2002*.

En 2002, des sociétés parmi les cinq premières multinationales fournisseurs de l'industrie automobile (Delphi, Bosch, Denso et Visteon) avaient acquis 9 pour cent du marché national chinois des composants. Cela étant, selon le cabinet de conseils KPMG, un an plus tard, les fournisseurs transnationaux de la coentreprise GM-SAIC détenaient toujours 75 pour cent de la part du marché des approvisionnements de la société. Être à même de répondre à des critères de qualité ainsi que de quantité réduit la vitesse à laquelle les produits locaux peuvent remplacer les composants importés dans les industries automobiles en voie de développement. Selon une enquête citée dans un récent article de presse américain sur les possibilités pour les automobiles fabriquées en Chine de satisfaire

les acheteurs américains, les voitures compactes fabriquées en Chine ne soutiennent pas la comparaison avec celles fabriquées aux Etats-Unis sur le plan de la qualité.

Si les investisseurs du secteur de la construction automobile privilégient actuellement l'Asie, les marchés traditionnels de la triade, Amérique du Nord, Europe et Japon, bien qu'étant arrivés à maturité, ne devraient pas diminuer à moyen terme, en dépit de la réduction des parts de marché de certains des constructeurs nationaux. Des licenciements et des réductions d'emploi ont récemment été enregistrés dans des zones aujourd'hui désindustrialisées où se concentrait auparavant l'industrie automobile, comme dans le Michigan aux Etats-Unis ou les West Midlands au Royaume-Uni.

De 2000 à 2003, le marché du travail nord-américain dans le secteur de la construction automobile a perdu 140 000 emplois, soit 2,6 pour cent par an, dont 70 pour cent dans l'industrie des composants¹⁴.

Le potentiel de développement des marchés automobiles pour accroître le parc automobile mondial, et par conséquent le volume d'affaires des fournisseurs d'ici à 2020 est considérable. Il est dit dans une analyse ce qui suit:

Le taux de motorisation varie selon l'endroit de la planète. En 2000, la moyenne mondiale (tous véhicules confondus: véhicules de tourisme et véhicules utilitaires) était de 126 véhicules pour 1 000 habitants. Dans les pays les plus avancés, ce rapport était de 585 véhicules pour 1 000 habitants, alors que dans les pays en développement il n'était que de 41 véhicules pour 1 000 habitants. Ainsi, le parc mondial de véhicules était de 765 millions d'unités en l'an 2000 ... Si l'on transpose la moyenne mondiale de 126 unités pour 1 000 habitants (en vigueur en 2000) en 2020, la taille du parc automobile devrait atteindre 1,4 milliard d'unités (nos prévisions actuelles sont de 1,2 milliard d'unités), c'est-à-dire presque le double du parc existant en 2000¹⁵.

En bref (si l'on conserve les cycles moyens de remplacement actuels), les projections concernant le parc de véhicules impliquent une croissance du nombre de véhicules produits de 83 pour cent d'ici à 2020, soit un taux moyen de 4,15 pour cent par an.

L'instabilité potentielle des marchés du pétrole et, bien entendu, les taux de développement économique influenceront sur le taux de croissance à terme de la production automobile sur les marchés émergents. Mais les investissements faits, notamment dans les marchés asiatiques, tendent à confirmer ces prévisions. D'autres sources de prévisions viennent renforcer les perspectives de croissance concernant les fournisseurs de composants en laissant entendre que la part de la valeur ajoutée des fournisseurs par véhicule devrait croître.

Une étude a évalué le marché des composants automobiles américains en 2003 à 876 milliards de dollars E.-U. et a indiqué que ce marché pourrait augmenter de 3,4 pour cent par an en moyenne, pour atteindre 1 100 milliards de dollars E.-U. en 2010¹⁶. Toutefois, la part des recettes provenant de la fabrication mondiale de composants dans la région de l'ALENA pourrait diminuer de 11 pour cent d'ici à 2010 et celle de l'Europe

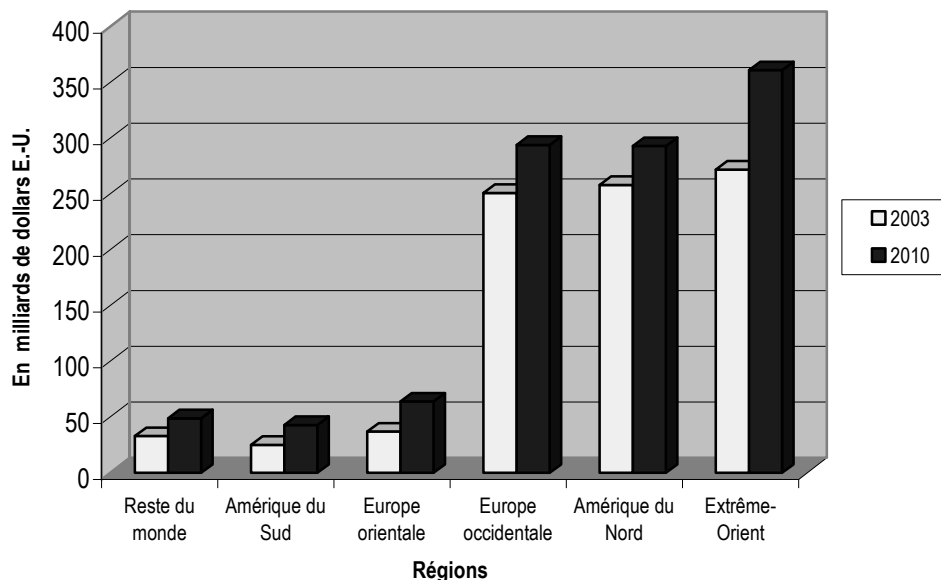
¹⁴ Roland Berger Strategy Consultants: exposé présenté lors de la réunion de l'OESA sur le thème: *The road ahead for the North American automotive industry: Supplier strategies* (Cleveland, Ohio, mars 2004).

¹⁵ M. Pemberton: *Newsletter of Market Data Analysis*, www.autelligence.com, 25 juin 2004.

¹⁶ Roland Berger Strategy Consultants, exposé présenté lors du Congrès mondial de la SAE, Detroit, 8 mars 2004.

occidentale de 20 pour cent. Les principaux bénéficiaires de cette évolution seraient l'Asie, dont la part mondiale du marché des composants augmenterait de 165 pour cent, et l'Europe centrale, dont la part augmenterait de 31 pour cent.

Figure 2.4. Marché mondial des composants en 2003 et projections pour 2010



Source: OESA/Roland Berger Strategy Consultants, 2004.

2.4.2. L'importance croissante de la Chine

Avec 1,12 million de ventes de véhicules légers en 2003 (et 4,4 millions de ventes de véhicules au total), la Chine est devenue le troisième constructeur automobile national après les Etats-Unis et le Japon. C'est également le pays où l'investissement direct étranger est le plus élevé pour la plupart des constructeurs mondiaux de l'industrie automobile et, par voie de conséquence, pour nombre de leurs fournisseurs de composants de rang 1. Au total, les constructeurs étrangers ont prévu d'investir plus de 13 milliards de dollars E.-U. d'ici à la fin de la décennie actuelle, en augmentant leur capacité de production dans le cadre d'associations en coentreprise avec SAIC, FAW, Dongfeng, Brilliance China et d'autres importants partenaires chinois.

La demande croissante de la Chine en pétrole et en acier, en particulier après ces trois dernières années de forte croissance de la production automobile et de la vente de véhicules sur le marché national, a eu une incidence directe sur le prix mondial de ces deux produits essentiels à l'industrie automobile au cours des six derniers mois.

L'exactitude des prévisions à long terme du marché mondial automobile est, bien entendu, subordonnée à l'incidence d'événements déstabilisants, imprévisibles à l'heure actuelle. Les prévisionnistes s'accordent toutefois sur le fait que la demande mondiale dans le secteur de l'automobile va continuer de croître considérablement, grâce essentiellement à l'émergence des marchés asiatiques, notamment la Chine et l'Inde. Le potentiel de l'Inde, qui repose uniquement sur la taille de sa population, est encore assez loin d'être réalisé en comparaison de celui de la Chine et de quelques autres petits marchés émergents.

Selon des prévisions faites en 2003, les marchés traditionnels de la triade (Amérique du Nord, Europe et Japon) devraient passer de 42,8 millions d'unités en 2002 à 51,8 millions en 2015¹⁷. Les marchés émergents, avec la Chine en tête, devraient passer de 14,4 à 24,4 millions d'unités, dans la même période, amenant ainsi la production totale de 57,2 à 76,2 millions d'unités. Pour faire face à l'augmentation prévue, il faudrait construire 63 nouvelles usines de montage d'une capacité moyenne de 300 000 unités par an.

Michael Robinet, vice-président des services de prévision mondiale de l'entreprise américaine CSM Worldwide, a écrit en août 2003 que la Chine est et restera le marché de la croissance de ce secteur et qu'entre 2002 et 2008 la production automobile de ce pays enregistrera une croissance annuelle cumulée de 15 pour cent, avec une production atteignant les 6,3 millions de véhicules en 2008, soit une augmentation de 3,6 millions de véhicules depuis 2002.

2.4.3. Incidence de la demande croissante de véhicules sur la demande de composants

Quel est le rapport entre ces prévisions en matière de production mondiale et le marché des composants? En 2003, un analyste¹⁸ a prévu une augmentation de 75 pour cent du chiffre d'affaires des fournisseurs de l'industrie automobile entre 2000 et 2010, qui serait due à une augmentation du nombre de véhicules produits et à une hausse de 30 à 40 pour cent de l'externalisation de la production et du développement par les constructeurs automobiles.

Une autre étude réalisée en 2003¹⁹ a conclu que d'ici à 2015 la part de la contribution des fournisseurs à la valeur d'un véhicule passerait du taux ordinaire de 65 pour cent à celui de 77 pour cent, en raison notamment de l'augmentation de la valeur en équipements électriques et électroniques par véhicule. Selon la même source, le chiffre d'affaires mondial devrait passer de 645 à 903 milliards d'euros d'ici à 2015, soit une augmentation moyenne de 2,6 pour cent par an. Les constructeurs et les équipementiers devraient, selon les prévisions, investir 2 000 milliards d'euros d'ici à 2015 pour réaliser cette croissance.

De nombreux observateurs et associations professionnelles représentant le secteur des équipementiers mettent l'accent sur les répercussions néfastes de la pression constante que les constructeurs automobiles exercent pour que les fournisseurs baissent leurs prix. L'encadré 2.3 relate des faits récents qui illustrent cette réalité. Selon les prévisions de M. Pemberton, les grands équipementiers qui utilisent des technologies avancées seraient au premier plan de la croissance du secteur tout entier. Les ventes des fournisseurs de rang 1 spécialisés dans les systèmes à valeur ajoutée relativement forte, tels que Bosch, Delphi, Faurecia, Siemens VDO Automotive et Valeo, devraient croître de 4 pour cent par an, soit 70 pour cent entre 2003 et 2015, et leurs ventes globales augmenter de 417 milliards d'euros aujourd'hui à 700 milliards d'euros.

¹⁷ Les chiffres mentionnés pour 2002 sont différents de ceux donnés par l'Organisation internationale des constructeurs automobiles (OICA) qui a enregistré une production de 41,1 millions de voitures particulières dans le monde en 2002 et de 15,43 millions de véhicules légers à usage commercial, soit une production totale de véhicules légers, à l'exclusion des motocyclettes, de 56,4 millions d'unités. Avec des stocks de fin d'année comparables d'une année sur l'autre, la production est un indicateur représentatif du volume du marché.

¹⁸ Mercer Management Consulting – Fraunhofer-Gesellschaft, 2003.

¹⁹ M. Pemberton: *Managing the Future: World vehicle forecasts and strategies to 2020* (Londres, Autelligence Ltd., 2003).

Encadré 2.3
**Conséquences néfastes pour les fabricants de composants à faible coût
des pressions exercées pour abaisser les prix**

Une action de grève menée par 1 026 travailleurs s'est achevée dans la violence en juin 2004 à l'usine Visteon de Bedford, Indiana, qui fabrique des produits simples, tels que des conteneurs de liquide lave-glace, pouvant être produits presque partout comme au Mexique, en Chine ou dans toute autre usine américaine où les coûts de production sont moindres. Les constructeurs automobiles comme Ford, General Motors et DaimlerChrysler exercent une pression énorme sur les fournisseurs pour qu'ils réduisent considérablement le prix de ce type de produit.

Les travailleurs de l'usine de Bedford se sont mis en grève, mais la tentative faite pour les remplacer par des travailleurs venus d'ailleurs et introduits dans l'usine en bus s'est soldée par une émeute.

Visteon avait avisé les travailleurs de l'usine de Bedford, en avril 2003, que 500 à 600 emplois seraient transférés dans une usine où les coûts de production sont inférieurs. Les taux horaires négociés par l'International Union of Electrical Workers – Communications Workers of America (IUE-CWA) à Bedford auraient été, selon les informations recueillies, de 17 à 19 dollars de l'heure. Les travailleurs de Bedford ont rejeté l'accord proposé qui, bien que n'ayant pas été divulgué, n'aurait pas, selon des indications recueillies lors de dialogues échangés sur le net, entraîné de modifications du salaire de base des travailleurs en poste à Bedford mais tendait à supprimer les augmentations indexées sur le coût de la vie et à accroître les cotisations versées par les salariés pour leur assurance maladie. Visteon proposait de limiter le nombre de suppressions d'emplois à Bedford à 250, voire 300 au plus, mais insistait par ailleurs pour mettre en place un barème salarial à deux vitesses analogue à celui récemment approuvé par le syndicat des travailleurs de l'automobile, United Auto Workers Union (UAW), dans d'autres usines de Visteon et de Delphi. Dans ces usines, les anciens salariés des filiales de Ford et de General Motors avaient des salaires plus élevés que ceux des salariés des autres fournisseurs.

Source: *Detroit News*, 10 juin 2004.

Les variables susceptibles d'influer sur l'incidence à terme de l'augmentation des ventes de véhicules dans le monde sur l'ensemble des équipementiers – ce que l'on ne peut pas prévoir avec exactitude à l'échelon mondial – sont les suivantes:

- l'évolution des prix, dont dépend la valeur potentielle des composants;
- les prescriptions législatives imposant de nouvelles technologies à valeur ajoutée, qui, à l'heure actuelle, sont optionnelles et qui équipent généralement des véhicules de haut de gamme à marge relativement élevée;
- l'incidence de l'utilisation de composants à plus forte valeur ajoutée sur le prix des composants à faible valeur ajoutée, compte tenu du coût total des composants par véhicule à ne pas dépasser;
- l'incidence de l'augmentation de la durée de vie des composants, du fait de l'amélioration de la qualité, sur la demande en pièces de rechange;
- les répercussions de la pénurie de matières premières résultant d'une augmentation de la production mondiale;
- les répercussions des fusions de sociétés sur les capacités en R&D des sociétés individuelles qui survivent;
- les futurs changements de la politique des constructeurs automobiles en ce qui concerne l'intégration verticale par opposition à l'externalisation de la fabrication et du sous-assemblage de composants.

L'incident dont il est fait état dans l'encadré 2.3 met en lumière les problèmes rencontrés aux Etats-Unis dans ce domaine, notamment la «désintégration verticale» de sociétés de fournisseurs ayant autrefois appartenu au constructeur, la surcapacité des entreprises nationales dont les parts de marché sont grignotées par des sociétés étrangères installées dans le pays et par les importations, le coût élevé des soins de santé privés. Cela étant, des pressions commerciales sous-jacentes analogues touchent également les usines fabriquant des composants sur tous les marchés automobiles des pays en développement, de même que l'ensemble de l'industrie manufacturière d'Amérique du Nord et d'Europe.

3. Les nouveaux marchés et la demande de main-d'œuvre

L'extension géographique de la production et des ventes de véhicules automobiles a eu une incidence sur la demande et la répartition de la main-d'œuvre dans chacun des pays constructeurs. S'ils ont en général externalisé davantage la R&D et le montage partiel à des fournisseurs au cours des dix dernières années, les constructeurs de véhicules demeurent toujours les arbitres du choix des lieux de production des équipementiers, étant donné l'importance accrue depuis la fin des années quatre-vingt des demandes d'approvisionnement juste à temps.

En Chine, premier marché en expansion de l'industrie automobile, les constructeurs ne sont pas soumis aux mêmes réglementations en matière d'IED que les équipementiers. Étant donné l'importance stratégique qu'elles accordent à la construction automobile, les autorités chinoises insistent sur les structures de coentreprise pour les constructeurs automobiles à capitaux étrangers/internes. Par ailleurs, les équipementiers américains, européens et japonais ont été autorisés à investir dans des filiales exclusivement chinoises.

L'industrie automobile, comme la plupart des autres branches d'activité, a connu ces dernières années des glissements terminologiques très marqués. Il s'agit souvent d'euphémismes ayant des connotations négatives pour l'une des parties intéressées. La notion de «flexibilité de la main-d'œuvre» en est l'un des meilleurs exemples. Dans les pays de l'OCDE, les syndicats se sont battus pendant des années pour établir des conditions contractuelles avec les firmes automobiles, particulièrement les constructeurs et les équipementiers de rang 1, en vue de fournir des garanties à leurs adhérents. Vu l'intensification de la concurrence dans le secteur et l'abondance de main-d'œuvre moins chère sur les marchés émergents, les firmes automobiles ont commencé à trouver ces conditions trop onéreuses et considèrent maintenant que la main-d'œuvre dans les pays de l'OCDE devrait accepter des modifications de ces conditions si elle veut que l'emploi soit maintenu sur les lieux de production de ces pays. C'est ce qui explique l'Accord DaimlerChrysler en Allemagne, ainsi que plusieurs développements similaires dans d'autres pays (y compris les pressions exercées pour accroître la durée du travail). Les entreprises préfèrent évoquer une évolution vers la «flexibilité», terme à connotation positive. Toutefois, les mots ne changent pas la réalité. Dans les lieux de production traditionnels de l'industrie automobile, les pressions les plus vives s'exercent sur la main-d'œuvre syndiquée pour qu'elle renonce à certains des avantages déjà acquis. Le quiproquo porte sur les termes observer/préserver. Autre formule actuellement à la mode, et étroitement liée à la situation de la main-d'œuvre: la «gestion de l'héritage du passé» (voir encadré 3.1). Il s'agit de la façon dont les firmes automobiles, soumises à de fortes pressions financières, prennent en charge les coûts hérités, y compris les pensions et les prestations pour soins de santé accordées aux travailleurs retraités (questions particulièrement importantes pour GM et Ford). Du point de vue des travailleurs de l'industrie automobile, la flexibilité de la main-d'œuvre touche ceux qui sont actuellement employés dans le secteur, tandis que la gestion de l'héritage du passé touche ceux qui sont à la retraite. Dans les deux cas, les expressions pèsent sur le bien-être des travailleurs.

Encadré 3.1
Un nouveau concept: la gestion de l'héritage du passé

Alors que les séries successives de mesures de restructuration au niveau mondial se répercutent sur les constructeurs automobiles, les derniers effets se font sentir au niveau local dans les différentes usines et installations. Des constructeurs doivent ainsi pour la première fois relever le défi qui consiste à s'accommoder de décisions antérieures: comment gérer l'*héritage du passé*.

La restructuration à l'échelle mondiale (parmi les constructeurs de véhicules) se caractérise par les éléments suivants:

- des montants importants ont été dépensés pour revenir sur des décisions antérieures ou tenter de les conserver;
- certaines décisions sont tout simplement trop difficiles ou trop chères à modifier à court terme (en particulier les contrats de fourniture de moteur), de sorte que, concrètement, on prend le parti de s'en accommoder;
- certains investissements sont effectivement perdus car le chevauchement des décisions tend à déboucher sur une surcapacité;
- les installations actuelles ne devraient pas connaître une période de stabilité à long terme au cours de laquelle toutes les activités principales, telles que la gestion, l'investissement, la formation, etc., peuvent être intégrées.

Les installations et usines peuvent devenir les «victimes» du changement quels que soient les résultats obtenus, tout simplement parce qu'elles ne se trouvent pas au bon endroit, au bon moment.

Le monde turbulent de la construction automobile exige par-dessus tout un rendement concurrentiel. Il faut noter que la concurrence se situe principalement au niveau interne: lorsqu'il s'agit de prendre des décisions d'investissement pour l'avenir, une analyse comparative externe par des entités telles que Harbour Report ne sera pas aussi utile qu'une comparaison interne avec les usines sœurs implantées à l'étranger.

Cette question de «compétitivité» ne se réduit peut-être pas à la productivité. L'usine la plus productive est celle qui fonctionne la plupart du temps à plein rendement ou presque, alors que le problème essentiel est l'impossibilité d'adapter aux nouvelles circonstances les décisions prises antérieurement en matière d'investissement dans la capacité de production. Le plus important est donc probablement la flexibilité de la main-d'œuvre sous toutes ses formes.

La mondialisation fait davantage que favoriser la création de groupes toujours plus importants dans l'industrie automobile, elle est en grande partie à l'origine de la rupture constante d'équilibre dans le paysage de l'industrie automobile. Tout particulièrement sur les marchés déjà établis qui produisent depuis longtemps, souffrent d'une surcapacité endémique et sont soumis à de très vives pressions concurrentielles en raison des nouveaux emplacements de production, ces tensions mondiales peuvent avoir des conséquences spectaculaires au niveau local. On constatera donc de plus en plus que les sociétés et les établissements prospères de l'industrie automobile (et l'analyse s'applique autant aux équipementiers qu'aux constructeurs) sont ceux qui excellent dans le nouvel art de gérer l'*héritage du passé*.

Source: P. Wells: «The end of the affair», *Automotive Components Analyst*, juin 2004, www.awknowledge.com.

3.1. Ecarts entre les coûts de main-d'œuvre dans le monde

Dans le secteur des composants pour automobile à fort coefficient de main-d'œuvre, certains des marchés les plus dynamiques contrastent très nettement avec les marchés établis du point de vue des coûts de main-d'œuvre. Le tableau 3.1 indique les salaires horaires dans l'industrie automobile pour 13 pays, alors que le tableau 3.2 présente les coûts horaires de main-d'œuvre (salaires plus prestations) pour les fabricants dans dix pays pour lesquels on dispose de données.

Alors que les investissements consentis dans l'industrie automobile, comme dans bien d'autres branches d'activité, sont soumis à des coûts inégaux, mis en évidence par la mondialisation, cette industrie est dans une certaine mesure «moins mondialisée» que beaucoup d'autres du point de vue de la production: les préférences régionales des

consommateurs, le tarif douanier des zones d'échanges commerciaux et les différences de législation sur la sécurité et l'environnement font encore largement obstacle à la commercialisation dans différentes régions de véhicules à spécification unique.

Tableau 3.1. Rémunération horaire des travailleurs du secteur de la construction et de l'équipement automobiles (US CIC 371), dans différents pays, en dollars E.-U., pour plusieurs années

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Brésil	–	–	–	15,43	15,86	16,83	11,50	11,51	9,85	–
Canada	20,83	20,65	20,81	21,02	20,86	20,50	19,94	–	–	–
Mexique	3,98	4,09	2,56	2,51	2,93	3,02	3,45	4,18	5,04	5,12
Etats-Unis	25,52	26,64	26,55	27,23	28,00	26,44	26,73	27,99	29,84	31,67
Japon ¹	23,93	26,35	29,12	25,83	24,52	22,89	26,38	27,77	24,77	24,37
République de Corée	7,37	8,83	10,85	12,46	10,02	8,06	10,63	11,75	10,95	13,62
Taiwan, Chine	6,66	6,73	6,98	6,76	7,09	6,58	7,03	7,06	6,82	6,53
France	17,36	17,97	20,04	19,67	17,75	17,97	17,77	16,65	16,95	18,49
Allemagne	–	–	–	–	–	35,47	34,92	31,63	31,11	32,81
Irlande	10,45	10,76	12,14	12,35	12,31	12,18	13,42	12,39	13,30	13,97
Italie	16,63	16,67	17,22	18,82	17,88	17,60	17,09	15,12	14,92	16,24
Espagne	16,22	15,39	16,78	16,70	14,92	14,14	15,16	13,92	13,31	14,83
Royaume-Uni	15,21	16,00	16,78	16,94	18,77	20,12	20,32	19,45	19,32	21,15

¹ Y compris les motocyclettes.

Source: Bureau des statistiques du travail des Etats-Unis, mai 2004.

Tableau 3.2. Coût horaire effectif de la main-d'œuvre chez les constructeurs de différents pays, 2003 (en dollars E.-U.)

Pays	Salaire horaire	Prestations	Contribution de l'employeur	Total par heure
Allemagne	33,0	8,0	2,9	43,9
Etats-Unis	22,5	4,6	6,5	33,6
France	22,1	6,9	2,7	31,7
Japon	20,2	2,3	1,4	23,9
Canada	19,4	3,0	1,4	23,8
Royaume-Uni	18,6	2,9	2,0	23,5
République de Corée	8,4	2,5	n.d.	11,2
Taiwan, Chine	5,2	n.d.	n.d.	n.d.
Mexique	2,7	n.d.	n.d.	3,2
Chine	1,3	n.d.	n.d.	1,3

Source: Roland Berger Strategy Consultants/US National Manufacturers' Association.

La situation économique des constructeurs automobiles qui constituent de leur pays d'accueil d'importants centres d'activité dans l'industrie manufacturière – à forte intensité d'emplois et lourdement taxée – a incité les gouvernements et les institutions financières à favoriser la survie de nombreuses entreprises que la forte concurrence mondiale aurait pu réduire en nombre. Chacune de ces firmes automobiles, même si elles dépendent de groupes ou de coentreprises, cherchent à obtenir des parts de marché en offrant toute une diversité de produits en vue d'occuper tous les segments du marché qui sont à leur portée. En conséquence, du fait de la prolifération de modèles de véhicules conçus pour des marchés régionaux sur lesquels opèrent de multiples compétiteurs, les constructeurs pénétrant sur le nouveau marché entraînent souvent dans leur sillage des usines de composants spécialisées dans chacune des installations de montage des constructeurs.

Encadré 3.2
Pays en développement: un créneau dans la chaîne d'approvisionnement mondiale du secteur automobile?

Les auteurs d'un rapport publié par l'ONUDI en 2003 exposent la politique d'accompagnement qui a incité les équipementiers de rang 1 (en particulier les plus importants intégrateurs de «systèmes de rang 0,5», ou «méga-fournisseurs mondiaux» tels que Bosch ou Delphi) à établir des installations de production à proximité de nouvelles usines de montage dans des centres de construction automobile en expansion. Ils indiquent que cette tendance limite les possibilités dont disposent les fournisseurs de composants locaux sur les marchés émergents de participer au développement du secteur automobile.

Les auteurs prétendent cependant que les équipementiers de rang 2 ne doivent pas, comme ceux de rang 1, avoir la capacité de fournir des pièces aux plates-formes de montage de véhicules automobiles implantées dans différentes régions du monde. En conséquence, ils affirment que «... les pays en développement peuvent mieux s'intégrer dans les chaînes mondiales de valeur des entreprises multinationales du secteur automobile en ouvrant leurs marchés locaux», et insistent sur l'importance qu'il y a à promouvoir les réseaux de petites entreprises dans les pays en développement pour les aider à pénétrer sur de nouveaux marchés.

Les cas cités dans le rapport montrent que les équipementiers de rang 1 qui transfèrent leurs activités sur les marchés en développement semblent opter si possible pour les équipementiers de rang 2 avec lesquels ils avaient déjà traité ailleurs. L'indépendance économique des PME fournisseurs dans les pays en développement est assujettie à des facteurs liés à la mondialisation: alors que certains types de production (particulièrement à fort coefficient de main-d'œuvre) sont centrés sur des marchés à faible coût de main-d'œuvre pour le commerce des composants dans le cadre des chaînes d'approvisionnement, la conception des composants et l'attribution des contrats sont assurées d'ordinaire à l'échelle mondiale par les équipementiers de rang 1, en coordination avec les constructeurs de véhicules.

La survie à long terme des petits équipementiers de rang 2 dépend donc de leur aptitude à acquérir des compétences spécifiques qui complètent plutôt qu'elles ne concurrencent celles de leurs clients, les équipementiers de rang 1; pour obtenir l'échelle voulue qui permette de pratiquer un prix concurrentiel – soit pour l'équipement d'origine soit pour les pièces détachées –, les PME fournisseurs opérant dans les économies en développement doivent s'intégrer dans les chaînes d'approvisionnement mondiales. Il leur faut adopter des stratégies commerciales dynamiques (économiquement difficiles à mettre en place pour les petites entreprises), et leurs produits et systèmes doivent être entièrement conformes aux normes mondiales de qualité.

Le document de l'ONUDI avance que l'intégration des équipementiers de rang 2 dans les chaînes d'approvisionnement mondiales exige l'ouverture de nouveaux marchés aux équipementiers de rang 1, encore que, du fait de ce processus, dans des régions aussi diverses que le Brésil, l'Afrique du Sud, l'Australie ou l'Asie, les principaux fournisseurs locaux ont de plus en plus tendance à devenir des filiales d'entreprises multinationales.

Rien de tel ne s'est produit en Chine jusqu'à l'accession du pays à l'OMC en 2003. Or la concentration de l'industrie automobile désormais recherchée par le gouvernement chinois et la dépendance technologique des constructeurs locaux de véhicules à l'égard de leurs co-entrepreneurs étrangers donnent à penser que la Chine va prendre une importance de plus en plus grande pour les équipementiers multinationaux. Les auteurs recommandent de favoriser les réseaux de fournisseurs dans les marchés émergents, grâce à un appui technique, financier et administratif. Le plus ambitieux de ces programmes de soutien a été le Programme de développement de l'industrie automobile en Afrique du Sud, qui conjugue les incitations fiscales à la production locale et aux exportations avec les droits de douane à l'importation autorisés par le premier partenaire commercial de l'Afrique du Sud dans le secteur automobile, l'Union européenne. On ne peut cependant pas dire que ce programme a accru l'autonomie du secteur sud-africain des moteurs ou l'indépendance de ses équipementiers par rapport aux fabricants étrangers tournés vers l'exportation. Le commerce automobile du pays est d'ailleurs en déficit malgré le régime de protection qui régit les importations de pièces détachées et de véhicules entièrement montés.

Les pays dépourvus d'une bonne base de qualifications ou d'une structure d'investissement ferme dans l'industrie automobile ont souvent beaucoup de difficultés à fournir un appui technique, financier et administratif à un secteur de la construction automobile relativement perfectionné et à forte intensité de capital, alors que les gouvernements des pays dotés d'un secteur automobile bien établi, comme le Royaume-Uni et d'autres pays du nord-ouest de l'Europe, introduisent des programmes d'éducation et de subvention visant à attirer et à maintenir l'IED dans ce secteur, et mettent en place des programmes d'appui spécialement conçus pour cette branche d'activité.

Source: J. Humphrey et O. Memedovic: *The global automotive industry value chain: What prospects for upgrading by developing countries* (ONUDI, Vienne, 2003), à l'adresse suivante: <http://www.unido.org/en/doc/12769>.

3.2. Plates-formes et rangs

Malgré la prolifération des modèles et de leurs variantes au niveau local, les constructeurs réduisent le nombre des «plates-formes» de base sur lesquelles ces véhicules sont construits. Dans le cas de l'alliance Renault-Nissan, par exemple, il est prévu que cinq plates-formes de base au maximum serviront à produire les différents modèles des entreprises partenaires sur des marchés allant du Japon à l'Amérique du Nord et du Sud en passant par l'Europe. D'ici 2008, les plates-formes permettant de construire plus d'un million de véhicules par an pourraient constituer un tiers de la production mondiale de véhicules, contre 28 pour cent en 2002. Le nombre total de plates-formes sur lesquelles sont montés plus d'un million de véhicules par an pourrait passer de cinq à 15 pendant cette période.

Les principaux équipementiers de rang 1 qui fournissent des sous-ensembles à ces plates-formes doivent le faire à l'endroit où le véhicule est construit. Ils attendent à leur tour un appui des équipementiers de rang 2 dans les centres régionaux de production. En ce sens, des produits dont les spécifications (notamment ceux de valeur élevée comme les moteurs) ou les prix peuvent varier d'une région du monde à l'autre conduisent les fournisseurs à entrer dans la catégorie des entreprises multinationales – ce qui est déjà largement le cas des équipementiers de rang 1. Parmi les centres nationaux de production de véhicules automobiles, seule la Chine, dernière venue sur ce marché, n'a pas attiré d'investissements de l'étranger de la part d'équipementiers de rang 1 avant le début des années quatre-vingt-dix.

Interrogés sur l'ordre de leurs priorités stratégiques futures, 31 pour cent d'un échantillon de fournisseurs des Etats-Unis ont évoqué le transfert vers des lieux de production à moindre coût, 12 pour cent des transferts pour se rapprocher de leurs clients et 10 pour cent ont mentionné le ralentissement ou l'interruption de la capacité excédentaire¹.

La difficulté que peut avoir un fournisseur de composants relativement petit ou spécialisé de suivre un constructeur ou un équipementier de rang 1 sur un nouveau territoire dépendra de problèmes d'échelle, ainsi que du niveau disponible de capital-risque, de compétences et d'autres ressources. Les fournisseurs enregistrant des ventes annuelles inférieures à 100 millions de dollars E.-U. ne peuvent chercher à accroître leurs débouchés que sur leur propre continent. Ceux dont les ventes sont inférieures à 500 millions de dollars E.-U. peuvent choisir une autre région. Un fournisseur dont les ventes dépassent 500 millions peut être contraint de mondialiser ses activités. L'encadré 3.3 étudie la question des plates-formes utilisées à l'échelle mondiale.

Une telle impulsion vers la mondialisation résulte bien plus des investissements internationaux rendus obligatoires par les clients que de la nécessité de diriger des activités multinationales afin d'atteindre l'échelle nécessaire pour qu'une entreprise devienne concurrentielle. Autrement dit, comme il est indiqué dans l'introduction du présent rapport, la mondialisation pour les équipementiers de rang 1 (et indubitablement pour certains de leurs fournisseurs à leur tour) suit une évolution déterminée par l'emplacement des usines de montage de leurs clients (on parle souvent dans ce cas de «co-implantation»)².

¹ Roland Berger Strategy Consultants: intervention à la réunion de l'OESA sur le thème: *The road ahead for the North American automotive industry: Supplier strategies* (Cleveland, Ohio, mars 2004).

² M. Holweg et F.K. Pil: *The second century: Reconnecting customer and value chain through build-to-order* (MIT Press, Cambridge, Mass., et Londres, Angleterre), 2004, p. 146.

Les fournisseurs qui investissent dans de nouveaux marchés peuvent adopter une structure manufacturière semblable à un «réseau en étoile», leurs usines de montage axées sur le juste-à-temps étant situées à proximité des sites de construction d'automobiles et servies par des centres régionaux de fabrication capables d'atteindre des objectifs d'échelle en fournissant leurs produits à plus d'une de ces usines de montage.

Encadré 3.3

Stratégie de production des fournisseurs: se mondialiser à l'instar des assembleurs

Les fournisseurs doivent reconnaître que les plates-formes utilisées par plusieurs constructeurs dans le monde sont de plus en plus une réalité de la vie. Les constructeurs qui ont tardé à monter des plates-formes et à les rationaliser à l'échelle mondiale sont aujourd'hui considérés comme étant à la traîne.

Du point de vue des fournisseurs, les plates-formes donnent la possibilité de pénétrer de nouveaux marchés et de prendre part à un large éventail de programmes. Les fournisseurs qui font preuve de flexibilité et qui œuvrent sur ce type de plate-forme sont en mesure de réagir aux fluctuations monétaires et de prendre moins de risques sur le plan financier.

Vers la fin de cette décennie, il deviendra de plus en plus crucial d'envisager des lieux de production à faible coût. Par rapport à d'autres constructeurs automobiles tels que DaimlerChrysler et Ford, qui n'auront délocalisé, d'ici 2009, que 30 pour cent de leur production sur des sites à faible coût, Hyundai aura établi plus de 90 pour cent de sa production en Europe centrale, en Inde, en Chine et dans d'autres pays d'Asie à faible coût.

Face à ces tendances, des concurrents tels que General Motors s'emploient avec des partenaires tels que Suzuki, GM-Daewoo, AvtoVAZ et Fiat à élargir la portée de leurs produits et à accéder à des lieux de production à faible coût. Les constructeurs automobiles japonais se préoccupent aussi de leur degré d'ouverture sur les marchés en augmentant la production de plusieurs modèles montés sur des plates-formes établies en Europe centrale et orientale, en Chine, en Thaïlande, en Inde, au Brésil et en Afrique du Sud.

Pour rester viables, les fournisseurs doivent considérer ces plates-formes comme un mécanisme leur permettant d'élargir leur empreinte géographique.

Source: M. Robinet, vice-président, Global Vehicle Forecasts, CSM Worldwide, Inc., mai 2004.

3.3. Diminution de la place de l'Europe occidentale au profit de celle de l'Europe centrale et orientale

L'installation des usines à proximité des sites d'assemblage des marchés émergents étant devenue une nécessité, les fournisseurs et leurs clients commencent à comprendre que les différentiels de coûts de main-d'œuvre à l'échelle mondiale peuvent avoir un impact sur les coûts et les prix. C'est d'ailleurs ce qui a poussé Robert Bosch, en tandem avec son client, le groupe Volkswagen, à investir lourdement en Europe centrale et orientale, où les coûts de main-d'œuvre représentent à peine 20 pour cent des coûts que doivent assumer les mêmes entreprises en Allemagne, du moins si on prend l'exemple de la Slovaquie, qui a aujourd'hui la plus grosse production de voitures par habitant d'Europe.

En Europe, la fuite des investissements des pays à main-d'œuvre plus chère vers l'emploi de la filière automobile des pays à bas coûts ne s'est pas encore traduite par des pertes d'emplois massives. Elle a quand même commencé à se faire sentir sur les conditions de travail en Allemagne vers juin 2004. Les chiffres concernant l'Allemagne de la dernière décennie (voir ci-dessous) pourraient bien être révélateurs du rapport qu'entretiennent la croissance intérieure et les investissements étrangers sur un marché des composants en voie de mondialisation, surtout en Allemagne, où les ventes de la coentreprise chinoise de Volkswagen ont dépassé en 2003 le volume de ses ventes sur le marché national, et où les exportations de véhicules entièrement finis dépassent également les ventes sur le marché intérieur.

Entre 1991 et 2001, les entreprises allemandes de la filière automobile ont créé 271 000 emplois à l'étranger, et à peine 71 800 emplois sur le marché national. Les exportations ont été, surtout en Amérique du Nord, le moteur de la timide croissance enregistrée pendant la longue période de stagnation du marché intérieur.

Alors que jusqu'en 2001 l'augmentation des investissements allemands dans la production à l'étranger s'accompagnait d'une augmentation de l'emploi en Allemagne, certains événements récents laissent prévoir encore un retournement de situation au détriment de l'emploi national dans la chaîne logistique. Certaines firmes, dont Bosch, ont déjà annoncé en 2004 des plans de délocalisation.

De toute évidence, un transfert des investissements de production de l'Europe de l'Ouest vers l'Europe de l'Est n'aura pas le même impact qu'un investissement dans des pays en développement d'Asie. En effet, comme les marchés du travail européens à bas coûts sont proches des marchés plus coûteux et des installations existantes des fournisseurs, et comme ces pays font partie d'un seul et même bloc commercial, le remplacement de la capacité actuelle de l'Europe de l'Ouest devient une possibilité plus immédiate. A eux cinq, les pays d'Europe centrale qui ont rejoint l'Union européenne en 2004 accueilleront 13 usines d'assemblage de véhicules, qui vont probablement augmenter leur capacité de production par des investissements étrangers jusqu'à ce qu'elle dépasse très nettement, dans les dix ans à venir, la demande intérieure de véhicules des pays qui les accueillent.

La probabilité de voir les Etats d'Europe centrale devenir au cours de la prochaine décennie davantage des sites de production à bas coûts que des leviers de croissance du marché a été confirmée par les données de mai 2004 communiquées par Samac, le bureau d'études polonais du secteur automobile, qui montrent que pratiquement la moitié du parc automobile polonais a plus de onze ans, et que les importations en Pologne de voitures d'occasion, principalement en provenance de l'Allemagne voisine, ont augmenté au cours du premier semestre de 2004, leur prix ayant baissé à un point tel que les voitures neuves n'arrivent plus à soutenir la concurrence.

3.4. Les mesures d'incitation à l'investissement peuvent-elles aider à maintenir les entreprises dans les marchés des pays avancés?

Une étude sur les fournisseurs implantés au Royaume-Uni menée vers juin 2003 par la KPHG dans un contexte d'augmentation des coûts et de pressions des clients montre que les équipementiers de premier rang pensaient majoritairement que l'avenir de leurs entreprises était à l'étranger. Cette étude nous montre, et la constatation est d'importance pour la politique gouvernementale, que 70 pour cent des sociétés ayant répondu à l'enquête jugent inutile d'offrir des avantages fiscaux au secteur de l'automobile si les autres coûts, à leurs yeux globalement prohibitifs, restent inchangés, que pour 85 pour cent d'entre elles le facteur coûts est la principale cause de délocalisation de leurs activités, et que pour 72 pour cent d'entre elles il est très important, étant donné la préférence donnée par les clients étrangers aux achats nationaux, que les installations soient proches du client. Alors que le même pourcentage estime que toute présence locale devrait se traduire par au moins quelques activités d'ingénierie et de fabrication, 61 pour cent jugent nécessaire de prévoir des activités de vente près des sites de production, et 50 pour cent de prévoir, quel que soit l'emplacement, des activités locales de R&D.

La plupart des entreprises installées au Royaume-Uni qui ont fait l'objet de cette étude étaient déjà représentées dans une certaine mesure en Europe centrale et en Extrême-Orient, à l'exception de la Chine, pays cité le plus souvent par les entreprises qui envisageaient de délocaliser leurs usines ou de renforcer leur présence à l'étranger, de même que les autres pays européens ne faisant pas partie de l'Union européenne (dont

certains allaient se retrouver parmi les pays candidats à l'Union européenne un an après cette étude).

Comme on peut le voir au tableau 3.2, il existe un énorme écart entre les coûts de main-d'œuvre des marchés émergents de ce secteur et ceux des marchés parvenus à maturité. Selon l'Union des travailleurs de la métallurgie d'Afrique du Sud (NUMSA), qui a menacé de faire grève pendant les négociations de juin 2004 faisant suite à sa revendication d'une hausse des salaires de 9 pour cent, ceux parmi ses membres qui travaillent dans l'industrie automobile ne gagneraient pas plus de 3 657 R (ou 563 dollars des Etats-Unis) par mois, soit 13 pour cent à peine du taux de salaire d'un travailleur japonais comparable (qui reçoit l'équivalent de 4 234 dollars des Etats-Unis).

Là encore, ce sont surtout les constructeurs de véhicules, et moins les fournisseurs, qui fondent leur décision d'installer un site de production dans une région donnée sur les différentiels de salaires, même s'il est vrai que les fournisseurs ont tendance à être influencés directement par ces différentiels, et qu'ils constatent dans bien des cas que la main-d'œuvre constitue une part plus élevée de leurs coûts totaux.

Encadré 3.4

Le rôle des mesures d'incitation: la décision de Kia de s'implanter en Slovaquie

En prenant un exemple tiré de l'histoire récente, nous pourrions évaluer à sa juste mesure le pouvoir de négociation que peuvent avoir des investisseurs étrangers de la filière automobile en Europe centrale.

Kia Motor, une filiale de Hyundai Motor, a fait savoir en mars 2004 qu'après avoir envisagé d'autres sites en Pologne et en Hongrie pour la production européenne elle comptait construire en Slovaquie une usine d'assemblage d'une capacité de 200 000 unités employant 2 800 salariés. Dans un premier temps, Kia avait prévu d'investir 700 millions d'euros (846 millions de dollars des Etats-Unis), sans compter les quelque 300 millions d'euros qu'ajouteraient les fournisseurs qui la suivraient en Slovaquie, et de recruter 300 autres travailleurs à partir de 2006, date prévue pour la mise en exploitation de l'usine.

Les ministres du gouvernement de la Slovaquie, pays qui a rejoint l'Union européenne en mai de cette année et qui sera de ce fait assujéti à la réglementation en matière de subventionnement des investissements, ont rejeté en juillet 2004 la requête du Parlement exigeant la divulgation des conditions d'octroi d'une aide à l'investissement à Kia. Le site Internet du ministère de l'Economie révèle qu'en cas d'inexécution de ses engagements Kia ne serait pas tenue de rembourser les 173 millions de dollars des Etats-Unis offerts à ce titre, alors que le gouvernement serait sévèrement pénalisé.

La direction de la firme s'est opposée, pour des raisons de confidentialité commerciale, à la publication des dispositions de l'accord conclu avec le gouvernement slovaque. Elle a réussi, en lui adressant une lettre où elle lui reprochait sur un ton incisif d'avoir cédé à la demande du Parlement, par obtenir du gouvernement qu'il retire les informations fournies sur son site Internet.

Entre-temps, des agriculteurs locaux avaient refusé de se plier à l'ordre d'expropriation qui avait été donné en vue de la préparation du site prévue pour fin août 2004, exposant ainsi le gouvernement au paiement d'une indemnité pour rupture de contrat.

Source: *Financial Times*, 26 juillet 2004.

3.5. La part des salaires dans les coûts totaux

Etant donné la part importante – les deux tiers – que les fournisseurs, généralement gros utilisateurs de main-d'œuvre, occupent dans la valeur des véhicules, et celle des coûts de matière première et des dépenses d'équipement qu'entraîne l'installation des lignes d'assemblage, il n'est pas impossible que les constructeurs automobiles exagèrent la part des coûts de main-d'œuvre de l'assemblage et de la productivité dans les coûts totaux au moment des négociations sur les salaires et les subventions.

Compte tenu de la diversité qui caractérise les constructeurs de véhicules mondiaux du point de vue de leurs structures, on peut difficilement évaluer avec précision la part des coûts de main-d'œuvre dans leurs dépenses totales. On citera toutefois l'exemple suivant

qui situe les coûts de main-d'œuvre tout en bas de l'échelle des revenus par habitant: c'est celui de Maruti-Udyog, le numéro un du marché de l'automobile en Inde, avec 3 355 salariés en 2003, et qui chiffre ses coûts salariaux pour cette année-là à 47 millions de dollars des Etats-Unis, ou 2,36 pour cent de ses dépenses de fonctionnement, soit un coût moyen par salarié de 14 010 dollars des Etats-Unis.

Les salaires pratiqués en Chine, qui sont sensiblement plus élevés dans les provinces côtières accueillant l'assemblage des véhicules que dans les régions moins industrialisées, demeurent nettement inférieurs à ceux de tous les autres pays ayant une capacité de production d'automobiles comparable. Selon les données fournies par le gouvernement pour 2003, le salaire horaire offert par les constructeurs de Shanghai était généralement de 1 dollar des Etats-Unis, plus 42 cents de primes, et celui offert dans les zones rurales de 60 cents³.

A en croire certaines informations diffusées l'an dernier, cela aurait poussé quelques équipementiers occidentaux à utiliser les coûts des composants chinois comme référentiels pour leurs fournisseurs étrangers, bien que, à cause de certains problèmes d'infrastructure et de gestion de la qualité, le coût de production des composants en Chine soit parfois *supérieur* de 15 pour cent à celui de certains marchés développés, et que le coût de construction des voitures en Chine semble avoir parfois dépassé de 30 pour cent celui de certains autres sites (non spécifiés) de fabrication, de nombreux composants devant être importés, et certaines pièces à forte valeur ajoutée comme les moteurs et les transmissions étant frappées de droits de douane très élevés.

L'importance des investissements étrangers qui vont aux fabricants de composants chinois peut tout à la fois augmenter l'efficacité du secteur chinois et accroître la valeur de sa production, dans la mesure où les fournisseurs de premier rang concernés apportent des technologies avancées qui répondent aussi bien aux exigences du marché chinois qu'à celles des marchés de la triade.

C'est ainsi que la société française Valeo a fait savoir en juin 2004 qu'elle comptait tripler son volume d'achats de composants venant de Chine dans les trois années à venir, et passer de 300 millions d'euros par an à 1 milliard d'euros. Dans un communiqué paru à ce sujet, elle explique son geste en précisant que son bureau régional d'achats ouvert en 2001 à Shanghai a démontré sa capacité à sélectionner des fournisseurs qualifiés et à les former le cas échéant aux standards internationaux en termes de coûts, de qualité, de productivité, de service, d'innovation et de technologie. Ces achats seront probablement destinés en premier lieu aux clients français de la société.

La Chine n'est pas seule à vouloir supplanter les pays à coûts élevés. Il semblerait que Valeo envisage de faire 70 pour cent de ses achats auprès de fournisseurs de second rang installés dans d'autres pays à bas coûts d'ici 2010. Il ne serait pas étonnant que d'autres mesures de ce genre soient prises, indiquant ainsi que, si les contrats conclus par des fournisseurs de premier rang avec des constructeurs peuvent être dictés par la localisation de l'usine d'assemblage, en revanche, les décisions d'achats qui sont prises à des niveaux plus avancés de la chaîne logistique globale sont, elles, davantage fonction des coûts salariaux et des droits de douane.

³ PricewaterhouseCoopers a attiré cette année l'attention des investisseurs étrangers qui investissent dans le secteur des composants sur le fait que, parmi l'énorme population qui constitue l'impressionnant marché potentiel de l'automobile, 5 pour cent seulement ont un revenu annuel pouvant atteindre 5 000 dollars des Etats-Unis, ce qui est considéré par beaucoup comme un minimum pour créer une demande de voitures neuves.

Au niveau de l'assemblage des véhicules, où malgré un taux de syndicalisation et de salaires plus élevé la part des coûts salariaux dans les coûts totaux est plus faible que dans le secteur des fournisseurs en général, l'effet des différentiels de salaires ne s'est pas encore fait sentir par des réexportations massives vers des marchés à coûts élevés de véhicules finis assemblés dans des pays à bas coûts, exception faite des exportations de Skoda de la République tchèque en direction de l'Europe de l'Ouest, des exportations de faible importance de Maruti-Udyog à partir de l'Inde par le biais de sa société mère, Suzuki, et de la licence, la première du genre, accordée par Honda pour la construction en Chine d'une unité de production tournée vers l'exportation pour son modèle Jazz, qui est appelé à remplacer les exportations japonaises vers l'Europe à partir de 2005. Dans les pays à coûts élevés, les fermetures d'usines très médiatisées qui ont marqué les années quatre-vingt-dix, comme celles des usines d'assemblage de GM et de Ford en Grande-Bretagne, ou de Renault à Vilvoorde en Belgique, ont coïncidé avec les problèmes de surcapacités qu'ont rencontrés ces entreprises en Europe, et ne sont en aucun cas une résultante directe du processus de mondialisation.

3.6. Le déplacement vers le sud des emplois du secteur automobile en Amérique du Nord

Au niveau des fournisseurs, la progression de la marge de profit qu'entraîne une délocalisation de la production vers des pays à main-d'œuvre moins chère a provoqué jusqu'ici quelques fermetures d'usines nord-américaines aussi bien parmi les fournisseurs de premier rang que parmi ceux de second rang. Vers la fin de 2003, la United Auto Workers' Union (UAW) n'avait plus que 624 000 membres actifs, contre 1,5 million en 1979. L'UAW a perdu près de 138 000 membres depuis 1999 et devrait perdre encore 50 000 emplois de membres les quatre prochaines années, que ce soit parmi les trois grands constructeurs des Etats-Unis ou chez leurs deux principaux équipementiers du Michigan: Delphi et Visteon.

Ces quatre dernières années, le nombre d'emplois de la filière automobile du Michigan, le berceau de la production automobile de masse, a diminué de 21 pour cent, atteignant ainsi le point le plus bas du cycle de la filière automobile occidentale depuis 1991. En avril 2004, l'industrie automobile du Michigan n'employait plus, selon les données du département du Travail et de la Croissance économique de l'Etat du Michigan, que 274 000 personnes, contre 347 000 pour la même période en 2000. Principales victimes de ces réductions d'effectifs: les cols blancs des trois grands constructeurs. Les équipementiers locaux et les concurrents japonais et asiatiques ont au contraire vu leurs emplois progresser quelque peu, ce qui leur a permis de développer leurs opérations d'ingénierie, de recherche et de conception dans le Michigan.

Alors que les investissements étrangers des constructeurs de véhicules incitent leurs principaux fournisseurs à investir parallèlement dans le marché local, et apportent des opportunités aux fournisseurs locaux, les choses se sont passées tout autrement avec les nouvelles usines d'assemblage du sud des Etats-Unis détenues par des Japonais et des Allemands, qui n'ont apporté aucune opportunité de ce genre aux travailleurs du Michigan, le berceau de l'industrie automobile américaine.

Encadré 3.5 Emplois ou prestations?

Ces derniers temps, lorsque des emplois ont pu être épargnés chez les équipementiers de l'industrie automobile du Michigan, cela s'est toujours fait au détriment des salaires et autres prestations. En juin 2004, les salariés d'une usine de roulements de moteurs de la Federal-Mogul de Greenville, dans le Michigan, menacés de délocalisation par la firme, tout juste sortie d'une période d'observation consécutive à l'ouverture d'une procédure de redressement au titre du «chapitre 11», ont fini par voter en faveur d'une baisse des salaires et des primes de plus de 5 millions de dollars. A l'exception de la première année, où il restera inchangé, leur taux de salaire horaire sera ainsi amputé de 1,19 dollar les quatre prochaines années. Leurs congés payés seront écourtés de quatre jours chaque année, et ils devront prendre en charge un pourcentage plus élevé des frais médicaux et du montant de l'assurance maladie. De plus, la Federal-Mogul a été exonérée des 500 000 dollars d'indemnité prévus pour le licenciement de 80 salariés qui doit s'étaler sur plusieurs années. En échange d'une renonciation à son plan de délocalisation, elle aurait apparemment cherché à obtenir des concessions d'une valeur pouvant atteindre 7 millions de dollars avant de se rabattre sur 5,5 millions de dollars.

Que ce soit en Amérique du Nord ou en Europe de l'Ouest, les équipementiers n'hésitent pas à brandir la *menace* de délocalisation afin d'imposer aux syndicats des accords de productivité de plus en plus sévères. La Fédération internationale des organisations de travailleurs de la métallurgie s'est longuement penchée sur ce sujet dans son rapport sur l'automobile 2004⁴.

Équipementiers et constructeurs automobiles s'évertuent les uns comme les autres à répéter qu'il ne suffit pas d'offrir des coûts de main-d'œuvre bas pour attirer les investissements ou les profits, car la mondialisation de l'approvisionnement fournit dans le monde entier des référentiels d'efficacité et de qualité, mais aussi de coûts bruts.

C'est ce que nous montre à l'évidence l'exemple du Mexique, qui a été largement documenté dans l'histoire récente du syndicalisme. Les investissements de production d'automobiles réalisés dans ce pays par des firmes du centre-ouest des États-Unis qui se développent ou qui se délocalisent ont de toute évidence été déterminés par le coût de la main-d'œuvre, mais ce sont aussi de toute évidence des investissements précaires, surtout depuis la formation de l'ALENA. Dans un entretien donné en 2003, Jorge Castañeda, ancien ministre des Affaires étrangères du Mexique, a fait les remarques suivantes: «Nous sommes pris entre deux feux, avec l'Inde d'un côté et la Chine de l'autre. Nous avons perdu quelque 500 000 emplois industriels. Il nous est très difficile de rivaliser avec les Chinois, sauf pour les industries à forte valeur ajoutée. Là où nous devrions être en bonne position, dans le secteur des services, les Indiens n'ont aucun mal à nous déloger avec leurs services de soutien administratif et leurs centres d'appel. Chez nous, trop peu de gens parlent anglais.»

En plus de ses problèmes structurels et autres qu'il n'arrive pas toujours à compenser par ses bas salaires, la «flexibilité» de sa main-d'œuvre, sa proximité avec les États-Unis et avec les États membres de l'ALENA, le Mexique ne compte aucun constructeur de véhicules parmi ses ressortissants. Que ce soit un constructeur ou un équipementier, une multinationale hésitera davantage à fermer des usines sur son marché national que sur d'autres marchés, aussi bien pour des raisons politiques que pour des raisons qui tiennent aux préférences personnelles de l'investisseur, et qui l'emportent toujours sur des considérations purement économiques.

En revanche, un établissement d'un pays en développement qui doit son existence à des investisseurs étrangers court davantage de risques en cas de rupture d'un contrat d'approvisionnement ou de pression accrue sur la marge de profit, surtout si les

⁴ Disponible sur: www.imfmetal.org.

syndicalistes locaux arrivent à obtenir une hausse du niveau des salaires qui aligne ces derniers sur les salaires pratiqués dans d'autres marchés susceptibles d'offrir d'autres avantages.

3.7. L'émergence de l'Inde

La progression de l'Inde dans la chaîne logistique automobile apporte un exemple plus positif de la mondialisation. Chaque fois qu'il y a eu croissance dans la chaîne logistique automobile de l'Inde, il y a eu aussi création de quelques entreprises de niveau mondial capables d'investir dans l'acquisition d'un homologue occidental plus faible. Il n'y a pas longtemps, Merrill Lynch, le courtier en placements, annonçait que les exportations de composants d'automobiles de l'Inde pourraient bien augmenter dans les six années à venir, et passer de 1 milliard de dollars environ à près de 10 milliards de dollars des Etats-Unis. DaimlerChrysler a déjà des accords avec 28 fournisseurs indiens, et devrait obtenir d'eux pour près de 100 millions d'euros de composants par année, malgré le manque d'usines d'assemblage dans le pays. La Bharat Forge, une grande firme indienne qui a acquis une fonderie allemande moribonde début 2004, et Amtek Auto, numéro deux du forgeage pour automobiles de l'Inde, sont toutes deux cotées en bourse et toutes deux bénéficiaires des placements de certains organismes spécialisés occidentaux.

L'industrie indienne des composants automobiles vaut 6,7 milliards de dollars des Etats-Unis, et ses exportations, qui ont atteint en 2003 un milliard de dollars des Etats-Unis, ne devraient pas tarder à augmenter avec l'arrivée de l'Inde comme partenaire technologique de certains constructeurs locaux devant ses concurrents de la triade, sur des marchés émergents tels que la République islamique d'Iran (en 2004, 28 sociétés indiennes avaient leur stand au Salon de l'automobile de Téhéran, et le gouvernement iranien compte investir près d'un milliard de dollars des Etats-Unis dans la filière automobile).

Toutefois, de tous les pays mentionnés jusqu'ici, l'Inde et la République de Corée sont ceux qui, en plus de toutes leurs autres différences, se sont distingués le plus des autres marchés émergents en créant une chaîne logistique et un secteur assemblage locaux capables de fournir des marchés mondiaux avant même que n'arrivent des constructeurs étrangers.

4. Le commerce international de l'équipement

4.1. L'influence des conditions de production

Des variantes du «toyotisme», qui se caractérisent par l'implantation des équipementiers de rang 1 à proximité des usines de montage, ont été adoptées par la plupart des constructeurs mondiaux. En conséquence, dans le modèle de la production au plus juste, les constructeurs évitent d'acquérir les composants à l'étranger (achats à distance) lorsque les coûts (droits de douane à l'importation non compris) et les stocks régulateurs risquent d'éroder des marges déjà très étroites.

Outre le fait que la gestion des stocks est plus efficace lorsque les équipementiers peuvent réapprovisionner l'usine de montage dans des délais qui se chiffrent en heures, et non en jours ou en semaines, de nombreux composants chers sont relativement volumineux, fragiles ou onéreux à transporter sur de longues distances, quels que soient les droits de douane appliqués. Néanmoins, l'achat de composants à l'étranger est non négligeable et plus intéressant dans certaines circonstances que l'approvisionnement local. Il arrive que plusieurs de ces circonstances coïncident, par exemple dans les cas suivants:

- a) de nouvelles usines de montage sont implantées sur des marchés où les fournisseurs locaux ne sont pas en mesure de les approvisionner au rapport qualité/prix voulu;
- b) un fournisseur peut expédier à un prix compétitif des composants à l'étranger grâce aux économies d'échelle ou aux coûts de main-d'œuvre obtenus dans une usine donnée, ou dispose de compétences techniques ou d'une propriété intellectuelle juridiquement protégée sous forme de technologies inaccessibles à un constructeur ailleurs;
- c) le gouvernement d'un pays où est implantée une usine de montage applique, à l'importation de composants, des droits de douane qui ne pénaliseront pas les investissements du constructeur étranger dans le pays (les gouvernements encouragent en général les investissements de l'étranger consentis par les équipementiers de rang 1 qui accompagnent l'usine de montage, et considèrent cette usine comme l'investisseur principal et comme un «aimant» qui attire les fournisseurs, l'objectif étant de parvenir à 80 pour cent d'éléments d'origine locale par véhicule);
- d) les composants sont exportés sur le marché des pièces de rechange plutôt qu'à des fins de montage;
- e) un équipementier gère un réseau en étoile et commerce avec ses propres fournisseurs et filiales à l'étranger.

Le commerce transfrontière de composants entre équipementiers (en tant qu'exportateurs) et constructeurs de véhicules (en tant qu'importateurs) demeure nécessaire, comme il est indiqué à l'alinéa a) ci-dessus, tout au moins jusqu'à ce que les équipementiers «prennent racine» sur les marchés d'une nouvelle usine créée par leur client. En général, la structure des programmes d'aide publique à l'investissement étranger est telle qu'une nouvelle usine de montage peut être implantée plus rapidement qu'une usine d'équipement. Il peut prendre jusqu'à dix ans, soit deux générations de modèles de véhicule, à une nouvelle usine de montage pour parvenir à une proportion de 80 pour cent de contenu local. Pendant ce laps de temps, une logistique et un soutien de base seront nécessaires pour que les composants soient importés efficacement auprès tant des

équipementiers que des fabriques intégrées de composants du constructeur, telles que les usines de moteur.

4.2. Les exportations de composants des pays émergents

Dès lors qu'un secteur automobile a été mis en place au niveau local en vue d'établir une chaîne d'approvisionnement largement autonome, il peut atteindre un large degré d'autosuffisance pour les composants, si ce n'est pour les matières premières. La République islamique d'Iran, où le marché intérieur écoulant 700 000 véhicules est couvert par deux constructeurs locaux qui acquièrent sur place 90 pour cent de leurs composants, est un cas intéressant. Les exportations iraniennes de composants pour automobiles, qui se chiffraient à 50 millions de dollars E.-U. en 2003, devraient atteindre 300 millions en 2004, selon la Société nationale des fabricants de composants pour automobiles.

Les données de la CNUCED reproduites au tableau 4.1 font apparaître que, malgré les avantages que représentent les coûts de main-d'œuvre pour les fournisseurs sur les marchés émergents de l'automobile, la productivité, les relations de longue date avec les constructeurs et la propriété intellectuelle des principaux fournisseurs dans les pays développés les rendent dans l'ensemble plus compétitifs que les concurrents à faibles coûts en tant qu'exportateurs de composants.

Tableau 4.1. Exportations par des pays en développement de pièces et accessoires pour véhicules à moteur (CTCI 784, Rev. 2, au niveau des groupes (position à 3 chiffres), classées d'après la moyenne des valeurs de 2000-01)

Exportations de pièces et accessoires automobiles	Valeur (en milliers de dollars E.-U.)	Pourcentage des exportations totales du pays	Pourcentage des exportations des pays en développement	Pourcentage du total des exportations mondiales
Monde	138 726 455	2,33		100,00
Pays développés	117 210 879	3,04		84,49
Pays en développement	16 634 301	0,92	100,00	11,49
Mexique	5 695 892	3,51	34,24	4,11
République de Corée	1 848 848	1,15	11,11	1,33
Taiwan, Chine	1 662 920	1,22	10,00	1,20
Brésil	1 578 444	2,78	9,49	1,14
Chine	1 244 822	0,48	7,48	0,90
Philippines	596 845	1,70	3,59	0,43
Thaïlande	504 296	0,75	3,03	0,36
Turquie	497 793	1,69	2,99	0,36
Argentine	473 708	1,79	2,85	0,34
Singapour	447 663	0,34	2,69	0,32

Source: *Manuel de statistiques* de la CNUCED, 2003, p. 194.

Les statistiques de la CNUCED doivent être interprétées avec précaution car certaines nations ont un statut de «pays en développement» qui ne correspond pas à leur rang élevé dans le secteur mondial de l'automobile, la Chine par exemple. On peut citer aussi le Mexique (membre de l'ALENA, où sont implantés des constructeurs américains, européens et japonais et où les coûts de main-d'œuvre sont parfois semblables à ceux qui

sont pratiqués dans les pays d'Europe méridionale), la République de Corée, la Thaïlande et le Brésil.

Cependant, comme les constructeurs préfèrent généralement s'approvisionner sur le marché local, le pourcentage de production exportée est moins révélateur de la force économique d'un secteur donné que la capacité des entreprises de ce secteur à s'implanter à l'étranger. De même, une usine établie par un investisseur étranger dans une zone à faible coût, surtout à des fins de réexportation, ne constitue pas nécessairement un atout sur lequel peuvent compter les travailleurs ou les pouvoirs locaux si elle perd son objectif initial.

4.3. Les risques liés à l'exportation

Bien que les pays industrialisés représentent de loin, d'après les données de la CNUCED figurant au tableau 4.1, la plus large part des exportations de composants, les Etats-Unis, premier pays fabricant, ont enregistré un déficit commercial de 25 milliards de dollars en 2003 (les exportations de composants se sont chiffrées à 48 milliards et les importations à 74 milliards). Le Japon est en grande partie responsable de ce déficit, en raison de la production accrue de ses usines américaines de montage et d'une augmentation de la demande de pièces de rechange due à la part croissante qu'il occupe sur le marché américain des véhicules légers. La Chine est le cinquième exportateur de pièces détachées pour véhicules vers les Etats-Unis.

Certaines pièces détachées importées d'Asie sont parfois des versions piratées de composants américains, européens ou japonais; le piratage coûterait à l'industrie automobile américaine 3 milliards de dollars par an de manque à gagner et 12 milliards à l'industrie mondiale. Les équipementiers ne représentent pas l'ensemble du commerce des composants. Ce dernier englobe aussi les pièces achetées par les constructeurs pour la distribution de pièces de rechange ou les pièces fabriquées par des constructeurs à intégration verticale.

Les constructeurs de véhicules rationalisent le montage des moteurs, par exemple, dans des usines spécialisées et expédient les moteurs de ces usines à des sites de montage dans une même région ou d'une région à l'autre. General Motors, par exemple, prévoit d'exporter aux Etats-Unis d'ici à 2008 des moteurs à essence V6 de son usine en Chine pour un montant de 4 milliards de dollars des Etats-Unis. Après la fermeture de ses usines britanniques de montage, les fabriques britanniques de la Ford Motor Company se sont largement spécialisées dans la construction de moteurs pour les marchés d'Europe et d'Amérique du Nord.

4.4. Transfert vers les zones franches d'exportation (ZFE)?

Le précédent rapport sur la fabrication du matériel de transport¹ indiquait que Delphi Automotive Systems (DAS) avait déjà transféré une part importante de sa recherche-développement dans une *maquiladora* au Mexique.

¹ BIT: *L'impact dans le domaine social et du travail de la mondialisation dans le secteur de la fabrication du matériel de transport*, soumis aux fins de discussion à la Réunion tripartite sur l'impact dans le domaine social et du travail de la mondialisation dans le secteur de la fabrication du matériel de transport, Programme des activités sectorielles (Genève, 2000).

Les statistiques de l'OMC concernant les produits automobiles dans leur ensemble font apparaître d'importantes exportations en provenance de ZFE implantées en Chine, en République tchèque, en Hongrie, en Malaisie, au Mexique, au Maroc, aux Philippines, dont beaucoup portent sans doute sur les composants. Pour les dix dernières années, les données montrent la progression de la part du Mexique dans les exportations de composants automobiles (voir tableau 4.2).

Leoni AG est un holding dont la plupart des 18 338 salariés fabriquent des systèmes électriques pour l'industrie automobile. Elle gère 60 unités de production implantées dans 23 pays. La société se considère comme un fournisseur à service complet des principaux constructeurs d'automobiles dans le monde (y compris le premier groupe de Ford, Volkswagen, BMW, DaimlerChrysler, Opel (GM), MG Rover et Porsche).

Tableau 4.2. Exportations de pièces automobiles
(en millions de dollars E.-U. et par ordre d'importance sur le marché mondial)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Pièces d'automobiles (CTCI 784)										
Mexique	417 (0,49)	498 (0,59)	1 603 (1,74)	2 014 (2,24)	2 307 (2,21)	2 499 (2,07)	2 976 (2,42)	3 462 (2,70)	4 174 (3,32)	5 108 (3,84)
Brésil	594 (0,70)	666 (0,78)	1 012 (1,10)	1 240 (1,38)	1 424 (1,36)	1 471 (1,22)	1 562 (1,27)	1 778 (1,39)	1 789 (1,42)	1 446 (1,09)
République de Corée	247 (0,29)	271 (0,32)	310 (0,34)	385 (0,43)	501 (0,48)	667 (0,55)	1 037 (0,84)	1 457 (1,14)	1 281 (1,02)	1 709 (1,28)
Chine	3 432 (4,05)	4 348 (5,13)	125 (0,14)	177 (0,20)	251 (0,24)	378 (0,31)	383 (0,31)	449 (0,35)	533 (0,42)	783 (0,59)

Source: CNUCED (2001), CD-ROM.

Cette société offre l'exemple d'un fournisseur qui a choisi de s'implanter dans une zone franche d'exportation en Egypte, et cela notamment pour les raisons suivantes: coût de main-d'œuvre peu élevé, abondance de travailleurs jeunes et qualifiés, appui public à l'IED, existence d'un système de zone franche (GAFI) (organisme général de l'investissement et des zones franches), législation du travail favorable, faible taux de criminalité et absentéisme très bas (moins de 1 pour cent). D'autres facteurs ont favorisé ce choix: la grande proximité de l'aéroport du Caire (9 kilomètres), l'emplacement géographique de l'Egypte, proche des clients européens, une zone bien établie (depuis dix-neuf ans) et l'existence d'une usine pilote initiale et de parcelles de terrain se prêtant à la construction d'une nouvelle usine sur mesure. Mise en route en 1997 comme filiale de Lucas, la société mère a été rachetée par Leoni AG en 2000. L'usine 1, mise en service en 1999, a été bientôt suivie de l'usine 2 en 2002. L'agrandissement de l'usine 2 est prévue pour juin 2004.

Le nombre de salariés a augmenté rapidement de 14 en 1997 à 1 880 environ en 2004, et devrait atteindre un plafond de 2 200 en 2007. En 2003, la société a été classée fournisseur de l'année par Denso et usine de l'année du Groupe Leoni.

Se penchant sur le phénomène des ZFE, la Commission mondiale sur la dimension sociale de la mondialisation² a noté des inquiétudes persistantes liées au fait que ces zones bénéficient parfois de dérogations vis-à-vis des lois nationales du travail ou qu'elles font obstacle à l'exercice des droits dans la pratique et qu'elles mettent les pays en concurrence

² *Une mondialisation juste. Créer des opportunités pour tous* (Genève, 2004), paragr. 498-502.

pour obtenir des investissements étrangers, ce qui entraîne des dérives en matière de fiscalité et de subventions. De par leur nature même, ces zones sont étroitement liées à l'économie mondiale mais créent souvent peu de liens avec les économies nationales, ce qui aboutit à des enclaves internationales. Cependant, ces zones sont souvent considérées comme des moteurs du développement. Les salaires et les conditions de travail observées, de même que les possibilités d'emploi pour les femmes, y sont souvent meilleurs que la moyenne nationale. La commission a aussi observé que tous les moyens n'ont pas été mis en œuvre pour faire en sorte que les ZFE et la participation aux systèmes de production mondiaux contribuent à la fois au développement et au travail décent. Elle a formulé la conclusion suivante:

Nous recommandons que les principales organisations internationales et les autres acteurs concernés travaillent ensemble afin de proposer des politiques internationales efficaces pour promouvoir le travail décent, l'investissement et le commerce dans les ZFE et, de façon plus générale, au sein des systèmes de production mondiaux. Ces propositions devraient permettre de traiter les problèmes liés aux normes du travail, aux liaisons en amont avec l'économie nationale et aux moyens de faire progresser les entreprises sur la «chaîne de valeur», par le biais de l'investissement et de la modernisation technologique. Les premiers bénéficiaires de cette approche seraient les pays, les entreprises (nationales et multinationales) et les travailleurs concernés. Nous pensons également que le dialogue social entre les travailleurs et les employeurs est un moyen important de mettre en place cette approche [...] ³.

³ *Ibid.*, paragr. 501.

5. Les constructeurs automobiles se livrent à une concurrence par les prix

La pression inexorable que les constructeurs automobiles exercent sur le secteur des composants pour qu'il réduise ses prix reflète en partie les pressions sur les prix pratiqués par les constructeurs eux-mêmes. Cette tendance est décrite plus en détail ci-après, car il est manifeste que la situation des équipementiers dépend dans une large mesure de la rentabilité de leurs clients constructeurs.

Comme une part non négligeable de la demande mondiale de véhicules peut être satisfaite par le commerce transfrontalier, que des accords tarifaires ouvrent à de plus en plus de constructeurs (sauf au Japon, en Chine, en République de Corée, en Inde et sur les marchés émergents plus étroits où, avant l'adhésion à l'OMC, le volume des importations était étroitement contrôlé), les prix des véhicules pour les utilisateurs finaux ont en général convergé vers le bas sur les marchés occidentaux parvenus à maturité. Sur les marchés des pays de la triade, la tendance est à une fluctuation, depuis dix ou douze ans, des prix des véhicules légers en fonction des variations de la demande tout au long du cycle de la demande, et à l'acquisition d'un avantage au moins éphémère par les constructeurs des véhicules qui occupent un créneau sur le marché, avant que les parts de ce créneau ne soient contestées par les concurrents.

5.1. La chute du prix réel des véhicules

Comme les ventes de véhicules sont, pour la plus grande part, régies par le système des franchises, qui assure une représentation exclusive sur certains marchés, les prix ont été maintenus à des niveaux qui auraient sans cela baissé plus rapidement avec l'intermédiation de détaillants plus puissants que les concessionnaires automobiles désignés pour desservir des zones de vente délimitées. Cependant, même si les prix recommandés par les constructeurs ont légèrement augmenté en termes absolus (de 1 pour cent par an au maximum en Europe occidentale au cours des trois dernières années), les prix de transaction ont baissé en termes réels au cours des dix dernières années, en particulier pour les trois principales entreprises des Etats-Unis – GM, Ford et Chrysler – sur leur marché domestique et, dans le cas des deux premières, pour leurs filiales européennes aussi. Les prix réels des véhicules sont en baisse depuis une décennie, même si l'on tient compte de l'augmentation de la valeur du contenu. Que ce soit aux Etats-Unis ou en Europe, les prix des voitures produites en grandes séries représentent actuellement les pourcentages historiquement les plus faibles du revenu moyen des consommateurs.

C'est l'élargissement rapide du choix de marques et de modèles qui a entraîné la baisse des prix, ce qui a accéléré la réduction des prix nets chez les concurrents qui luttent pour maintenir leurs parts de marché. En mai 2004, le coût moyen pour les constructeurs des incitations à l'achat par véhicule vendu aux Etats-Unis était de 2 507 dollars; pour les marques des «trois Grands», le coût du maintien de la part de marché (3 461 dollars en moyenne), était sensiblement plus élevé; les constructeurs coréens ont dépensé quant à eux 1 813 dollars en moyenne par véhicule, les européens 2 042 dollars et les japonais (les seuls parmi ces groupes à avoir augmenté leur part de marché aux Etats-Unis) 899 dollars.

On peut imputer une partie de l'élasticité des prix des véhicules que dénotent ces incitations à l'offre excédentaire chronique d'une industrie dont la capacité excédentaire globale est souvent estimée à 20 millions d'unités par an ou dont l'offre excéderait de 20 à 30 pour cent la demande sur les marchés européens et américains. L'existence de nombreuses marques offrant des véhicules directement comparables (42 marques reconnues sur le plan international étaient représentées au Royaume-Uni en 2004) permet un choix qui encourage la concurrence sur les prix entre les détaillants aussi bien qu'entre leurs fournisseurs.

Les prix nets moyens réalisés par les marques engagées sur le marché des sociétés (les grands exploitants de parcs automobiles et les sociétés de location de véhicules) sur les principaux marchés européens sont peut-être inférieurs de 25 pour cent ou plus aux prix recommandés. Les sociétés qui achètent des parcs automobiles obtiennent souvent des remises de 15 pour cent environ, tandis que les particuliers obtiennent des remises de 7 à 10 pour cent ou davantage, ces coûts étant partagés entre les constructeurs et leurs détaillants. Il est clair que la conjugaison de plusieurs facteurs – amélioration des caractéristiques techniques, exigences plus grandes de la clientèle, chute des prix réels et institutionnalisation des remises – crée des pressions supplémentaires sur les coûts externes, qui affectent aussi les équipementiers. Cette attention accordée à la réduction des coûts externes doit être envisagée dans le contexte de la réduction des économies d'échelle sur les volumes des ventes, car, du fait de l'élargissement de la gamme des produits dérivés des plates-formes de véhicules de chaque constructeur, la part de chaque modèle dans les ventes totales est plus faible, cependant que les modèles doivent être changés plus fréquemment dans un marché du remplacement saturé et que la gestion des stocks devient plus complexe. Entre-temps, les constructeurs doivent se conformer aux réglementations successives concernant les émissions et la sécurité des véhicules, dont le coût ne cesse d'augmenter.

5.2. Utilisation des capacités, prix et rentabilité

Examinant l'impact de la capacité de production excédentaire sur la rentabilité des constructeurs automobiles, un analyste de KPMG a indiqué à ses clients, dans son étude sur le premier semestre de 2004, que l'utilisation globale des usines de montage ne pouvait atteindre collectivement le seuil de rentabilité que si la capacité d'assemblage installée était utilisée à 80 pour cent en moyenne. D'après KPMG, l'utilisation moyenne globale, qui est actuellement estimée à 74 pour cent, devrait augmenter pour atteindre 78 pour cent d'ici à 2010, compte tenu de la capacité actuelle, de la capacité prévue et de l'accroissement projeté de la demande. Ce rythme d'amélioration serait insuffisant pour permettre aux actionnaires des constructeurs de réaliser des gains durables.

Pour que les constructeurs automobiles parviennent à un taux d'utilisation de 83 pour cent, il faudrait fermer une trentaine d'usines de montage dans le monde, en admettant que chaque usine de montage ait une capacité de production moyenne de 200 000 unités. En termes d'unités de production, une utilisation globale de 83 à 85 pour cent nécessiterait la suppression de 5,6 à 8,8 millions d'unités de capacité d'ici à 2007, de 6 à 9,1 millions d'ici à 2008 et de 5,2 à 8,1 millions d'ici à 2009.

Tableau 5.1. Gains des actionnaires par secteur de l'industrie automobile en 2001-2004, échantillon de sociétés européennes

Constructeurs	Rendement sur trois ans (%)	Équipementiers	Rendement sur trois ans (%)	Détaillants	Rendement sur trois ans (%)
Porsche	56,7	Elring Klinger	256,6	Inchcape	301,9
Renault	8,2	Kolbenschmidt	124,8	Lookers	301,1
BMW	(1,0)	Continental	103,3	Pendragon	264,6
PSA	(3,9)	Avon Rubber	72,1	Reg Vardy	94,3
DaimlerChrysler	(23,9)	Wagon	168,9	H R Owen	90,1
VW	(24,0)	GKN	(18,5)	Stern	22,9
Fiat	(73,2)	Valeo	(26,1)	Bilia	158,6
Moyenne	-16,1	Moyenne	15,0	Moyenne	181,9

Source: KPMG mid-year client review, 2004.

Le tableau 5.1 présente une sélection d'entreprises de chaque secteur de l'industrie automobile, et le taux de rentabilité pour les actionnaires traduit l'impact sur la valeur des actions des différents événements et facteurs qui ont marqué chaque entreprise et chacun des trois secteurs. La valeur des actions, comme l'indiquent souvent les administrateurs des entreprises, ne reflète pas nécessairement les résultats à moyen terme au regard de la rentabilité; elle reflète plutôt les attentes concernant les perspectives d'avenir. L'intérêt des investisseurs pour le potentiel des groupes dans le secteur de la vente au détail d'automobiles en Europe est resté vif pendant les trois dernières années en raison des effets anticipés de la réforme de l'«exemption de groupe». De même, les actions de certains équipementiers ont bénéficié des spéculations sur les fusions et acquisitions.

Cependant, compte tenu de toutes les exceptions, le mauvais rendement des investissements dans l'assemblage de véhicules par rapport au rendement moyen des actions des équipementiers est révélateur d'un problème structurel.

La capacité installée excédentaire qui contribue à la pression sur les prix pratiqués par les constructeurs est une cible mouvante. Si les usines et les modèles sont alignés sur la demande de marchés déterminés pendant le cycle de vie d'un modèle courant, l'activité connaît d'ordinaire des périodes de pointe et des périodes creuses qui influent de façon extrêmement dynamique sur la fixation des prix et les remises promotionnelles. Au cours des dernières années, seule une usine européenne d'assemblage de voitures produites en grandes séries a atteint son potentiel qui est d'employer trois équipes en 24 heures (une usine Peugeot à Ryton, au Royaume-Uni); au printemps de 2004, cette usine est revenue au travail classique à deux équipes. Le taux d'utilisation de la capacité des usines de montage d'automobiles peut atteindre 85 pour cent, ce qui correspond au critère de productivité généralement retenu.

Cet état du marché qui amoindrit les marges a amené les constructeurs européens à réduire, dans les années quatre-vingt-dix, les remises offertes à leurs distributeurs franchisés. La réduction de la remise brute, qui a généralement été ramenée de 17,5 à 10 pour cent, s'est accompagnée du transfert d'une partie de ce montant des remises vers un système de primes liées aux résultats. Cela a été fait pour améliorer la satisfaction de la clientèle plutôt que pour réduire les coûts. La réduction des remises accordées aux concessionnaires a elle-même réduit la possibilité pour ces derniers d'accorder une remise aux utilisateurs finaux.

La conversion des monnaies a également influé, dans le bon ou le mauvais sens, sur les prix nets réalisés par les constructeurs sur les marchés d'exportation, lesquels ont une importance capitale pour presque toutes les marques européennes et pour la plupart de leurs concurrents japonais et coréens. Des fluctuations de 20 pour cent ou plus de la valeur non couverte du dollar des Etats-Unis par rapport à l'euro, au yen, au won coréen ou à la livre sterling ont des effets considérables. Elles affectent aussi, directement et indirectement, les équipementiers.

Cependant, les équipementiers ont été touchés plus directement que les distributeurs par les pressions sur le prix des véhicules liées au marché et à la monnaie. Ils sont les cibles les plus vulnérables des mesures compensatoires, surtout lorsque les contrats de fourniture de durée limitée viennent à expiration et doivent être renouvelés, ou lorsque des contrats portant sur de nouveaux modèles sont en train d'être négociés. Les constructeurs ont essayé dans les années quatre-vingt-dix d'aviver la concurrence entre les équipementiers pour l'obtention des contrats au moyen des systèmes d'offres en sens inverse, comme celui utilisé pour la première fois par la coentreprise dominée par le constructeur Covisint. Ce système n'a pas fait assez d'adeptes parmi les équipementiers et, amputé de son mécanisme d'enchères, il a cessé d'exister en tant qu'entité indépendante au début de 2004.

Les effets de la concurrence sur les prix et des fluctuations monétaires ont été amplifiés par une tendance à plus long terme qui favorise les fournisseurs de technologie de pointe, au détriment certain des fournisseurs de produits plus courants. Les constructeurs automobiles peuvent eux-mêmes ne pas être en mesure de récupérer par une hausse des prix la valeur plus forte des composants de leurs véhicules, s'ils la récupèrent jamais. La sensibilité des prix au marché des utilisateurs finaux fait de cet accroissement de la complexité des composants par véhicule un jeu à somme nulle mais, de façon générale, les constructeurs ont augmenté la valeur intégrée à leurs produits dans le cadre d'une manœuvre concurrentielle plutôt que rivalisé avec leurs concurrents uniquement sur le terrain des prix.

5.3. Concurrence sur les prix, progrès techniques et nouveaux créneaux pour les équipementiers

Au cours des dix dernières années, de nouveaux marchés ont été créés pour les équipementiers dans des domaines déterminés par les attentes des consommateurs, la réglementation fiscale et la législation. Les exemples en sont nombreux: systèmes de climatisation, générations successives de systèmes d'injection de gazole moins polluants et plus économiques, matériaux légers pour la carrosserie, alternatives électroniques aux commandes électrohydrauliques, multitude de capteurs, coussins gonflables, etc.

La législation, qui ne coïncide pas forcément avec les pressions exercées sur le marché par les consommateurs, ouvre aussi de nouvelles possibilités aux équipementiers. Un bon exemple en l'occurrence est la révision de la construction de la face avant des véhicules qui deviendra nécessaire en vertu d'une directive de l'UE sur la protection des piétons dont l'adoption est imminente. Ford a indiqué que cela entraînera un coût supplémentaire de 5 000 euros en moyenne par unité, dont une bonne partie engendrera une valeur ajoutée par des composants achetés à l'extérieur. Cependant, aux Etats-Unis, Ford vient d'accepter d'absorber le coût de la nouvelle technologie «antiretournement» qui deviendra un équipement standard sur ses véhicules tout-terrain¹.

Il est difficile d'estimer la vitesse de propagation des progrès de la technologie des véhicules dans l'ensemble du secteur des équipementiers. Nombre de technologies nouvelles sont diffusées lentement par le biais de la gamme d'un constructeur puis, progressivement, des gammes de ses concurrents. Dans le cas de la mise au point des systèmes d'injection de gazole, par exemple, le coût de la R&D et des installations sophistiquées nécessaires à la fabrication et aux essais a limité les concurrents de poids dans ce domaine à Bosch, Siemens, Delphi et Denso – qui figurent parmi les principaux équipementiers, consacrant le plus de ressources à la R&D et qui, dans le cas des deux premiers, sont aussi des fournisseurs importants sur d'autres marchés de l'électronique que celui de l'automobile.

Sur les marchés porteurs pour l'industrie automobile que sont les «pays les moins avancés» d'Asie et d'Amérique du Sud, la demande de technologies de pointe est moins forte que sur les marchés parvenus à maturité. Il en sera ainsi jusqu'à ce qu'une combinaison entre une réglementation de l'environnement calquée sur les modèles européen, japonais et américain et un accroissement des revenus permette la commercialisation de véhicules plus sophistiqués dans ces régions. Le contraste est encore frappant entre la valeur installée par véhicule sur les marchés des pays développés et sur ceux des pays moins avancés, comme le montre l'exemple décrit dans l'encadré 5.1.

¹ J. Grant: «Ford absorbs safety cost», *Financial Times*, 26 juillet 2004.

Encadré 5.1
Une marge bénéficiaire est-elle encore possible?

En Europe du Nord, une voiture («supermini») du segment «B» du marché de consommation de masse, facturée à 8 000 livres sterling à l'utilisateur final, laisse normalement à son constructeur/importateur une marge brute de 40 pour cent environ, dont près de 30 pour cent sont en général absorbés par les frais de commercialisation et de distribution, ce qui donne un prix sortie usine légèrement inférieur à 5 000 livres sterling. D'après les estimations, la valeur «sortie usine» de l'équivalent asiatique le plus proche (par exemple Tata ou Maruti-Udyog) est considérablement plus faible (environ 2 000 livres sterling). La différence s'explique par la relative pauvreté du contenu technologique nouveau dans le modèle asiatique ainsi que par les coûts de main-d'œuvre plus faibles par unité, qui peuvent en tout état de cause être compensés par des inefficiences: Tata n'a pas réussi à faire de bénéfices sur la première version de sa supermini Indica en Inde, alors que le modèle qui lui a succédé, avec quelques modifications mineures, est commercialisé au Royaume-Uni sous la marque Rover à plus de 8 000 livres sterling.

Parmi les nouveaux véhicules les moins chers qui sont commercialisés au Royaume-Uni figure un modèle malaisien de Perodua, basé sur une plate-forme et une carrosserie reprises d'un modèle japonais démodé depuis longtemps, dont le prix est inférieur à 4 700 livres sterling.

Il est probable, en fonction du rythme de croissance des revenus sur les marchés émergents de l'automobile, que les équipementiers verront augmenter progressivement, au moins pendant les deux décennies à venir, la valeur globale qu'ils ajoutent par véhicule, quel que soit le partage des coûts du développement de cette valeur additionnelle entre eux et leurs clients constructeurs. Il est sans doute difficile de prédire dans quelle direction des progrès seront faits, mais parmi les domaines de progrès importants figureront certainement, comme pendant les dix dernières années, la mise au point de l'équipement requis pour réduire la consommation de carburant et les émissions des véhicules, la conception d'autres systèmes d'alimentation en carburant et de groupes moto-propulseurs hybrides coûteux, et le recours accru à l'électronique et aux matériaux légers.

5.4. Impact potentiel des voitures à hydrogène sur la demande de composants

La production en série de voitures à hydrogène devrait commencer entre 2010 et 2020. Si ces modèles obtiennent le succès qui justifierait les milliards de dollars déjà investis dans la R&D, le remplacement progressif sur les automobiles du moteur à combustion interne par une force motrice électrique à pile à combustible entraînera une restructuration radicale de l'industrie des composants.

Alors que les prototypes des voitures à hydrogène actuellement testés ont été adaptés à des véhicules classiques pour abriter les piles à combustible et les circuits de stockage du combustible et trains de roulement associés, une bonne partie des composants du groupe moto-propulseur et du train de transmission qui apportent le plus de valeur aux véhicules sera probablement abandonnée sur les futures voitures à hydrogène.

Au lieu d'avoir le choix entre plusieurs moteurs et jusqu'à deux ou trois transmissions par modèle, la force motrice électrique d'une voiture à hydrogène sera transmise de façon non mécanique aux moteurs – moyeux sur chaque roue. Le contenu de commandes électroniques par véhicule sera relativement élevé, mais la complexité globale du groupe moto-propulseur des voitures à hydrogène sera grandement réduite par rapport aux véhicules que nous connaissons actuellement. Une bonne partie des connaissances techniques actuellement nécessaires pour fournir des groupes moto-propulseurs et des systèmes de transmission et de contrôle des émissions deviendra inutile pour produire ce qui sera essentiellement des véhicules électriques.

Si les voitures à hydrogène produites en série en viennent aussi à ressembler à l'«hypervoiture» prônée par M. Amory Lovins du Rocky Mountain Institute (et par d'autres) pour ce qui est du remplacement de l'acier embouti par des moulages composites, les coûts d'entrée liés à la production des voitures baisseront, leur base de composants sera simplifiée et une bonne partie de la technologie requise – notamment les matériaux composites et autres matériaux légers, les moteurs électriques, les ultracondensateurs et les unités de commandes électroniques – sera accessible à des équipementiers ne faisant pas partie de la filière automobile actuelle.

A l'exception de Toyota, de Honda et de PSA Peugeot Citroën, qui ont tous investi dans le développement de moteurs électriques hybrides au cours des cinq dernières années, l'industrie automobile n'a pas expérimenté de techniques de propulsion fondamentalement différentes depuis le début du XX^e siècle, avant les productions en série, époque où des voitures entièrement électriques et des voitures à vapeur coexistaient avec les voitures à essence. Pour cette raison (outre l'incertitude concernant le prix et la disponibilité de ressources en combustible fossile à l'avenir), on ne sait pas exactement le temps dont dispose le secteur des composants avant que le passage des technologies actuelles à une technologie nouvelle satisfaisante faisant fond sur l'hydrogène ne réduise sensiblement la taille de son marché.

Néanmoins, il est concevable que le marché mondial des composants d'automobiles se transforme dans les trente années à venir à une échelle sans précédent depuis les débuts de l'industrie il y a cent ans, et que cela se produise par une variation discrète imposée par de nouvelles technologies plutôt que par le développement graduel des technologies de la fabrication, de l'électronique et des matériaux que l'on a connu au cours des vingt dernières années.

Même sur dix ans, il est difficile de prévoir avec certitude l'impact des technologies déstabilisantes des véhicules. Le contenu de commandes électroniques des voitures a rapidement augmenté au cours des dix dernières années, et les voitures haut de gamme contiennent maintenant plusieurs unités de commandes électroniques et non plus une seule. Il s'est toutefois avéré que la fiabilité de ces systèmes laissait à désirer. DaimlerChrysler, par exemple, a récemment annoncé son intention de se passer de quelque 600 dispositifs électroniques dont il considère qu'ils ne valent pas le risque de pannes au regard de la responsabilité civile – au détriment de son principal équipementier, Robert Bosch AG.

L'introduction largement prévue des systèmes électriques de 42 volts requis pour les fonctions de propulsion hybride et de conduite à commande électrique qui pourraient remplacer les systèmes de freinage et de direction mécaniques et électrohydrauliques et les systèmes connexes a été indéfiniment remise à plus tard, bien que certaines applications de systèmes de commande électrique du groupe moto-propulseur plus puissants, fondés sur le démarreur-alternateur, doivent être lancées en Europe en 2005. En attendant, seuls deux constructeurs japonais et un constructeur américain (Toyota, Honda et Ford) commercialisaient des voitures hybrides électriques à essence utilisant des technologies concurrentes au moment de la rédaction du présent rapport, encore qu'en 2005 les Américains seront appelés à choisir entre 15 voitures hybrides électriques.

6. Intégration des équipementiers de rang 1 et des autres fournisseurs

Selon une prévision, le nombre de constructeurs d'automobiles indépendants devrait tomber de 13 en 2002 à 10 en 2015. D'autres prévisions fondées en partie sur des hypothèses d'évolution de chaque constructeur laissent augurer un nombre encore inférieur, à mesure que les alliances, en favorisant les accords de partage des coûts, risquent de porter atteinte à l'indépendance réelle des entreprises, fussent-elles détentrices de la majorité de leur capital.

6.1. Fusions et acquisitions: la situation en chiffres

D'après la même source, le nombre de fournisseurs de rang 1 devrait diminuer de 50 pour cent au cours de la même période, pour passer de 5 600 en 2002 à 2 800 en 2015.

Ces prévisions peuvent être mises en regard avec l'activité de fusion et d'acquisition déployée dans l'industrie de l'approvisionnement automobile au cours des deux dernières années, sur la base des chiffres fournis en 2004 par le cabinet PricewaterhouseCoopers (PwC). Ces chiffres concernent essentiellement les fournisseurs de rang 1 cotés en bourse et montrent que la filière des composants, qui compte de nombreuses entreprises, a effectué beaucoup plus de transactions que le secteur de la construction automobile, déjà largement intégré.

En volume et en valeur, l'ensemble des fusions et acquisitions dans l'industrie automobile a diminué de 4 pour cent de 2002, année record (621 transactions pour un montant de 53 milliards de dollars), à 2003 (588 transactions pour un montant de 21 milliards de dollars). En valeur, l'activité de fusion et d'acquisition en 2003 s'est décomposée comme suit: constructeurs automobiles 18 pour cent seulement et fournisseurs de composants 61 pour cent; ces derniers avaient été à l'origine de 45 pour cent des transactions en 2002 et de 46 pour cent en 2003.

Une des raisons de la baisse des acquisitions réalisées par les grands fournisseurs est peut-être la mauvaise situation financière actuelle de nombreuses grandes entreprises. Lorsqu'en 2003 ArvinMeritor a lancé une OPA hostile (qui a échoué) sur Dana, de nombreux analystes financiers se sont demandé si la transaction ne constituerait pas une charge excessive pour les entreprises concernées. Au cours des cinq dernières années, les communications de la plupart des fournisseurs cotés en bourse ont traité davantage de réduction des coûts et de restructuration que de stratégie de croissance. Parallèlement, le développement des investissements en Asie, et en particulier en Chine, n'a pas seulement, au cours de la même période, suppléé aux acquisitions en favorisant la croissance interne, mais a également été considéré comme une mesure nécessaire pour le maintien de la clientèle existante.

PwC relève que 274 entreprises de composants ont été rachetées en 2002 et 262 en 2003, pour une valeur totale de 16,3 milliards de dollars et 12,8 milliards de dollars respectivement. La valeur moyenne de rachat a été de 109 millions de dollars en 2002 et de 125 millions de dollars en 2003. Toutefois, l'acquisition de TRW, entreprise américaine d'aéronautique et d'automobile, par Northrop Grumman en 2002, et la cession de sa branche automobile à une société de capitaux privée, ont représenté une part substantielle de la valeur totale des fusions et acquisitions réalisées dans le secteur. La plupart des fusions et acquisitions effectuées au cours des deux années en question ont été favorisées par la faillite des entreprises concernées qui, en 2003, étaient toutes plus petites que TRW. Sur les dix plus grosses sociétés visées en 2003 par une opération de fusion ou

d'acquisition, sept étaient implantées aux Etats-Unis, une en République de Corée, une en Italie et une au Royaume-Uni. A l'exception de deux d'entre elles, toutes ont été rachetées par des investisseurs privés, et non par des entreprises du secteur.

La diversité des entreprises touchées ne permet pas de dégager une tendance mais, géographiquement, on peut conclure que les possibilités d'intégration des fournisseurs sont plus grandes en Europe qu'en Amérique du Nord ou en Asie: l'activité de fusion et d'acquisition dans le secteur de l'approvisionnement automobile en Europe a représenté 29 pour cent de la valeur mondiale des fusions et acquisitions dans ce secteur en 2003, soit un peu plus que la part des Etats-Unis (25 pour cent), mais elle a concerné 307 entreprises en Europe contre 144 aux Etats-Unis. Les entreprises asiatiques ont représenté 22 pour cent de cette valeur mondiale (100 entreprises concernées) et 19 pour cent des transactions.

Il est à noter que les données présentées ci-dessus ne tiennent pas nécessairement compte des acquisitions, fermetures ou créations de petites entreprises privées occupant les deuxième et troisième rangs dans la chaîne d'approvisionnement, qui peuvent échapper à l'attention des spécialistes des fusions et acquisitions dans le secteur financier.

Encadré 6.1

Y a-t-il une limite à l'intégration des fournisseurs?

On dit souvent que le mouvement de concentration des constructeurs d'automobiles se répercutera sur le secteur de l'approvisionnement, qui ne devrait plus compter à terme que six à dix entreprises dominantes. Il est vrai que les constructeurs d'automobiles souhaitent que leurs fournisseurs de rang 1 soient présents au niveau mondial, ce qui a entraîné une vague de regroupements.

Toutefois, la structure de la filière mondiale des composants est à de nombreux égards plus complexe que celle de l'industrie de la construction automobile, d'où la diversité des stratégies adoptées par les entreprises de cette filière. Ainsi, certaines se sont spécialisées dans l'intégration des composants et ne fabriquent pas nécessairement tous ceux qu'elles fournissent. Elles s'occupent plutôt de gérer la chaîne d'approvisionnement et fournissent l'usine de montage en synchrone (sequenced in-line supply). De ce fait, des entreprises qui auraient auparavant appartenu au rang 1 se retrouvent au rang 2 à approvisionner un de leurs anciens concurrents.

Parallèlement, certains constructeurs trouvent avantageux d'entretenir des relations étroites avec des petits fournisseurs dont les technologies leur permettent de différencier leurs produits de ceux de la concurrence. BMW, en particulier, met à profit ses relations avec des entreprises allemandes de taille moyenne pour accéder au plus tôt aux nouvelles technologies. Enfin, certains types de composants semblent bénéficier de la spécialisation, notamment les pneus ou le verre. Visteon, par exemple, a décidé de vendre sa branche de fabrication de vitrages.

Source: <http://www.autoindustry.co.uk/statistics/companies/analysis>.

6.2. Bilan de l'intégration

Le mouvement d'intégration qui s'est amorcé il y a plus de dix ans s'est traduit par une réduction du nombre de fournisseurs auxquels les constructeurs peuvent faire appel pour tel ou tel composant. En Europe et en Amérique du Nord, par exemple, les acquisitions effectuées par Johnson Controls et Lear ont abouti à un quasi-duopole dans l'approvisionnement en systèmes pour sièges. Avec l'incorporation des airbags dans certains sièges (et quand on sait que le siège conducteur de certains modèles haut de gamme comporte jusqu'à neuf moteurs électriques assurant son déplacement dans toutes les directions et contrôlant sa température), la réalisation d'économies d'échelle a de toute évidence apporté des avantages certains aux entreprises absorbantes.

Le mouvement de concentration des fournisseurs a entraîné une certaine intégration verticale, c'est-à-dire l'inverse de ce qui s'était passé du milieu à la fin des années quatre-vingt-dix (sous-traitance d'une proportion croissante des tâches d'assemblage à certains équipementiers de rang 1). L'intégration des fournisseurs de rang 2 au processus

de mise à disposition de sous-ensembles complets (les «modules de bloc avant» constituent à cet égard une parfaite illustration) est une condition préalable de la maîtrise des coûts et de la bonne gestion des stocks.

Cette tendance à l'accroissement des tâches effectuées par les fournisseurs de rang 1 entraînera une réduction du nombre des fournisseurs indépendants de rang 2 encore sur le marché, et exercera éventuellement une pression à la baisse sur les prix qu'ils peuvent faire payer à leurs clients de rang 1 en raison de l'appropriation, par ces derniers, d'une part plus importante de la valeur ajoutée.

L'intense mouvement de concentration qu'on connu les sociétés de capitaux privées du secteur de l'approvisionnement il y a cinq à huit ans ne leur a pas permis, lors des premiers appels publics à l'épargne, d'enregistrer les profits qu'elles en attendaient. Pour celles qui, dans les années quatre-vingt-dix, se sont consacrées au rachat de fournisseurs européens, le processus d'acquisition, de restructuration, d'amélioration des profits et de revente s'est déroulé, comme c'est le cas habituellement, sur cinq ans, mais les cours obtenus en bourse n'ont pas atteint les niveaux qu'elles espéraient.

Les stratégies de fusion et d'acquisition, d'alliance et de partenariat mises en œuvre par les constructeurs d'automobiles indépendants, de moins en moins nombreux, sont peut-être plus variées. Leur objectif déclaré est, entre autres, d'élargir la clientèle au niveau régional ou mondial et de réduire les coûts grâce à des économies d'échelle. Le principal moyen employé à cette fin est la mise en commun des achats de composants, qui représentent au moins 50 pour cent du coût total de fabrication.

Encadré 6.2

La mise en commun des achats

L'incidence des fusions et acquisitions sur les fournisseurs est illustrée par l'alliance entre Renault et Nissan. La société française et la société japonaise partagent actuellement trois plates-formes qu'elles ont développées ensemble pour leurs modèles respectifs. Ce nombre devrait passer à cinq dans les trois prochaines années. Cette mise en commun des achats et d'autres initiatives de RNPO (Renault-Nissan Purchasing Organization) ont permis, depuis que les deux entreprises ont réuni leurs forces en 1999, de réduire le nombre de fournisseurs de l'une et de l'autre. RNPO achète actuellement pour 33 milliards d'euros de composants par an, dont 14 milliards sur les 20 milliards d'achats totaux de Renault. Près de 35 pour cent des fournisseurs de RNPO approvisionnent désormais les deux partenaires. L'objectif est simple: d'après la directrice des achats de Renault, Odile Desforges, si les volumes commandés doublent pour un même produit, on peut en attendre une réduction des coûts de 8 à 10 pour cent selon les investissements engagés par le fournisseur.

Source: www.supplierbusiness.com (site consulté en mai 2004).

Sur un marché où le cycle de vie de certains composants devient de plus en plus court du fait que les véhicules sont renouvelés plus fréquemment et occupent souvent des créneaux représentant des volumes bien inférieurs aux capacités de production prévues, les fusions et acquisitions sont essentielles pour rationaliser les achats et faire en sorte que chaque fournisseur ait suffisamment de commandes pour que les constructeurs puissent maintenir une pression sur les prix à l'unité.

L'alliance Renault-Nissan va peut-être commencer à faire tomber un obstacle important à la mondialisation du marché des équipements automobiles. Les équipementiers japonais ont traditionnellement une part plus importante dans la valeur des véhicules construits par les fabricants nationaux que celle que détiennent leurs homologues d'Amérique du Nord dans les véhicules construits dans cette région, et ils sont liés à leurs clients par un système de relations plus subtile et plus souple pour les deux parties que ce n'est le cas aux Etats-Unis ou en Europe, grâce au système appelé Keiretsu. Ces fournisseurs destinent principalement leur production aux constructeurs japonais.

Ce facteur, ainsi que les différentes technologies utilisées par les constructeurs américains, européens et japonais pour le groupe motopropulseurs, ont limité pour les fournisseurs non japonais les possibilités de vendre au Japon des composants d'origine. L'alliance Renault-Nissan, qui repose sur une présence commune sur les marchés européens, vise à intégrer aux produits de chaque marque davantage de composants d'origine mondiale, et l'une des priorités arrêtées pour Nissan par Carlos Ghosn, PDG de Nissan et futur PDG de Renault, est de réformer son système d'achat, qui est actuellement assez peu structuré.

La concentration des équipementiers automobiles qui a suivi la Seconde Guerre mondiale a été favorisée par la faillite des petites entreprises, causée entre autres par la disparition de plusieurs constructeurs indépendants et l'exacerbation de la concurrence entre fournisseurs. Un autre facteur a favorisé cette tendance depuis les années soixante-dix, à savoir la reprise de petites unités par des groupes étrangers, reprises directement ou indirectement liées à la constitution de nouvelles usines de montage au niveau local. Plusieurs fournisseurs de composants européens jadis indépendants sont passés aux mains de groupes américains, canadiens ou japonais. L'afflux de fonds d'acquisition dans le secteur des composants a favorisé les rachats en Europe, aux Etats-Unis et dans les pays en développement, mais beaucoup moins au Japon.

6.3. Nouvelles tendances

La tendance relativement récente au recours accru à la sous-traitance se traduit actuellement par un type d'intégration où dominent les partenariats et les accords de participations croisées entre constructeurs automobiles.

La coentreprise HBPO, par exemple, a été créée en 2004 par deux entreprises allemandes, le spécialiste de l'éclairage Hella et le spécialiste de l'air conditionné Behr, ainsi que par Plastic Omnium, le fournisseur français de pièces de carrosserie antichoc. HBPO attend actuellement (juillet 2004) des instances de la concurrence l'autorisation de répondre à la demande croissante dans le domaine des «modules de bloc avant», qu'aucune de ces entreprises ne pouvait produire seule. La plupart des constructeurs, jusqu'à maintenant, assuraient eux-mêmes l'assemblage du bloc avant, mais le nombre de modules complets sous-traités devrait passer de 5 à 10 millions d'unités par an de 2003 à 2008.

HBPO est constituée en partie par les entreprises Hella et Behr Fahrzeugsysteme, qui avaient fusionné en 1999. La nouvelle entité devrait non seulement hériter la clientèle des différentes entreprises qui la composent, mais élargir sa clientèle en travaillant avec les concurrents de la société mère si les constructeurs d'automobiles le demandent. L'un des partenaires, Plastic Omnium, a déjà passé un accord de coentreprise avec une autre entreprise française (Valeo) pour fournir des éléments destinés à l'un des modèles d'un constructeur français.

HBPO prévoit de faire passer le chiffre d'affaires actuel global des sociétés issues de la fusion (350 millions d'euros) à 700 millions d'euros en l'espace de trois ans, aux dépens de concurrents mondiaux tels que Faurecia, Valeo, Decoma, Visteon, Calsonic Kansei et Denso. HBPO devra se développer assez vite pour compenser la perte de commandes de composants séparés dont souffriront ses co-investisseurs du fait de la sous-traitance des modules de bloc avant.

L'exemple du module de bloc avant illustre la situation où l'évolution des techniques de fabrication entraîne une modification des relations entre les équipementiers et les constructeurs. Il est symptomatique que les constructeurs qui ont été jusqu'à aujourd'hui les plus réticents à confier à l'extérieur la fabrication des modules de bloc avant soient ceux dont les relations professionnelles pâtiraient le plus d'une réduction des tâches de

montage; ces constructeurs sont General Motors, Ford et Volkswagen, d'après un rapport de SupplierBusiness.com de juin 2004.

L'intégration des équipementiers de rang 1 par le biais de fusions et d'acquisitions ou la conclusion d'accords de coentreprise rend encore plus probable la diminution du nombre de fournisseurs de rang 2 causée par la réduction de leur clientèle.

Une enquête auprès de 130 patrons d'équipementiers allemands menée en 2003 par Ernst & Young (voir chapitre 7) a permis de constater que 90 d'entre eux prévoyaient une faillite, une fusion ou un rachat en 2004-05. Parmi les problèmes cités, on notera le retrait de l'appui des banques au secteur et l'insuffisance des commandes des constructeurs d'automobiles, qui empêchent les fournisseurs d'amortir les dépenses liées au développement des composants.

L'étude parvient à la conclusion que le déficit de financement qui en résulte compromet non seulement la capacité d'innovation mais également l'existence même de nombreuses entreprises et relève que l'Allemagne, outre les équipementiers de rang 1 de niveau mondial tels que Bosh, Continental, Siemens VDO et ZF Friedrichshafen, compte également 3 000 petites et moyennes entreprises liées à l'automobile, dont beaucoup manquent de ressources pour satisfaire la demande des constructeurs.

6.4. Comparaisons régionales des principaux équipementiers régionaux de rang 1

Les données dépouillées aux fins de l'établissement du présent rapport portaient principalement sur les ventes, les effectifs, la recherche et développement et d'autres données recueillies sur les sites Web de 200 grands équipementiers de rang 1 c'est-à-dire, si l'on prend les ventes comme critère, les 150 premiers fournisseurs automobiles de l'Amérique du Nord (ALENA), les 30 principaux fournisseurs européens et les 20 principaux fournisseurs japonais, et ces données concernaient les années 2002 et 2003. Les entreprises asiatiques non implantées au Japon ainsi que celles d'Amérique latine ont été omises des comparaisons faute de données les concernant.

Le classement des entreprises considérées a été établi à partir des tableaux des ventes de 2003 publiés par le magazine du secteur, *Automotive News*. Leur présence dans les différents tableaux régionaux – ALENA, Europe et Japon – est fonction du niveau de leurs ventes dans la région concernée et non du lieu d'implantation de la maison mère.

Compte tenu de la difficulté qu'il y a à comparer des entreprises de tailles et de productions très différentes, les données présentées dans les tableaux A1.1 à A1.4 de l'annexe 1 ne sont pas représentatives de l'ensemble du secteur pour chacune des trois grandes régions, d'autant qu'un nombre beaucoup plus grand de petits fournisseurs de rang 1 et de rangs 2 et 3 ne sont pas pris en compte dans l'analyse.

Il a par ailleurs été impossible dans de nombreux cas, compte tenu du délai prévu pour l'établissement du présent rapport, de trouver des données comparables pour les deux années en question. On a pris soin de traiter séparément les effets de la croissance organique ou de la diminution de l'activité et les effets des fusions et acquisitions et, à cette fin, on s'est efforcé de calculer les conséquences globales de la restructuration et d'autres charges sur les comptes de pertes et profits des entreprises étudiées (pour l'année 2003 seulement).

Une des conséquences de la présence mondiale de presque toutes les entreprises analysées est que leur comptabilité manque de précision du point de vue de l'origine

géographique des ventes, de la destination des investissements en recherche et développement et des effectifs.

Toutefois, ces données viennent corroborer certaines affirmations faites ailleurs dans le rapport et permettent à tout le moins de se faire une idée des tendances à court terme dans les trois grandes régions de construction d'automobiles.

6.4.1. Les ventes par région

En résumé, les tableaux de l'annexe 1 montrent que les 150 principaux fournisseurs de la région de l'ALENA ont accru leurs ventes dans cette région de 1,5 pour cent par an, pour atteindre le chiffre de 327 513 milliards de dollars en 2003. Ce chiffre représente 41 pour cent des ventes mondiales de ces mêmes entreprises.

Plus impressionnant, les 30 principales entreprises du marché européen des composants ont collectivement accru leurs ventes de 25,3 pour cent par an de 2002 à 2003, les ventes en Europe ayant atteint 142 314 milliards de dollars en 2003, soit 45 pour cent de leurs ventes mondiales cette année-là (310 325 milliards de dollars).

Les 20 principaux fournisseurs japonais ont fait passer le montant de leurs ventes au Japon de 123 623 milliards de dollars en 2002 à 132 842 milliards de dollars en 2003, soit une augmentation de 13 pour cent et un chiffre de ventes représentant 46 pour cent du volume mondial des ventes de ces entreprises.

Compte tenu des différences entre les entreprises figurant dans chaque total régional, les éléments les plus significatifs que l'on peut dégager de cette série de données sont les suivants:

1. Les fournisseurs européens, qui sont cinq fois moins nombreux que les fournisseurs de la région ALENA, ont enregistré en Europe des ventes correspondant à 42 pour cent des ventes des 150 principaux fournisseurs de cette région. Certains de ces fournisseurs sont propriété américaine, notamment Delphi, qui est le plus gros fournisseur mondial. La demande de composants sur le marché européen devrait augmenter au cours des dix prochaines années par rapport à la demande de l'Amérique du Nord avec le développement des activités d'assemblage et de production de composants au sein de l'Union européenne élargie.
2. Le marché américain compte de nombreux fournisseurs de composants européens, mais un seul équipementier de rang 1 canadien (Magna, qui est également très actif en Europe en tant que fournisseur de plusieurs composants et assembleur en sous-traitance). Aucune de ces sociétés (si ce n'est par le biais de filiales) n'est immatriculée au Mexique, troisième pays membre de l'ALENA.

Aux Etats-Unis, qui restent le plus grand centre mondial de production automobile, les principaux fournisseurs détiennent une part des ventes sur le marché national légèrement supérieure à celle de leurs homologues européens et japonais.

6.4.2. Evolution de l'emploi

Rares sont les entreprises multinationales qui établissent des statistiques de l'emploi sous une forme permettant facilement l'analyse des effectifs par région ou pays. Il n'est pas facile non plus d'obtenir des entreprises les ratios entre les travailleurs affectés à la production et le personnel s'occupant de la gestion ou d'autres tâches non liées à la fabrication. Souvent, les entreprises ne fournissent aucune donnée sur les effectifs.

En conséquence, aux fins de la présente analyse, on s'est borné à ajouter les effectifs des entreprises qui ont fourni ces chiffres pour 2002 et 2003 pour chaque région et à constater que le résultat pour 2003 (557 600) était de 3,7 pour cent inférieur à celui de 2002 (579 200). Aucun de ces chiffres ne peut être considéré comme un indicateur fiable de l'évolution de l'emploi total dans le secteur. Les principaux fournisseurs figurant dans nos tableaux ont généralement plus de chances d'absorber de nouveaux salariés par le biais d'acquisitions que leurs homologues plus petits, même si les fusions et acquisitions supposent des licenciements.

Cette baisse de 3,7 pour cent ne contredit pas d'autres données présentées dans les précédentes parties consacrées à l'intégration. Les entreprises d'Amérique du Nord ont généralement réduit leurs effectifs au cours de l'année passée par le gel des recrutements et la diminution naturelle des effectifs, et ont également mis en place des programmes d'amélioration de la productivité.

Il est à noter que, si une bonne partie des entreprises figurant dans ces tableaux sont soumises à une obligation de responsabilité sociale, cette obligation ne semble pas prévoir la communication exhaustive ou détaillée des effectifs salariés, des coûts directs/indirects ou des salaires, alors pourtant qu'aux Etats-Unis et en Europe, le coût de l'emploi occupe une place essentielle dans les négociations entre le secteur de l'automobile et les gouvernements et les autorités de l'Union européenne sur les questions de compétitivité et d'incitation à l'investissement.

En Europe, les 11 sociétés qui, sur les 30 principaux équipementiers, ont fourni des chiffres annuels de l'emploi pour 2002-03, ont indiqué respectivement un effectif total de 432 500 et 434 900, soit une croissance de 0,5 pour cent. Les mêmes réserves s'appliquent en ce qui concerne les données relatives à l'Amérique du Nord.

Au Japon, ceux des 20 principaux fournisseurs qui ont fourni en ligne des données sur les effectifs pour 2002 et 2003 ont indiqué des effectifs totaux de 565 400 et 556 600 respectivement, soit une diminution de 1,5 pour cent, sur un marché qui est, du point de vue de la demande nationale, en stagnation depuis plusieurs années.

6.4.3. Dépenses de recherche et développement en pourcentage des ventes

Une étude menée actuellement par PTC (the Product Development Company) et l'université de technologie d'Aix-la-Chapelle ¹ (Allemagne) sur 200 entreprises de fabrication de composants pour l'automobile vient confirmer l'opinion générale selon laquelle les profits des entreprises en question ont tendance à augmenter avec leurs capacités de mise au point des produits. D'après une analyse comparative menée dans le cadre de ce projet de recherche, les entreprises dont les revenus connaissent la plus forte croissance consacrent 20 pour cent de plus que leurs homologues à la recherche et au développement, mais réalisent près de sept fois plus de bénéfices avec leurs nouveaux produits, ce qui témoigne du lien direct existant entre ces deux données.

Par conséquent, des statistiques sur les dépenses de recherche et développement ont été compilées pour ce rapport afin de déterminer la capacité des entreprises à réinvestir dans un contexte de pression à la baisse des prix exercée par les clients et, dans certains cas, par les fournisseurs de matières premières. S'agissant des entreprises qui ont communiqué leurs dépenses de recherche et développement (pour 2003 seulement, voir

¹ Voir <http://www.ptc.com/solutions/industry/automotive/index.htm>.

l'annexe 1, tableaux A1.2 à A1.4), le montant total de ces dépenses (36,76 milliards de dollars) représentait 2,65 pour cent du montant total des ventes réalisées au niveau mondial par les entreprises étudiées. Plusieurs entreprises n'ont pas communiqué le montant de leurs dépenses de recherche et développement et certaines, comme la société Delphi qui en 2003 a déposé davantage de brevets qu'aucune autre entreprise automobile, sont bien plus actives dans ce domaine. Les écarts constatés dans le secteur en matière d'innovation de produits sont en grande partie liés à la demande d'innovation dans certaines familles de produits, telles que l'électronique ou les nouveaux matériaux.

Les pourcentages obtenus n'ont pas été comparés aux dépenses de recherche et développement des constructeurs automobiles. Souvent, les activités de recherche et développement qui touchent à la propriété intellectuelle sont menées en collaboration avec certains constructeurs-clients et bénéficient dans certains cas de la contribution d'établissements universitaires et d'une assistance financière dans le cadre de programmes publics.

6.4.4. Intégration, fusions et acquisitions et coentreprises

Les transactions commerciales entraînant une charge particulière pour les comptes 2003 des 200 entreprises figurant dans nos tableaux incluaient d'importants investissements liés à la prise de contrôle de sociétés, à des acquisitions proprement dites, à la constitution de coentreprises et à la cession d'actifs.

L'ensemble des transactions ont porté sur 162 unités achetées ou cédées par quelques-uns seulement des 200 équipementiers de rang 1; 16 entreprises ont été vendues et 15 coentreprises ont été constituées. Du fait que les plus gros fournisseurs automobiles ont atteint leur taille actuelle en grande partie par le biais de rachats, il n'est pas surprenant, compte tenu de l'importance qu'ils donnent aux économies d'échelle, que le nombre d'entreprises qui ont effectué des rachats en 2002-03 ait été largement supérieur au nombre d'entreprises qui ont cédé des actifs.

7. Relations entre les fournisseurs de composants et les constructeurs automobiles: localisation de la chaîne d'approvisionnement et possibilités de bénéfices

L'importance des constructeurs automobiles pour le secteur des équipementiers – dont ils constituent la clientèle principale, sinon exclusive – contribue à expliquer les possibilités de frictions dans une industrie où la pression exercée au niveau des coûts est intense et durable.

La FIEV, l'association des équipementiers français, estime que les composants dans leur ensemble représentent 53 pour cent du coût total de l'introduction d'une nouvelle voiture sur le marché, le reste comprenant les coûts internes (liés à l'assemblage) des constructeurs (17 pour cent) et la distribution/commercialisation (30 pour cent). Bien que les constructeurs se soient intéressés à ce dernier élément au cours des deux décennies écoulées, la législation protégeant les droits des concessionnaires en matière de franchise et le risque de perturbation des ventes dans un contexte de concurrence croissante ont fait obstacle aux tentatives visant à réaliser d'importantes économies dans le modèle de commercialisation et de distribution du secteur. Par ailleurs, les équipementiers, qui comptent pour 75 pour cent du coût de fabrication total d'un véhicule, représentent une plus grosse cible pour ce qui est de la réduction des coûts.

7.1. Qui assume les risques? Qui perçoit les bénéfices?

On peut résumer comme suit les thèmes courants des déclarations des entreprises et des associations professionnelles commentant les relations entre les constructeurs et les équipementiers:

- Les équipementiers estiment que les constructeurs exigent d'eux qu'ils acceptent des parts de risque toujours plus grandes parallèlement à une baisse des bénéfices. Ils citent le fait que les constructeurs veulent souvent des installations de production sur site, insistent sur la subordination des paiements à des livraisons quotidiennes, voire horaires, par petits lots, qui laissent les fournisseurs avec des stocks ou une capacité excédentaire en cas de volumes d'assemblage des véhicules (fréquemment) inférieurs aux prévisions, et exigent des baisses de prix d'une année à l'autre.
- Dans l'ensemble, les responsables des achats des constructeurs, qui ont pris de l'importance au cours de la dernière décennie, récusent ces plaintes en public, nient exiger des baisses de prix générales, et allèguent qu'ils souhaitent travailler en étroite partenariat avec un nombre limité de fournisseurs préférentiels sur le long terme. Tant les constructeurs automobiles que les fournisseurs de rang 1 établissent publiquement une hiérarchie de leurs fournisseurs en fonction de leur capacité de fournir des marchandises et des services de la qualité et au prix souhaités. Surtout, les constructeurs classent eux-mêmes les fournisseurs et accordent en public à leurs entreprises de prédilection le statut de «fournisseur préférentiel», tandis que c'est seulement dans l'anonymat garanti par des organismes tiers indépendants que les équipementiers se risquent à classer leurs clients.

7.2. Flux d'informations asymétriques

Les échanges d'informations asymétriques caractérisent généralement les relations entre parties inégales, qui sont loin du «partenariat» évoqué dans les discours à l'intention du public et des investisseurs à propos des relations entre constructeurs et équipementiers. Outre les classements mentionnés précédemment, nombre de constructeurs exigent de leurs fournisseurs qu'ils leur ouvrent leurs livres comptables et qu'ils se soumettent à des audits des opérations commerciales non financières dans le cadre d'évaluations en cours de la qualité des fournisseurs. Une étude de cas sur l'organisation du travail d'un fournisseur dans une entreprise d'emboutissage de Galles du Sud, CarPress Ltd.¹, montre comment Rover (à présent MG Rover) a passé au crible les opérations de l'équipementier durant les années quatre-vingt-dix. Selon l'étude, Rover s'est beaucoup intéressée aux méthodes employées pour abaisser les coûts et a copié la pratique japonaise qui consiste à exiger de surveiller les tentatives de l'équipementier visant à introduire des changements dans les locaux industriels. Divers mécanismes ont été utilisés à cette fin. Par exemple, l'utilisation croissante d'un nouveau type d'audit d'usine, allant bien au-delà des questions de qualité des produits, a constitué un important instrument de contrôle du fournisseur. Rover applique son audit RG2000 à tous ses principaux fournisseurs. Les vérificateurs de la société se rendent chaque année dans des entreprises comme CarPress et formulent des jugements critiques sur les pratiques de travail, la politique du personnel et les résultats commerciaux.

Ce qui est peut-être encore plus significatif que la nature inquisitrice de telles pratiques, c'est le fait que les équipementiers soumis à ce traitement n'ont pas de droit d'examen approfondi comparable s'agissant des pratiques internes de leurs clients.

Chose importante, ces dernières années, des observateurs indépendants (y compris des consultants qui perçoivent des honoraires d'un côté comme de l'autre) ont généralement conclu que la pression exercée sur les fournisseurs au niveau des prix, quelle que soit l'équité dans la répartition des risques et des bénéfices, entraînerait une baisse des profits pour les deux parties.

Par exemple, une étude du cabinet Ernst & Young sur les équipementiers allemands (mentionnée au chapitre 6) a préconisé une répartition plus équitable des risques entre les constructeurs, les équipementiers et les fournisseurs de capitaux et a estimé que les constructeurs risquaient de mettre leur propre existence en danger s'ils n'aidaient pas à résoudre les problèmes de financement de leurs fournisseurs.

A cet égard, le secteur des équipementiers, tant en Europe qu'en Amérique du Nord, est confronté aux mêmes problèmes, bien que dans une moindre mesure en ce qui concerne les fournisseurs des constructeurs japonais, avec lesquels les relations sont, comme l'admettent les équipementiers, d'une meilleure qualité, aussi bien au Japon qu'en liaison avec les opérations d'assemblage des entreprises japonaises à l'étranger.

Dans un cas évoqué par un vice-président de la Comerica Bank, un ordre d'achat concernant des travaux de recherche-développement avancés a été passé à un équipementier, qui a dû à cet égard investir des fonds au départ. Au bout de dix-huit mois, le client a décidé de ne pas donner suite à ce produit en raison d'un changement des conditions du marché, et le fournisseur a fait faillite.

¹ E. Charron et P. Stewart (ouvrage publié sous la direction de): *Work and employment relations in the automobile industry* (Palgrave Macmillan, 2004).

Cette présentation des faits n'est pas indûment partielle, puisque la banque en question compte DaimlerChrysler parmi ses clients et a cherché à réduire au maximum le risque lié au fait que son client avait accordé des prêts à plus de 50 de ses petits fournisseurs américains en les aidant par des systèmes de restructuration, de structuration des coûts et de gestion.

7.3. Risque et chaîne d'approvisionnement

Même si les relations peuvent être aplanies entre équipementiers et constructeurs, la tendance au regroupement des fournisseurs en raison de la pression exercée au niveau des prix ne devrait pas s'arrêter. Les meilleurs candidats à l'acquisition ou à la sortie du marché sont probablement les plus faibles des fournisseurs de rang 2 qui produisent les composants les plus assimilés à des produits de base.

Cependant, les entreprises occupant une position plus élevée dans la chaîne d'approvisionnement sont aussi affectées par le comportement d'achat de certains constructeurs automobiles. Une étude sur les équipementiers allemands a montré que les pratiques des clients en matière d'achat avaient une incidence sur la trésorerie des fournisseurs et leur capacité d'entreprendre la recherche-développement qu'on exige de plus en plus d'eux: selon les prévisions, un cinquième seulement des factures des équipementiers visés par l'étude seraient intégralement réglées dans les douze mois.

Les éventuels problèmes de trésorerie qui en résultent pourront être aggravés par les nouvelles contraintes pesant sur la capacité de prêt des banques des fournisseurs lorsque les règles relatives à la liquidité des banques («Bâle 11») entreront en vigueur.

Une chaîne d'approvisionnement qui menace la rentabilité des petites entreprises dont la production est la moins spécialisée a également pour effet de partager d'une manière inégale le coût des perturbations extérieures, comme il est apparu lorsque les prix de l'acier ont augmenté aux Etats-Unis en raison d'un différend commercial avec des pays étrangers producteurs d'acier (et de la hausse de la demande d'acier en Chine). Les prix de l'acier laminé à chaud ont augmenté de 60 pour cent entre février et avril 2004, et le plus gros fournisseur américain, Delphi, a intenté une action en justice pour contraindre l'un de ses fournisseurs de rang 2, Republic Engineered Products, à continuer ses livraisons aux prix contractuels établis avant les augmentations de prix.

De telles augmentations des cours des matières premières peuvent entraîner des pertes d'exploitation de 8 pour cent pour un équipementier dont les coûts liés à l'acier représentaient 50 pour cent de son chiffre d'affaires dans une année normale et qui parvenait sinon à un bénéfice d'exploitation de 3 pour cent. Une entreprise du Michigan utilisant beaucoup d'acier, Federal Forge, Inc., a imputé la responsabilité de sa faillite récente à ce facteur. En pareilles circonstances, un gros fournisseur de rang 1 bénéficie des avantages de la taille et du contrôle du marché s'agissant tant des aciéries que de leurs clients plus petits, tandis que ses propres clients, à savoir les constructeurs automobiles et certains gros fournisseurs, sont au moins temporairement protégés de l'inflation des prix des matières premières par des contrats à long terme. Les fournisseurs de produits de base eux-mêmes – en l'occurrence les aciéries – n'étaient guère mieux placés pour survivre aux perturbations que leurs petits clients ².

Une autre source de friction dans la chaîne d'approvisionnement du secteur automobile peut affecter les PME dans une moindre mesure que les fournisseurs de rang 1,

² Source: supplierbusiness.com, 21 avril 2004.

qui ont dû assumer une grande part de la responsabilité de la R&D dans le secteur, à savoir la migration des compétences en matière d'ingénierie, lesquelles sont passées des constructeurs aux équipementiers de rang 1 produisant du matériel ou des sous-ensembles à technologie de pointe.

Par exemple, Delphi, le plus gros équipementier mondial, comprenant les divisions de fabrication de matériel qui faisaient auparavant partie de General Motors, a déposé plus de brevets que n'importe quel constructeur automobile en 2003. La migration des compétences spécialisées qui peut résulter de la sous-traitance de la conception des composants modifiera éventuellement l'équilibre des forces entre les constructeurs et les équipementiers, introduisant un élément d'instabilité dans les relations commerciales.

Une étude de cas³ portant sur un gros constructeur automobile européen et deux de ses fournisseurs a conclu que cette migration des compétences ne devrait pas menacer le rôle dirigeant des constructeurs automobiles dans la chaîne d'approvisionnement si elle s'accompagne des éléments suivants: 1) une compétence solide du constructeur automobile en tant qu'intégrateur de systèmes; et 2) une nouvelle manière de concevoir la gestion de la chaîne d'approvisionnement.

Aucun nouveau modèle de gestion de la chaîne d'approvisionnement de ce type n'est encore apparu, malgré l'avis partagé par les observateurs extérieurs selon lequel un meilleur modèle, davantage axé sur la collaboration, pourrait profiter à l'industrie automobile dans son ensemble. Un tel modèle amélioré supposerait en puissance une réduction des marges d'exploitation des constructeurs (que la plupart des constructeurs à fort volume de production sont déterminés à augmenter, sur la base d'un passage de 3 à 4 pour cent des ventes à 5 à 7 pour cent). En tant qu'«agrégateurs» de valeur, quelle que soit leur contribution à cette valeur par rapport à celle de leurs fournisseurs, les constructeurs exercent un degré de contrôle sur leurs marchés des utilisateurs finals qui a jusqu'ici été refusé aux équipementiers. Dans l'industrie automobile, il n'y a pas de reconnaissance des composants, en termes de marque, équivalente à celle des voitures finies qui pourrait modifier cette position – aucun équivalent direct dans le secteur automobile du slogan «Intel Inside».

Jusqu'à ce qu'une telle situation se présente, la meilleure manière de réduire les tensions entre équipementiers et constructeurs consistera pour les entreprises occidentales à s'inspirer des relations plus consensuelles, souvent cimentées par des participations au capital, qui existent entre les constructeurs japonais et leurs fournisseurs. Les différences entre les relations fournisseur-client en Occident et au Japon, toutefois, correspondent à des différences sociales et culturelles fondamentales entre les économies industrielles japonaises, nord-américaines et européennes dans leur ensemble, plutôt qu'à des stratégies propres au secteur automobile. Il n'est pas facile pour les différentes entreprises de modifier les cultures dans lesquelles elles sont en concurrence.

Une question spécifique concernant les relations entre constructeurs et fournisseurs présentée en juin 2004 (voir l'encadré 7.1) illustre un cas où le comportement d'un constructeur américain diffère non seulement des normes japonaises mais aussi des normes européennes.

³ M. Caputo et F. Zirpoli: «Supplier involvement in automotive component design: Outsourcing strategic and supply chain management», *International Journal of Technology Management* (vol. 23, n° 1/23, pp. 129 à 159), 2001.

Encadré 7.1
Méthodes d'achat des assembleurs

Selon un article récent exposant les attitudes des fournisseurs vis-à-vis de certains clients constructeurs, la FIEV, association professionnelle française, devait tenir une réunion en juillet 2004 avec Ford Motor Co., que ses membres qualifiaient d'entreprise «avec laquelle il était le plus difficile de travailler». Les inquiétudes particulières concernaient le contrat relatif aux conditions mondiales d'achat de Ford Production. Les conditions qu'il stipule ont été publiquement rejetées par un grand équipementier de rang 1 (Bosch), tandis que la VDA en Allemagne a, paraît-il, envoyé une lettre de protestation à Ford au nom de ses membres, bien que la majorité des fournisseurs de rang 1 de Ford se soient abstenus d'exprimer des critiques en public. Le document de Ford précise, dit-on, que la société peut montrer aux concurrents des dessins faits par des fournisseurs, pratique qui, selon Ford, n'est pas restreinte à ses propres processus d'achat.

«Les conditions générales en vigueur (à l'égard des constructeurs européens) sont nettement plus respectueuses des droits de propriété intellectuelle des fournisseurs», selon Jacques Monnet, administrateur de la FIEV, qui ajoute ce qui suit: «Les négociations demeurent toujours difficiles. Toutefois, on peut dire qu'en règle générale les constructeurs européens et notamment les Français sont moins portés à prendre des dispositions qui violent les droits de propriété intellectuelle des fournisseurs.»

Le document de Ford allègue aussi, paraît-il, le droit pour Ford de déduire des sommes dues à un fournisseur du groupe Ford/PAG tout montant que lui doivent les «sociétés apparentées» du fournisseur, qui incluent les sociétés mères et les filiales dans lesquelles le fournisseur a des droits de vote s'élevant à 25 pour cent ou plus. Au Canada, Decoma International, un membre du groupe Magna, indique dans son rapport annuel qu'il s'opposerait à toute initiative de Ford visant à interpréter les conditions mondiales susmentionnées d'une manière qui viserait à déduire telle ou telle dette du groupe Magna des sommes dues à Decoma.

Source: Lettre d'information, supplierbusiness.com, 21 juin 2004.

L'ampleur du problème auquel est liée la politique d'achat de Ford est mise en évidence par les efforts que déploie actuellement la société pour réduire ses coûts. A l'échelle mondiale, elle dépense environ 90 milliards de dollars E.-U. par an en composants et matériels et espérait parvenir à des réductions pour un montant total de 780 millions de dollars E.-U. en coûts d'achat globaux d'ici à 2007. Manifestement, certaines de ces économies ne peuvent être réalisées uniquement en faisant pression sur les prix dans les structures d'achat existantes et nécessiteront une utilisation commune des composants pour l'ensemble de ses marques et modèles. Mais ces stratégies seront plus exigeantes pour les fournisseurs en termes d'échelle et de réduction des prix unitaires fondées sur des volumes plus importants, et elles donneront certainement lieu à des négociations plus dures sur les volumes d'achat existants.

De même, General Motors a adopté une règle consistant à exiger de ses fournisseurs qu'ils s'alignent sur les prix inférieurs dans un délai de trente jours. Même si l'entreprise affirme qu'elle invoquera rarement cette nouvelle clause pour mettre fin aux contrats passés avec les fournisseurs non concurrentiels, celle-ci – que GM a commencé d'inclure dans les contrats de fournisseur le 1^{er} octobre 2003 – a provoqué des tensions et des plaintes des fournisseurs. Mais, selon le directeur général de GM, la compagnie voulait simplement normaliser ses contrats au niveau mondial, et, en tout état de cause, la nouvelle clause n'affectera qu'un petit nombre de fabricants.

Encadré 7.2

Les fournisseurs américains réorientent appui, recherche-développement et investissements vers les constructeurs japonais

Les conclusions de l'étude annuelle sur les relations de travail portant sur les relations des constructeurs automobiles avec leurs fournisseurs donnent à penser que les équipementiers américains réorientent leurs engagements de fidélité – et leurs ressources – vers leurs clients japonais aux Etats-Unis au détriment des «Trois grands» nationaux.

Selon l'étude, les «Trois grands» nationaux et les «Trois grands» japonais ont des approches du travail avec leurs fournisseurs fondamentalement différentes, et cette différence pourrait bien être un facteur primordial de la qualité continuellement élevée et des avancées concurrentielles réalisées par les sociétés japonaises.

L'étude a montré que meilleures sont les relations de travail entre constructeurs et fournisseurs, et plus ces derniers sont disposés à aider le constructeur automobile: les équipementiers transmettront plus de technologie au constructeur, sont davantage disposés à investir dans de nouvelles technologies en prévision de nouvelles affaires et fourniront des produits de meilleure qualité et des niveaux de service plus élevés au constructeur. Les constructeurs japonais en ont manifestement conscience, et obtiennent de ce fait un avantage concurrentiel et des parts de marché.

L'enquête de 2004 sur les équipementiers a été menée en juillet 2004. Elle repose sur les réponses de 223 équipementiers de rang 1, dont 36 faisant partie des 50 meilleurs, et sur 852 situations d'achat. Les ventes conjuguées des équipementiers participants représentent 48 pour cent des achats annuels de composants par les utilisateurs de composants externes (OEM).

Source: Planning Perspectives, Inc. (PPI): *Annual North American Automotive Tier 1 Supplier Study*.

La nouvelle clause permet à GM d'annuler un contrat si le fournisseur ne s'aligne pas sur le prix inférieur d'un concurrent dans un délai de trente jours, et les fournisseurs ne pourront pas amortir leurs frais d'outillage. Pour améliorer les relations, Neil De Koker, directeur de l'OESA, association d'équipementiers établie à Troy, dans le Michigan, indique que son groupe élabore un contrat type équilibré couvrant les conditions très diversifiées des contrats de fournisseur, telles que le droit à la possession de l'outillage par le fournisseur, les inspections, les engagements financiers, les garanties, la résiliation et le règlement des différends.

7.4. Modifier la chaîne d'approvisionnement

Certains constructeurs «premiers de la classe» ont engagé une évolution nouvelle et plus radicale de leur chaîne d'approvisionnement. Le principal effet net de cette recherche d'une chaîne mieux intégrée, depuis les matières premières jusqu'aux clients finals, a été l'accélération de la tendance vers une réduction du nombre de fournisseurs directs, mais avec un renforcement de leurs liens mutuels, beaucoup d'entre eux étant relégués au statut de fournisseurs secondaires ou tertiaires se faisant concurrence sur la base du rapport qualité/prix uniquement.

Cela peut signifier que les fournisseurs survivants bénéficient du changement de l'orientation, qui passe du coût de la pièce/partie à la contribution à la valeur ajoutée, à l'augmentation des volumes de matériels et services achetés et à l'accroissement de la sécurité contractuelle. En Europe du Nord au moins, il semblerait que le renouvellement de l'agrément soit bien avancé. Pour répondre aux conditions requises, les nouveaux fournisseurs de rang 1 sont obligés de choisir de développer leurs capacités technologiques et leur «savoir-faire», leurs compétences en matière de fabrication et d'assemblage, ou les

deux. Ne pas le faire entraînerait une relégation au statut de «fournisseur de composants» participant à la concurrence sur la base du coût le plus bas⁴.

Cela tend à confirmer l'argument avancé plus haut au sujet de l'importance de l'héritage culturel, ainsi que l'idée selon laquelle le passage souhaité à une relation de partenariat peut aller à l'encontre des habitudes: la dépendance, la confiance et la transparence exigées supposent un difficile changement des mentalités pour les entreprises occidentales.

S'il appartient aux deux parties de faire l'effort voulu, il est demandé aux équipementiers, à la différence des constructeurs, d'envisager une restructuration globale de leurs opérations pour entrer dans une des deux catégories existantes, celle des grandes entreprises multinationales et multiclients de rang 1 comme Bosch, Siemens ou Visteon, ou celle – très différente – des PME de rangs 2 et 3, qui demeurent nombreuses, mais subissent des pressions de plus en plus fortes.

On pourrait en conclure que les entreprises classées comme «fournisseurs de composants au coût le plus bas», ou menacées d'être reléguées à ce statut, sont peu susceptibles de mettre en place de bonnes relations avec leurs clients beaucoup plus gros, encore que les disparités en termes de puissance économique puissent réduire les possibilités de différends juridiques.

Il est à noter qu'au niveau mondial les relations entre gros clients (les compagnies d'assurance) et petits fournisseurs (les ateliers de carrosserie) dans un autre secteur du marché automobile secondaire rappellent beaucoup celles de la chaîne d'approvisionnement en amont de l'assemblage. Un certain degré de conflit, limité par les différences de puissance, est aussi répandu entre les fabricants et leurs franchisés dans la chaîne de distribution.

7.5. Relation entre rentabilité et contrôle dans la chaîne d'approvisionnement du secteur automobile

A la différence de certaines autres chaînes d'approvisionnement, comme la production et la vente au détail de denrées alimentaires, où il existe un plus grand nombre de fournisseurs, plus petits et moins rentables que les supermarchés, il n'existe pas de lien direct entre la capacité des constructeurs à exercer des pressions sur les fournisseurs au niveau des prix et leur capacité à améliorer leurs marges.

L'augmentation de la sous-traitance par les constructeurs automobiles sur les cinq dernières années ou plus a-t-elle amélioré la situation financière au moins des équipementiers de rang 1 par rapport à leurs clients du point de vue du rendement des capitaux investis?

Une enquête menée par Goldman Sachs en 2002 sur le résultat avant intérêts et impôts, un indicateur clé de la performance très souvent mis en avant par les constructeurs comme par les équipementiers, a montré une meilleure performance moyenne dans ce domaine de la part des 22 fournisseurs de rang 1 cités dont les sièges sociaux sont situés sur les trois grands marchés automobiles par rapport à leurs 15 plus gros clients constructeurs: la moyenne pour les fournisseurs était de 8,94 pour cent des ventes,

⁴ R. Bertodo: «Some developing trends in manufacturer-supplier relationships», *International Journal of Technology Management* (vol. 4, n° 1/2, pp. 21 à 35), 2002.

contre 4,72 pour cent pour les constructeurs. Neuf équipementiers japonais ont obtenu un résultat avant intérêts et impôts de 12,23 pour cent en 2002; leurs six homologues européens ont réalisé 5,46 pour cent et leurs homologues américains, 4,84 pour cent.

Tableau 7.1. Résultat avant intérêts et impôts en 2002 exprimé en pourcentage des ventes des constructeurs et des fournisseurs de rang 1, par région

Europe	
8 constructeurs en moyenne	4,95 pour cent
6 fournisseurs en moyenne	5,46 pour cent
Etats-Unis	
2 constructeurs en moyenne	2,05 pour cent
7 fournisseurs en moyenne	4,84 pour cent
Japon	
5 constructeurs en moyenne	6,48 pour cent
9 fournisseurs en moyenne	12,23 pour cent
Moyenne du résultat avant intérêts et impôts au niveau mondial pour les constructeurs	4,72 pour cent
Moyenne du résultat avant intérêts et impôts au niveau mondial pour les fournisseurs	8,94 pour cent

Source: Calculs du BIT sur la base des comptes financiers provenant de Goldman Sachs/des entreprises.

Bien qu'au vu de cette présentation les fournisseurs semblent mieux lotis que les constructeurs, il ne faut pas oublier que la comparaison vise les constructeurs et les fournisseurs de rang 1, et non pas le secteur des équipementiers dans son ensemble, comprenant les fournisseurs de rangs 2 et 3 et les petites entreprises: les fournisseurs inclus dans la comparaison qui précède sont parmi les plus grosses entreprises sur leurs marchés régionaux/nationaux respectifs.

Parallèlement, les moyennes relatives aux constructeurs englobent des entreprises aussi différentes en termes de taille et de rentabilité que le «champion» des bénéficiés du secteur, Porsche AG en Allemagne, d'une part, et Ford et GM aux Etats-Unis, d'autre part. Ces deux dernières entreprises ont lutté aux cours des années qui viennent de s'écouler pour réaliser des bénéfices au niveau de la fabrication sur leurs marchés intérieurs et extérieurs.

Il n'y a pas d'équivalent direct, dans le secteur des équipementiers, d'un constructeur de premier plan, dégageant des marges élevées pour de faibles volumes, comme Porsche. Les moyennes relatives au secteur des fournisseurs ne rendent pas compte de la diversité des marges pour les produits et les groupes de produits qui s'appliquent aux entreprises mondiales, dont certaines opérations sont naturellement plus rentables que d'autres.

En outre, un facteur qui a amélioré les perspectives de croissance des bénéficiés pour les fournisseurs les plus importants et les plus avancés au plan technologique – l'élévation des niveaux de sous-traitance concédés par les constructeurs – n'a pas profité aux petits fournisseurs de rang 1, dont la position de négociation avec les constructeurs est plus faible, ni aux fournisseurs de rangs 2 et 3.

Cependant, les comparaisons du résultat avant intérêts et impôts qui précèdent témoignent de la gravité des conséquences de la concurrence que se font les constructeurs au niveau des prix décrite dans une section précédente du présent rapport. Elles se font sentir sur les politiques d'achat des constructeurs, et si aucun gros constructeur n'a encore

été expulsé du marché, il existe des dangers mortels pour les équipementiers lorsqu'ils fournissent une valeur ajoutée accrue à un petit nombre de constructeurs économiquement faibles.

Dans l'attente d'une restructuration majeure de la chaîne d'approvisionnement dans le secteur automobile qui introduise nettement plus de sous-traitance, tant au niveau du développement que de la production, par les assembleurs au profit des équipementiers, la *structure* des relations entre constructeurs et fournisseurs et les tailles relatives des deux parties devraient sans doute exercer une pression ininterrompue sur les prix des équipementiers et sur leurs relations avec les constructeurs. Avec tous les rangs successifs de fournisseurs, ceux-ci sont beaucoup plus nombreux qu'il n'y a de constructeurs pour acheter leurs produits, et le marché secondaire – la seule autre source de ventes pour les équipementiers – offre peu de possibilités pour la plupart d'entre eux d'élargir leur base commerciale et de rétablir ainsi un équilibre du pouvoir économique plus équitable.

8. La question de la sous-traitance

8.1. Intégration verticale et sous-traitance

La mesure dans laquelle un constructeur automobile délègue le développement et la fourniture de composants et de systèmes a une incidence directe sur la part de main-d'œuvre dans la fabrication automobile, et peut aussi avoir des conséquences indirectes sur le volume d'approvisionnement qui peut être délocalisé, par un transfert en faveur des marchés à coûts relativement bas au détriment des marchés à coûts relativement élevés. Les fournisseurs de certains types de composants (mais pas tous les types) peuvent les expédier au travers des frontières nationales et des zones commerciales plus facilement que les assembleurs de véhicules, dont les fonctions subsidiaires restantes, verticalement intégrées (par exemple, l'assemblage des moteurs) ont besoin d'être extrêmement intégrées dans le processus d'assemblage à des fins de contrôle des stocks.

La Fédération internationale des organisations de travailleurs de la métallurgie (FIOM) a récemment observé que la mondialisation et les inégalités mondiales ont largement développé les possibilités de sous-traitance.

Encadré 8.1.
Sous-traitance et relations professionnelles
dans la construction automobile

Au cours des années quatre-vingt-dix, la «sous-traitance» n'a cessé de gagner en popularité parmi les employeurs, tant dans le secteur public que dans le secteur privé. Bien que ce terme ne soit pas toujours employé avec la même signification, la définition essentielle de la sous-traitance, aux fins qui nous occupent, est un processus par lequel une entreprise cesse d'exécuter elle-même différentes fonctions autres que son activité «essentielle» pour se procurer services ou produits auprès de fournisseurs extérieurs. Le passage à la sous-traitance implique souvent une restructuration de l'entreprise autour d'une distinction entre son activité essentielle et les services assurés par des fournisseurs extérieurs. La sous-traitance repose sur un processus interne de redéfinition des activités de production, en d'autres termes les opérations considérées comme l'activité «essentielle», les activités considérées comme «susceptibles d'être sous-traitées» et les réseaux de relations tissés avec les fournisseurs extérieurs.

Source: <http://www.eiro.eurofound.ie/2000/08/study/tn0008201s.html>.

8.2. Transfert de R&D des constructeurs aux équipementiers

La sous-traitance est susceptible de couvrir les coûts de développement des constructeurs. Selon les données disponibles, les principaux équipementiers de rang 1 recevront 240 millions (44 pour cent) sur les 540 que Renault a investis dans son prochain modèle de voiture, la Modus, qui est basé sur une plate-forme existante. Les sommes investies devraient être consacrées au renouvellement de l'outillage de fabrication.

La politique des constructeurs à l'égard de la sous-traitance est fondée sur des décisions stratégiques prises en tenant compte des compétences et capacités disponibles dans le secteur des équipementiers, des avantages potentiels au niveau des coûts et des conditions culturelles qui exercent une influence sur la structure des relations entre constructeurs et équipementiers dans leur ensemble. Sur certains marchés en développement, lorsqu'un constructeur investissant des capitaux étrangers importe des chaînes de montage conçues ailleurs, l'absence de fournisseurs compétents sur le marché local impose un niveau d'intégration verticale relativement élevé.

La base de la sous-traitance, telle qu'elle est décrite dans les stratégies largement préconisées par les consultants en gestion dans les années quatre-vingt-dix, n'est pas une

simple réaction pragmatique face à d'éventuels avantages en matière de coûts de main-d'œuvre, mais repose plutôt sur deux idées.

Premièrement, dans une branche de production où les concurrents sont très nombreux, les différentes entreprises n'optimiseront probablement pas les volumes de production si elles fabriquent leurs propres versions d'équipement exclusives lorsque l'exclusivité n'apporte aucun avantage stratégique. Sous-traiter à des spécialistes qui peuvent offrir des prix inférieurs par rapport aux opérations internes en partageant les ressources avec d'autres clients repousse au moins partiellement les limites en termes de volume et peut aussi réduire le capital-risque consacré au développement dont a besoin le constructeur. Le bien-fondé de cette approche est de plus en plus admis dans le secteur automobile; en effet, les constructeurs s'aventurent de plus en plus dans des créneaux à volumes relativement faibles, par ailleurs, les pressions concurrentielles et les avancées techniques réduisent les cycles de vie des produits.

Récemment, les observateurs ont fortement conseillé à Volkswagen de suivre cette voie pour réduire l'intégration verticale. Ils ont noté que les efforts déployés par l'entreprise en termes de partage des coûts ont jusqu'ici principalement concerné ses filiales de fabrication internes, alors qu'elle conserve un degré d'intégration verticale relativement élevé, et que le partage des plate-formes n'a pas débouché sur toute l'amélioration des bénéfices recherchée par les actionnaires.

Néanmoins, VW elle-même envisage la recherche de l'échelle par une plus grande utilisation de composants communs pour les marques de ses filiales Audi, SEAT et Skoda comme moyen d'abaisser les coûts en centralisant la production en interne dans certains cas. Il est à noter que sa décision de rapatrier la production de toits rétractables pour l'un de ses modèles de cabriolet à venir, la retirant à Karmann, son fournisseur de longue date, aura de graves conséquences pour le chiffre d'affaires de cette entreprise. VW elle-même a développé une structure de toit rétractable en acier en partant du principe que la répartition de l'investissement sur plus d'un modèle dans sa catégorie couvrirait les coûts induits.

Selon diverses sources journalistiques allemandes du 18 juin 2004, c'est peut-être en raison de cette perte de clientèle, et aussi parce qu'elle s'attend à voir sa part du marché des cabriolets (lequel est presque arrivé à saturation) atteindre son maximum en 2006-07, que Karmann prévoit de réduire sa main-d'œuvre.

L'étude susmentionnée (voir encadré 8.2) a montré que les capacités de R&D devaient être mondialisées pour répondre à la demande de différenciation des produits à des niveaux de prix compétitifs sur le marché mondial. La compétence en électronique jouera un rôle très important à l'avenir, surtout du fait que la moitié de tous les coûts de garantie sont imputables au matériel et aux logiciels.

La deuxième idée était l'orientation stratégique qui a influencé Ford à la fin des années quatre-vingt-dix mais a ensuite perdu ses partisans au sein de l'entreprise. Elle allait directement à l'encontre des traditions d'entreprises comme Ford elle-même, qui, dans les années vingt, avait envisagé non seulement d'exploiter ses propres fonderies pour effectuer diverses opérations (coulage des moteurs, etc.), mais avait aussi songé à investir en amont dans la fabrication de l'acier. Les investissements réalisés dans les années quatre-vingt-dix dans des entreprises *non manufacturières* par l'ex-directeur général de Ford, Jacques Nasser (capitaux désinvestis depuis, à la suite de son licenciement dans un contexte de pertes croissantes provenant des activités essentielles de Ford) découlaient pour certains analystes de l'idée selon laquelle un «constructeur» n'a pas véritablement pour rôle de fabriquer ses produits; il doit plutôt agir comme gardien de son capital de marque, s'en remettant à des tiers pour l'ensemble de la capacité de production et investissant dans la maîtrise des *marchés*, et non dans une capacité de production fixe et fréquemment sous-employée.

L'orientation générale de cette approche extrême de la sous-traitance était étayée par des éléments prouvant que les filiales non manufacturières des constructeurs (s'occupant principalement de finances) croissaient plus vite et étaient plus rentables que la fabrication des voitures dont elles facilitaient la vente. Cependant, la notion de «constructeur» en tant que principalement qu'acheteur et intégrateur d'une production sous-traitée n'a pas obtenu les faveurs de l'ensemble de l'industrie. Au lieu de cela, les constructeurs se sont efforcés d'augmenter les volumes des composants – aussi bien ceux qui sont produits en interne, comme les moteurs, que les éléments sous-traités (la majorité de tous les autres composants) – en augmentant leurs volumes d'assemblage par des acquisitions ou des alliances.

Chaque constructeur a sa vision propre des types d'équipement qu'il juge trop importants pour être sous-traités. Presque tous les moteurs de voiture sont assemblés, et pour la plupart conçus avec l'aide de spécialistes, par les constructeurs plutôt que par leurs fournisseurs, même si beaucoup sont partagés entre des entreprises fonctionnant dans le cadre d'alliances. Cela vaut également pour d'autres éléments de «plates-formes» communes, notamment les châssis, les trains de roulement de base et d'autres éléments qui ont une importance critique du point de vue des coûts mais qui ne sont pas facilement distingués par les utilisateurs finals.

Encadré 8.2

Selon les prévisions, les équipementiers représenteront 60 pour cent de la R&D dans le secteur automobile d'ici 2010

Selon une étude préparée par Roland Berger Strategy Consultants intitulée «Automotive Engineering 2010» (Ingénierie automobile 2010), les équipementiers seront chargés de près de 60 pour cent du travail de recherche-développement du secteur d'ici à la fin de la décennie, contre environ 40 pour cent aujourd'hui. Malgré les énormes pressions exercées sur les constructeurs et leurs fournisseurs ces dernières années, les efforts en vue d'abaisser les coûts se poursuivront probablement. Pour rester compétitifs, les entreprises doivent rechercher l'innovation et l'efficacité dans la façon dont elles mènent actuellement leurs opérations.

L'industrie est face à une augmentation sans précédent des modèles de véhicules et des caractéristiques des produits. Depuis les années soixante, le nombre de segments de base est passé de quatre à plus de 15. A eux seuls, les cinq premiers constructeurs devraient introduire près de 160 nouveaux modèles et modèles rénovés sur le marché américain entre 2003 et 2007. Le nombre et la complexité des caractéristiques des nouveaux modèles continuent aussi d'augmenter. La teneur en électronique d'une voiture moyenne dans les années soixante-dix était inférieure à 10 pour cent; elle devrait dépasser 40 pour cent d'ici à l'année 2010.

Les prescriptions réglementaires auront aussi une incidence majeure sur le développement des produits. L'augmentation de l'économie de carburant, les normes en matière de sécurité et d'environnement exerceront des pressions supplémentaires sur le développement des produits des équipementiers. Malgré d'importantes augmentations de la teneur et de la complexité des produits, les budgets stagnent, tendance qui devrait se poursuivre à l'avenir.

Depuis 1988, les budgets de R&D exprimés en pourcentage des ventes pour cinq des plus importants équipementiers du secteur n'ont pour ainsi dire pas bougé, comptant pour environ 4 pour cent. Parallèlement, les constructeurs de pointe ont réduit le temps nécessaire pour développer de nouveaux véhicules, qui est passé de 36 mois environ au milieu des années quatre-vingt-dix à 24 mois ou moins aujourd'hui.

Pour demeurer compétitifs, les constructeurs automobiles et leurs fournisseurs devront employer les six stratégies suivantes:

- développer des réseaux de R&D mondiaux;
- instaurer une mise en commun/réutilisation des parties;
- se concentrer sur l'électronique et les technologies émergentes;
- développer des processus de création de produits de classe mondiale utilisant les meilleures pratiques;
- améliorer l'intégration avec les fournisseurs;
- accroître la proportion du personnel chargé de l'ingénierie électronique.

Source: <http://www.rolandberger.com>.

Cependant, dans le cas des moteurs, aussi bien les petits composants à gros volumes que les unités complexes comme les systèmes d'injection à haute pression pour les moteurs diesel sont sous-traités aux quelques équipementiers de rang 1 capables d'investir dans leur développement ou simplement de maximiser l'échelle, grâce aux revenus issus de contrats conclus avec deux constructeurs ou plus.

Une question culturelle liée à la sous-traitance (et mentionnée au chapitre 6) est illustrée par le contraste entre le système des Keiretsu qui lie les équipementiers japonais à leurs constructeurs (souvent renforcé par les investissements que font les constructeurs dans le capital de leurs fournisseurs, qui témoignent d'un désir de cultiver des relations à long terme, mutuellement bénéfiques) et les relations plus conflictuelles dont se plaignent les équipementiers en Amérique du Nord et en Europe occidentale.

La plupart des équipementiers américains, lorsqu'on leur a demandé en 2003 de noter leurs clients du point de vue de la rentabilité et des relations globales, ont fait observer que les constructeurs des Etats-Unis établissaient des contrats longs et complexes, tandis que leurs homologues japonais étaient plus enclins à procéder sur la base d'une plus grande confiance, ce qui se traduisait par des documents contractuels relativement courts.

Il n'a pas été possible de déterminer le rythme du progrès de la sous-traitance. Il n'existe pas de données adéquates, puisque les contrats des fournisseurs ne sont pas divulgués en détail. Le plus gros impact dans ce domaine s'est fait sentir lorsque Delphi, puis Visteon ont été «détachées» de leurs maisons mères respectives, GM et Ford. Ces transactions ont créé, par ordre d'importance, la première et la cinquième entreprise dans le secteur mondial des équipementiers automobiles. Ces deux entreprises dépendent toujours très largement des ventes à leurs anciennes maisons mères et ont été formées en agrégeant une série d'opérations de fabrication de composants anciennement réalisées en interne. Aucun désinvestissement comparable de la part d'un constructeur ne s'est produit depuis la création de Visteon en 1999.

Encadré 8.3

Avantages et inconvénients de la sous-traitance

Il existe apparemment au moins quatre raisons pour lesquelles la sous-traitance devrait augmenter par rapport à la production totale de composants:

- 1) Les différentiels de coûts de main-d'œuvre entre les constructeurs et les équipementiers confèrent l'avantage le plus évident aux constructeurs qui sous-traitent ¹.
- 2) A mesure que les constructeurs consacrent des parts de plus en plus importantes de leurs investissements aux nouvelles capacités de production en Chine et sur d'autres marchés en croissance, ils peuvent moins aisément se permettre de maintenir en interne une capacité qui peut être remplacée par un fournisseur, voire vendue à celui-ci.
- 3) Les pressions qui s'exercent sans arrêt sur les coûts unitaires incitent à recourir aux fournisseurs extérieurs, surtout lorsque ceux-ci sont disposés à fournir à des prix fondés sur une délocalisation de la production au lieu où les coûts sont les plus bas, sur un marché des composants de plus en plus mondialisé.
- 4) L'augmentation de la teneur en électronique et en matériaux fournis par des spécialistes a déjà transféré aux équipementiers des connaissances spécialisées que les constructeurs auraient du mal à rapatrier, surtout du fait que certains des fournisseurs concernés sont en mesure d'opérer des transferts de technologie depuis d'autres domaines vers la technologie automobile d'une manière qui n'est pas accessible aux constructeurs.

Il existe aussi trois raisons pour lesquelles la poursuite de la sous-traitance du développement et de la fabrication en faveur des équipementiers peut être hésitante:

- 1) Les constructeurs ont subi une augmentation des coûts, quelle qu'ait été leur réputation antérieure en matière de qualité des produits, liée à des rappels de produits, surtout en raison de pannes d'équipement électronique impliquant des équipementiers.
- 2) Pour contrôler leurs coûts en hausse eu égard aux questions relatives à la qualité, certains constructeurs peuvent reprendre une partie du contrôle, auparavant délégué aux fournisseurs de prédilection de rang 1, de l'assemblage d'unités comme les modules des extrémités avant; certains ont fait part de préoccupations face à la difficulté d'assurer le contrôle de la qualité lorsque la responsabilité d'intégrer l'équipement sous-traité aux fournisseurs de rang 1 et 2 est elle-même déléguée. Les quelque deux milliards de dollars E.-U. de frais de litige résultant des mésaventures de Ford Motor Co. aux Etats-Unis liées à des problèmes de pneus fournis par Bridgestone-Firestone en 2002 ont montré aux constructeurs et aux équipementiers à quel point les conséquences du contrôle de la qualité peuvent être importantes pour leur survie. La tendance à procéder aux achats de composants sur la base du coût le plus bas, qui peut engendrer des relations plus antagonistes que fondées sur la collaboration dans la chaîne d'approvisionnement, intensifie les risques.
- 3) Une troisième limitation à l'augmentation de la sous-traitance est peut-être le fait que les pressions exercées sur les équipementiers au niveau des prix laissent un plus grand nombre d'entre eux sans les ressources financières permettant d'assumer des responsabilités croissantes, surtout en ce qui concerne les bénéfices longtemps attendus issus du développement des produits au stade initial. La question de savoir si les constructeurs se trouveront plus en mesure d'assumer les mêmes responsabilités, pour partie en les partageant avec des partenaires de coentreprises ou d'alliances, des sociétés mères ou des filiales, est source de conjectures.

¹ L'argument ne vaut pas pour Visteon, dont le personnel a conservé le bénéfice des accords conclus avec Ford par le syndicat TUA.

8.3. Pressions en faveur de l'augmentation des heures de travail

En France comme en Allemagne, beaucoup d'assembleurs de véhicules automobiles et de fabricants de composants intègrent une augmentation des heures de travail dans les négociations contractuelles, en brandissant la menace de la délocalisation. Bien que la semaine de travail contractuelle dans le secteur de la métallurgie de la partie occidentale de l'Allemagne soit actuellement de 35 heures (38 dans l'ex-République démocratique allemande), la nouvelle convention collective conclue entre IG Metall et l'organisation d'employeurs régionale Südwestmetall le 12 février 2004 augmente la flexibilité des heures de travail, ce qui permet à un plus grand nombre de travailleurs de travailler jusqu'à 40 heures par semaine, en particulier dans l'industrie automobile. DaimlerChrysler augmentera les heures de travail pour l'ensemble de ses 10 000 travailleurs spécialisés dans le développement et la planification à son usine de Sindelfingen. Porsche va prochainement engager des discussions avec son comité d'entreprise pour introduire la semaine de 40 heures pour 3 000 employés à son centre de développement. Siemens poursuit des négociations sur l'introduction de la semaine de 40 heures pour certaines catégories d'employés.

Mahle, le fabricant de composants dont le siège est à Stuttgart, envisage aussi la semaine des 40 heures pour le personnel de la recherche-développement. De même, le fabricant de pneus Continental, qui relève de la convention collective applicable au secteur de la chimie, cherche à revenir à la semaine des 40 heures pour certaines catégories de personnel et lutte durement contre les syndicats pour faire passer les heures de travail de 37,5 heures à 40 heures, sans augmentation de salaire correspondante. L'équipementier Bosch, qui applique déjà la semaine des 40 heures pour le personnel de la R&D sur trois sites, songe à étendre cette pratique, tandis que la comptabilisation du temps de travail sur l'ensemble de la vie active fait partie des dispositions novatrices en vigueur dans ses sites du Baden-Württemberg. En France, Bosch a aussi conclu un accord pour aller au-delà de la

semaine des 35 heures actuellement appliquée. BMW serait encore en train d'examiner la question, tandis que la convention interne de VW (la société n'est pas couverte par une convention sectorielle) accorde déjà à ses employés la flexibilité de travailler 40 heures par semaine.

Pourquoi les syndicats abandonneraient-ils une semaine de travail plus courte, fruit de dures négociations? Tout d'abord, la convention sectorielle précédente permettait à 18 pour cent des effectifs de travailler jusqu'à 40 heures par semaine dans le cadre de clauses de révision convenues au niveau des entreprises; la convention actuelle étend simplement cette possibilité à 50 pour cent des employés et vise principalement le personnel de R&D, qui était déjà largement susceptible de faire plus d'heures de travail. En outre, les employeurs font valoir que les travailleurs du secteur ont déjà l'une des semaines de travail les plus courtes en Europe, tandis que l'augmentation de la R&D permettra de développer des produits qui garantiront plus d'emplois à long terme.

9. L'impact de la législation

Depuis la publication en 2000 du rapport de l'OIT sur le secteur des composants automobiles, une nouvelle législation affectant le secteur des composants a été promulguée ou est en cours de promulgation¹.

Deux éléments de la législation européenne affectent les droits des équipementiers de pénétrer sur le marché automobile secondaire à titre individuel, et non pas en fournissant des composants uniquement par l'intermédiaire des opérations de leurs clients constructeurs concernant les pièces de rechange. Il s'agit du Règlement d'exemption par catégorie (REC) de la Commission européenne (REC) n° 1400/2002, qui est entré en vigueur le 1^{er} octobre 2003, et une directive en matière d'«Eurodesign» sur la protection des droits concernant les dessins ou modèles. Le fait de limiter la fourniture aux seuls constructeurs automobiles oblige les équipementiers à renoncer aux marges brutes nettement plus élevées dont bénéficient les constructeurs, qui, traditionnellement, maintiennent des stocks de pièces de rechange pour leurs modèles durant une période allant jusqu'à douze ans à compter de la production (hormis pour certaines pièces) afin d'apporter leur soutien aux propriétaires et aux réparateurs tout au long de la durée de vie du véhicule.

Le marché secondaire des pièces de rechange représente une possibilité substantielle – 81,9 millions de véhicules, soit 37,3 pour cent des véhicules légers enregistrés dans les Etats membres de l'UE-AELE, étaient au moins vieux de dix ans au 1^{er} janvier 2003.

D'après les estimations (les comptes des constructeurs ne sont pas présentés de manière à permettre une vérification aisée), les ventes des pièces de rechange sur le marché secondaire représentent jusqu'à 20 pour cent des ventes consolidées des constructeurs européens, et jusqu'à 40 pour cent de leurs bénéfices d'exploitation. Les chiffres exacts varieront naturellement entre les marchés en croissance rapide où les parcs sont récents et les marchés de remplacement arrivés à maturité où les parcs sont relativement anciens, et entre les différentes entreprises.

9.1. Règlement d'exemption par catégorie n° 1400/2002 (REC)

Jusqu'au 1^{er} octobre 2003, date à laquelle le Règlement d'exemption par catégorie (REC) n° 1400/2002 révisé est entré en vigueur, les constructeurs pouvaient légalement refuser à leurs fournisseurs de composants l'accès direct à leurs propres réseaux de distributeurs, et, de fait, aux grossistes en pièces de rechange indépendants, et ils maintenaient les prix des pièces sur le marché secondaire à des niveaux correspondant à cette position de monopole; seuls les fournisseurs de certains types «génériques» de pièces, comme les pneus et les bougies, étaient exemptés. Concrètement, le règlement n° 1400/2002:

- interdit aux constructeurs automobiles de s'opposer à la vente de pièces par les équipementiers directement sur le marché secondaire – y compris les ventes aux propres réseaux de franchisés des constructeurs; et

¹ OIT: *L'impact dans le domaine social et du travail de la mondialisation dans le secteur de la fabrication du matériel de transport* (Genève, 2000), chap. 3.

-
- empêche les constructeurs d'insister pour que leurs distributeurs utilisent leurs propres pièces de rechange autrement que pour les réparations dans le cadre des garanties.

Les entreprises de rang 1 comme Delphi, Bosch, Tenneco et plusieurs autres sont suffisamment solides au plan économique pour vendre des pièces susceptibles de remplacer les pièces de rechange de la marque du constructeur à des fins de réparation. Comme elles constituent un conglomérat d'anciennes filiales de GM spécialisées dans les composants et les pièces de rechange, avec une part du marché mondial des composants de plus de 5 pour cent, les divisions de Delphi (sous différents noms) sont présentes sur le marché secondaire mondial depuis le début des années quatre-vingt-dix, et Delphi, qui a été depuis détachée de GM, a ajouté des acquisitions à son portefeuille sur le marché secondaire. Elle couvre maintenant l'électronique automobile, l'électronique grand public, les composants pour moteurs diesel, la climatisation, les éléments de direction et de suspension (avec une part du marché mondial s'élevant à 16 pour cent), les lubrifiants, les batteries, les embrayages (couvrant 95 pour cent du parc automobile européen) et les filtres. Malgré cette couverture de marché inhabituellement large pour un fabricant du marché secondaire, les ventes sur ce marché ne représentent qu'un cinquième des ventes totales de Delphi, bien que cette entreprise soit le plus gros équipementier à l'échelle mondiale et l'un des plus diversifiés.

Il semble peu probable que le règlement n° 1400/2002 ou une législation connexe de tel ou tel autre pays, comme les lois concernant le droit aux réparations en cours de discussion au Congrès des Etats-Unis, soit de nature à encourager les fournisseurs de composants qui n'ont pas encore d'activités sur le marché secondaire à en avoir.

Le marché des pièces de rechange exige un soutien aux ventes très développé. Pour les entreprises qui fournissent des parties d'équipement original, il faut des techniciens formés couvrant l'ensemble des réseaux de réparation du client pour s'en occuper. Les ressources que les fournisseurs peuvent consacrer à cette formation sont par définition très limitées, de même que les moyens à la disposition des ateliers de service indépendants pour une telle formation.

Un autre facteur qui a exclu beaucoup de fournisseurs d'équipement original du marché secondaire est lié aux cultures d'entreprise et à l'attribution de ressources limitées aux activités essentielles: les fabricants de composants sont en général des entreprises forcément orientées sur la fabrication plus que sur la commercialisation. Pour celles qui n'ont pas encore d'activités sur le marché secondaire, il faut, pour y pénétrer, détourner des ressources financières et de commercialisation de l'activité essentielle, à savoir la R&D et la fabrication.

Le REC permet non seulement aux fournisseurs de composants d'équipement original de vendre sur le marché secondaire sans passer par leurs clients constructeurs, il permet aussi aux fournisseurs autres que d'équipement original de vendre des pièces de rechange (comme beaucoup l'ont fait, notamment dans des domaines qui évoluent rapidement, comme les systèmes d'échappement). Le nouveau REC fait peser sur les constructeurs la charge de prouver qu'une pièce de remplacement n'est pas d'une qualité comparable à la pièce d'équipement original équivalente, et qu'elle annule donc la garantie du constructeur.

En bref, toutes ces contraintes pesant sur les fournisseurs d'équipement original qui pénètrent sur le marché secondaire, par l'intermédiaire de leurs propres circuits indépendants, ont entraîné une *baisse* de leur part du revenu issu de ce marché, dans le cas d'au moins un marché national. En 2002, 69 entreprises sur les 150 membres de l'association professionnelle des équipementiers français, la FIEV, ont vendu leurs produits sur le marché secondaire. Seuls les plus gros des membres de la FIEV de rang 1 ont tiré une part significative de leurs revenus de cette activité.

9.2. Protection des dessins et modèles

Dans le cadre de l'UE, des législations différentes sont actuellement en vigueur dans les différents Etats membres concernant la protection des droits des constructeurs automobiles en matière de lutte contre la copie de pièces de véhicules. Un projet de directive des CE devrait être soumis au Conseil des ministres et au Parlement européen en septembre 2004, à la suite de retards provoqués par les pressions exercées par les constructeurs. La directive vise à restreindre le droit des constructeurs de limiter la copie des pièces à des fins de fourniture du marché secondaire aux composants qui sont manifestement reconnaissables, comme les panneaux de carrosserie ou les blocs optiques.

Lorsque cette législation couvrira les 25 Etats actuellement membres de l'UE, elle incitera peut-être les entreprises qui fournissent des équipements autres que les équipements originaux à pénétrer plus profondément sur le marché secondaire des pièces automobiles. Comme ces fournitures doivent être nettement moins chères que les pièces d'équipement original équivalentes pour présenter un intérêt aux yeux des réparateurs, elles pourraient sans doute stimuler les ventes à destination de l'UE des exportateurs des pays à faibles coûts de main-d'œuvre.

Les pièces de rechange contrefaites, y compris celles qui s'usent et qui sont très importantes du point de vue de la sécurité ainsi que les ensembles d'éclairage, sont distribuées principalement sur les marchés d'Afrique du Nord et du Moyen-Orient, où les fournisseurs ont peu de chances d'obtenir réparation auprès des tribunaux.

Valeo, le fournisseur français de composants et de systèmes de rang 1, estime que les pièces contrefaites représentent entre 5 et 10 pour cent de l'ensemble du marché secondaire mondial des pièces de rechange, soit une perte totale pour les fabricants de composants authentiques s'élevant à 10 milliards de dollars E.-U. Ce chiffre allégué, à rapprocher des 12 milliards de dollars E.-U. estimés par l'Association des fournisseurs du marché automobile secondaire, n'a pas été officiellement confirmé, et il n'existe aucune autorité internationale capable de faire respecter la législation visant la contrefaçon au-delà des tribunaux nationaux.

9.3. Responsabilité du fait des produits

Le ministère des Transports des Etats-Unis a mis en place en juin 2004 une politique en vertu de laquelle les constructeurs se verraient confier la responsabilité d'annoncer les rappels de produits, à la place de l'Administration nationale chargée de la sécurité du transport routier. Aucune autre nouvelle législation visant spécifiquement la responsabilité du fait des produits des constructeurs ou des fabricants de pièces de rechange n'a été récemment promulguée, mais des procès largement couverts par les médias aux Etats-Unis concernant des décès liés à des pannes techniques et l'augmentation des frais dus aux rappels de véhicules pour des raisons de sécurité liés à la qualité des composants ont eu pour conséquence que la responsabilité du fait des produits demeure une question importante tant pour les constructeurs que pour leurs fournisseurs, lesquels peuvent être amenés à supporter les frais s'il est prouvé que les pièces sont défectueuses.

A cet égard, la fourniture de composants engendre une responsabilité pour toute la durée de vie du véhicule, de dix à douze ans, voire plus.

En 2002, une série d'accidents aux Etats-Unis, dans lesquels des véhicules utilitaires sportifs, le modèle Explorer de Ford, équipés de pneus Bridgestone-Firestone, ont effectué des tonneaux, ont entraîné des frais de remplacement et d'indemnisation supérieurs à 2,25 milliards de dollars. Depuis, il est devenu clair que les rappels, tant volontaires qu'imposés par des institutions publiques comme l'Agence nationale chargée de la sécurité

du transport routier, concernant désormais de plus en plus de véhicules, étant donné qu'un nombre croissant de pièces sont communes à différents véhicules, et qu'il s'est avéré difficile de tester correctement certains types de composants, dont les éléments électroniques, avant le lancement des produits.

Des travaux de recherche récents ont donné à penser que les frais de réparation sous garantie et de remplacement de composants pour l'industrie automobile américaine s'élevaient à quelque 412 milliards de dollars E.-U. par an, soit 712 dollars E.-U. par nouveau véhicule vendu. Comme ces frais peuvent être partagés entre les constructeurs et les équipementiers ou bien entièrement supportés par ces derniers (si leur responsabilité en cas de panne est prouvée), la question de la qualité est un sujet de préoccupation qui devrait dissuader les équipementiers de se faire concurrence pour fournir des pièces «de qualité comparable» sur le marché secondaire sans avoir soigneusement évalué les risques que cela comporte.

9.4. Directive de l'UE relative aux véhicules hors d'usage

La Directive (2000/53/CE) relative aux véhicules hors d'usage a été intégrée dans la législation européenne en octobre 2000. En vertu de cette directive, les Etats membres doivent faire en sorte que:

- les producteurs limitent l'utilisation de certaines substances dangereuses dans la fabrication des nouveaux véhicules et composants automobiles, et encouragent la capacité de recyclage de leurs véhicules;
- les véhicules hors d'usage fassent l'objet d'une dépollution avant démontage, recyclage ou élimination;
- les installations de traitement fonctionnent selon des normes environnementales strictes et soient agréées si elles veulent traiter les véhicules hors d'usage;
- certains objectifs en matière de valorisation et de recyclage soient atteints d'ici au 1^{er} janvier 2006 et au 1^{er} janvier 2015;
- d'ici à 2007, les producteurs (c'est-à-dire les constructeurs automobiles) prennent à leur charge tous les frais de traitement des véhicules hors d'usage à valeur négative ou nulle dans les installations de traitement, ou une part importante de ces frais.

Actuellement, entre 74 et 80 pour cent du poids (des composants métalliques) d'un véhicule hors d'usage typique est réutilisé ou recyclé et le reste est enfoui. La directive devait être incorporée dans la législation nationale de tous les Etats membres pour le 21 avril 2002; la plupart n'ont pas respecté cette date limite.

La directive a pour objet d'augmenter le taux de réutilisation et de valorisation pour le porter à 85 pour cent en poids moyen par véhicule et par an et d'augmenter la moyenne de réutilisation et de recyclage pour la porter à un minimum de 80 pour cent d'ici à 2006. Un projet ultérieur de directive de l'UE de mars 2004 a relevé le taux de réutilisation et de valorisation pour 2015 à 95 pour cent, et le taux obligatoire de réutilisation et de recyclage à 85 pour cent.

En 2007, les constructeurs assumeront la responsabilité des frais entraînés par le recyclage des véhicules hors d'usage, et la responsabilité ainsi engendrée sera maximale pour les constructeurs dont le parc européen est relativement vieux et de grande envergure. La responsabilité sera acquittée de différentes manières dans les différents Etats membres de l'UE, qui sont chargés de la mise en œuvre administrative de la directive.

La directive relative aux véhicules hors d'usage n'a pas directement affecté les équipementiers pour ce qui est de la création de nouvelles responsabilités, mais elle a déjà une certaine incidence sur les spécifications des matériaux des modèles à venir et sur la demande de pièces de rechange. Certains constructeurs automobiles se tournent davantage vers les unités de remise à neuf qui alimentent le marché secondaire, alors qu'ils auraient pu auparavant repasser commande de nouveaux éléments de rechange auprès des fournisseurs originaux.

La prescription selon laquelle les composants doivent être recyclés lorsque cela est possible, et le poids des parties non recyclables doit être réduit autant que faire se peut, peut entraîner une pression accrue sur les budgets de développement des produits des constructeurs comme des équipementiers. L'augmentation de l'utilisation de matières plastiques dans les véhicules à des fins de réduction du poids pose plus de problèmes aux constructeurs qui utilisent l'aluminium; en effet, les valeurs prospectives de diverses matières plastiques recyclées sont généralement insuffisantes pour que la récupération soit rentable.

9.5. Objectifs en matière de réduction des émissions nocives et des émissions de carbone

L'Union européenne est en tête pour ce qui est de l'établissement d'objectifs de réduction des émissions nocives à l'intention des constructeurs automobiles (et d'objectifs de réduction du soufre dans les carburants), devant les gouvernements du Japon, de l'Amérique du Nord et d'autres régions. Ces autres régions se démarquent en ce qu'elles sont hostiles au diesel, qui est devenu rapidement populaire en Europe en raison des économies de carburant qu'il permet et de sa performance du point de vue des émissions de CO₂. L'objectif de limitations successives des émissions nocives par les véhicules – avec le passage des spécifications Euro 1 aux spécifications Euro 4 qui devaient entrer en vigueur en septembre 2004 pour les nouveaux véhicules – ne semble pas avoir affecté les équipementiers autrement qu'en encourageant les spécialistes comme Bosch, Siemens et Delphi à faire des investissements bénéfiques et continus pour développer des systèmes d'injection de carburant de plus en plus efficaces (qui ont par la même occasion contribué à ce que la motorisation diesel acquière une part des ventes de voitures en Europe inconnue sur les autres marchés des «Trois grands»).

Il reste à convenir des niveaux d'émission nocives dans le cadre d'Euro 5, mais les constructeurs affiliés à l'Association des constructeurs européens d'automobiles (ACEA) ont indiqué que, du fait de leur rigueur anticipée, il serait peut-être plus difficile de réduire les émissions de CO₂ jusqu'à la moyenne de 140 g/km requise d'ici à 2008, comme le spécifie un accord volontaire conclu entre l'ACEA et l'UE. La réduction des émissions nocives sans une amélioration correspondante de la «propreté» des carburants provoque généralement une augmentation de la consommation de carburant s'il n'y a pas en parallèle des améliorations en matière d'efficacité des moteurs, de poids des véhicules et de pénétration dans l'air. Comme les véhicules utilitaires sportifs et les véhicules sportifs plus gros et plus lourds sont devenus plus populaires en Europe, on peut en tout état de cause douter que l'objectif de l'ACEA de 140 g/km soit atteint.

C'est en 2005 que sera mis en place le Système d'échange de droits d'émission de l'UE, qui représente le dispositif le plus ambitieux au monde pour réduire les émissions de carbone dans le cadre du Protocole de Kyoto. Au Royaume-Uni, qui a été le premier Etat membre de l'UE à introduire un mécanisme liant la taxation des avantages que représentent les voitures de fonction à l'émission de CO₂ par véhicule, les constructeurs automobiles ont critiqué le Plan d'allocation national du gouvernement concernant le Système d'échange de droits d'émission comme étant trop strict. Ils affirment qu'ils ont déjà investi dans la meilleure technologie disponible pour leurs installations britanniques et

que les possibilités d'améliorations supplémentaires sont très limitées. A la fin du mois de juin, le gouvernement français a annoncé des plans concernant une taxe graduelle sur l'achat des véhicules qui pénaliserait les acheteurs de véhicules à fortes émissions nocives et émissions de CO₂ comme les 4x4, et prévoiraient des incitations en faveur des acheteurs de voitures petites, propres et consommant peu. Globalement, toute accélération d'une tendance généralisée à délaissier les voitures de gabarit moyen supérieur en faveur des voitures plus petites aura une incidence sur la rentabilité des constructeurs comme de leurs fournisseurs, malgré la popularité croissante des 4x4 et des véhicules polyvalents (dénommés minivans en Amérique du Nord).

9.6. Législation en matière de sécurité

L'Union européenne a obtenu des constructeurs automobiles l'engagement de concevoir les véhicules futurs de telle façon que les décès dans les accidents impliquant des piétons soient réduits au strict minimum, un facteur qui aura une incidence sur la conception des véhicules dans le monde entier, puisque l'UE fait partie du marché des véhicules produits dans la plupart des pays, et que les législations en matière de sécurité et d'émissions tendent à converger aux niveaux national et international. Un administrateur de Ford UK a laissé entendre que les réglementations de l'UE concernant la sécurité des piétons entraîneraient un coût additionnel par constructeur qui s'élèvera à 3 000 livres par unité, bien qu'aux Etats-Unis Ford ait récemment amorti le coût induit par le fait de doter un grand nombre de ses véhicules tout terrain d'un équipement standard utilisant une technologie «antitonneaux».

En règle générale, la législation future concernant la sécurité et l'environnement favorisera probablement les équipementiers capables d'investir dans les nouveaux outillages et les nouvelles technologies qu'elle exigera, encore que la pression sur les marges induites par les prix des véhicules facturés aux utilisateurs finals puisse augmenter et que cette pression se répercute depuis les constructeurs vers les équipementiers et sur toute la chaîne d'approvisionnement de l'industrie automobile.

La convergence progressive des législations visant les véhicules sur les marchés autres que l'UE vers une élévation des normes de l'UE comporte des avantages et des inconvénients pour les constructeurs et les équipementiers. Les normes de l'UE s'appliquent actuellement à environ 37 pour cent de la production mondiale de nouveaux véhicules.

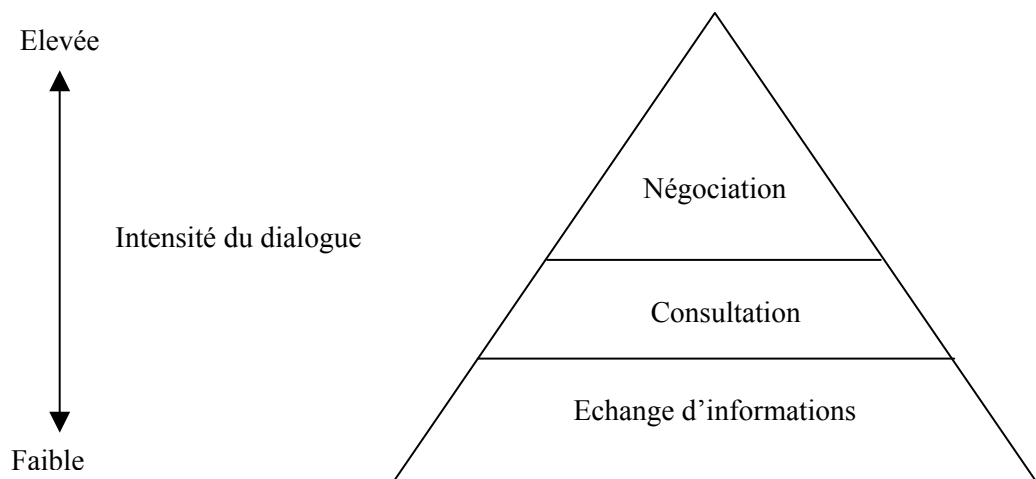
Les normes inférieures en vigueur sur les marchés en développement comme la Chine (où les limitations des émissions nocives au niveau d'Euro 1 s'appliquent encore en 2004) permettent de prolonger la durée de vie de technologies obsolètes. Par ailleurs, l'obligation de fournir les différents marchés régionaux en groupes motopropulseurs différents, par exemple, retarde la réalisation de l'échelle mondiale pour certaines des technologies les plus récentes auxquelles il faut consacrer des dépenses de R&D.

10. Dialogue social et relations professionnelles

10.1. Définition pratique du dialogue social élaborée par l'OIT

Le présent chapitre a pour objet d'exposer les principaux aspects du dialogue social puis d'examiner les caractéristiques propres à l'industrie automobile. Bien qu'il existe de nombreuses définitions du dialogue social et diverses institutions qui s'occupent de cette question, l'OIT a une large définition pratique du dialogue social, qui prend en compte la diversité des processus et pratiques qu'on trouve dans les différents pays¹. Cette définition inclut tous les types de négociation, de consultation ou simplement d'échange d'informations entre les représentants des gouvernements, des employeurs et des travailleurs – et entre les partenaires sociaux eux-mêmes – sur des questions présentant un intérêt commun relatives à la politique sociale et économique. L'OIT reconnaît que la définition et le concept du dialogue social varient d'un pays à l'autre et dans le temps. La figure 10.1 illustre la relation entre les différentes notions.

Figure 10.1. Le triangle du dialogue social



L'échange d'informations est le processus le plus fondamental du dialogue social. Il n'implique pas de débattre véritablement des questions ou d'engager une action, mais constitue un point de départ essentiel pour le développement d'un dialogue social plus axé sur les questions de fond. La consultation est un moyen par lequel les partenaires sociaux non seulement partagent les informations, mais engagent aussi un dialogue plus approfondi sur les questions. La consultation elle-même ne suppose pas de pouvoir décisionnel, mais elle peut se dérouler dans le cadre d'un tel processus. La négociation collective et la concertation politique peuvent être considérées comme les deux principales formes de négociation. La négociation collective, qui facilite la concertation politique tripartite au niveau national, est l'une des formes de dialogue social les plus répandues². La concertation politique peut se définir comme la codétermination de la politique publique par les gouvernements, les organisations d'employeurs et les confédérations de syndicats.

¹ Adapté de J. Ishikawa: *Caractéristiques du dialogue social national: Document de référence sur le dialogue social* (Genève, BIT, 2003), pp. 3 à 14.

² Voir <http://www.ilo.org/public/french/dialogue/ifpdial/sd/index.htm>.

La concertation politique tripartite ou «concertation sociale» peut être considérée comme l'«apogée» du dialogue social, les représentants des employeurs et des travailleurs et les gouvernements ayant acquis le réflexe d'agir d'une manière concertée et multiforme pour traiter toutes les grandes questions de politique économique et sociale au niveau national en recherchant le consensus. Cependant, cela n'est possible que lorsque les pouvoirs publics reconnaissent pleinement la légitimité et le rôle constructif de la participation des partenaires sociaux à l'élaboration de la politique nationale. La concertation politique tripartite se traduit parfois par des accords sous la forme de notes internes ou de pactes sociaux.

Chacun de ces types de dialogue social peut être informel et ad hoc ou formel et institutionnalisé. En réalité, toutefois, le dialogue social est souvent une combinaison des deux. Les mécanismes informels sont souvent aussi importants que les mécanismes formels. Le dialogue social peut être un processus tripartite, le gouvernement étant officiellement partie au dialogue, ou mettre en jeu des relations directes bipartites entre les travailleurs et les employeurs, le gouvernement n'intervenant, le cas échéant, qu'indirectement. Il peut se dérouler au niveau national, régional, sectoriel ou à celui des entreprises. Il peut être interprofessionnel, sectoriel, ou les deux à la fois.

10.2. Représentation et questions de politique sociale

La représentation dans le cadre du dialogue social peut être bipartite, tripartite ou «tripartite plus». S'agissant de la représentation du gouvernement, le ministère du Travail a traditionnellement joué un rôle capital dans le dialogue social tripartite. Récemment, du fait que la portée du dialogue social s'est élargie, les ministères du Travail n'ont pas été nécessairement les représentants exclusifs des pouvoirs publics. Selon les questions débattues, il est souhaitable qu'il y ait une large participation de divers ministères – du Travail, des Finances, de l'Education/la Formation, de la Justice, du Commerce et de la Planification économique – et il faut s'attendre à une telle participation.

En ce qui concerne les questions traitées, il n'y a pas de limites aux questions que peut couvrir la consultation tripartite. Chaque fois que les gouvernements, les organisations d'employeurs et les représentants des travailleurs peuvent trouver des domaines présentant un intérêt commun et établir une certaine forme de coopération, ils peuvent engager un dialogue social utile. Le dialogue social au niveau national est sans égal pour traiter les vastes questions liées aux politiques économiques et sociales. La liste exemplative ci-après regroupe des thèmes clés traités par le dialogue social au niveau national.

10.2.1. Grandes questions de politique économique et sociale

- Cadre de politique macroéconomique et croissance économique.
- Changement structurel et transformation de l'économie.
- Augmentations des salaires et inflation; politique monétaire.
- Politique de l'emploi.
- Égalité entre les hommes et les femmes.
- Education et formation professionnelle.
- Productivité et compétitivité économique.

-
- Taxation et politique fiscale.
 - Protection sociale.
 - Stratégies économiques et sociales pour faire face aux pressions extérieures telles que:
 - la transition vers une économie de marché;
 - l'intégration régionale;
 - les programmes d'ajustement structurel;
 - les processus stratégiques en matière de lutte contre la pauvreté.

10.2.2. Questions concernant les relations professionnelles

S'agissant des questions concernant les relations professionnelles, la fixation des salaires inclut les salaires minimums, les barèmes des rémunérations ainsi que le niveau et l'augmentation des salaires, y compris différentes formes de participation financière des employés. Dans beaucoup de pays, comme l'Autriche, la Belgique et les Pays-Bas, les questions concernant les relations professionnelles peuvent être étroitement limitées à des problèmes techniques, ou bien elles peuvent être traitées comme partie intégrante de la politique sociale et économique générale, couvrant les questions suivantes:

- politique de l'emploi;
- fixation des salaires, y compris la fixation du salaire minimum;
- législation du travail;
- conditions de travail;
- politique relative au marché du travail (également traitée comme partie intégrante des questions générales de politique socio-économique);
- règlement des conflits du travail;
- sécurité et santé au travail.

Les partenaires sociaux jouent un rôle dans la politique macroéconomique, principalement du fait de leur intérêt dans la politique salariale et la politique des prix. La politique macroéconomique est souvent discutée dans le cadre de la politique économique et sociale générale ou de la politique concernant les revenus. Dans les années quatre-vingt-dix, le débat dans beaucoup de pays européens portait essentiellement sur la difficulté d'accroître au mieux la compétitivité économique sans compromettre la justice sociale. De fait, les questions couvertes par le dialogue macroéconomique avaient une vaste portée, touchant à la politique macroéconomique, la politique microéconomique et la politique sociale, y compris la politique monétaire, la politique relative aux taux de change, les dépenses publiques, le régime fiscal, les augmentations des salaires, la réforme du système de protection sociale, la promotion des petites et moyennes entreprises, le renforcement des droits collectifs sur le lieu de travail et la lutte contre la pauvreté. La protection sociale est l'un des premiers domaines de politique publique dans beaucoup de pays européens où l'on a recours au dialogue social d'une manière intensive. Les partenaires sociaux participent à l'élaboration et à l'administration de la politique en Autriche, en Allemagne et en France. Comme le problème du vieillissement de la population prend de l'acuité dans

la plupart des pays développés, ainsi que dans les pays d'Europe centrale et orientale qui accèdent à l'UE, le dialogue social est de plus en plus utilisé comme moyen de parvenir à des compromis économiques et sociaux sur les réformes des régimes de retraite. Outre le fait que l'égalité entre les hommes et les femmes est un sujet à traiter à part entière, il est intégré dans ces autres questions.

10.3. Classification des différentes formes de dialogue social au niveau national

Après avoir montré la grande diversité des questions qui peuvent être visées par le dialogue social, la présente section expose en détail la manière dont cela peut se faire sous différentes formes. Le dialogue social peut revêtir bien des aspects, allant depuis la négociation d'accords extrêmement formels et contraignants jusqu'à la consultation et le partage des informations, en passant par la publication de recommandations purement informelles. Le dialogue social est un processus dynamique dont la structure et les institutions sont souvent élaborées au cours du processus de dialogue lui-même.

Dans le même esprit qu'une certaine classification, on trouvera ci-après un classement simplifié des divers modèles et formes de dialogue social. Il s'agit de trois variantes de base (A, B et C) dans lesquelles les questions concernant les relations professionnelles ou encore des questions économiques et sociales générales sont débattues.

A) *Dialogue social «restreint» sur les questions concernant les relations professionnelles*

Représentation: tripartite ou bipartite.

Questions débattues: questions concernant les relations professionnelles.

Cette forme de dialogue social se déroule dans des instances où les employeurs, les travailleurs et leurs organes représentatifs (habituellement désignés par l'expression «ceux de l'intérieur») débattent de questions qui les concernent directement, telles que la rémunération, les conditions de travail et les droits au travail, ainsi que la sécurité sociale, au moyen de procédures de consultation ou de la négociation collective.

B) *Dialogue social «large» sur les questions économiques et sociales générales*

Représentation: tripartite ou bipartite.

Questions débattues: questions économiques et sociales générales.

Cette forme de dialogue social se déroule dans des instances où «ceux de l'intérieur» débattent aussi de questions qui concernent «ceux de l'extérieur» comme les mesures en matière de création d'emplois et la politique de l'emploi, ce qui permet aux personnes actives sur le marché du travail d'engager les intérêts de ceux qui ne sont pas actifs (à savoir les personnes de l'extérieur comme les chômeurs, les retraités, ceux qui ont abandonné leurs études et les personnes handicapées). La portée de ce débat peut être étendue pour inclure toute la gamme de l'élaboration de la politique économique et sociale.

C) **Dialogue social «étendu» sur les questions économiques et sociales générales**

Représentation: tripartite plus d'autres groupes d'intérêt concernés.

Questions débattues: questions économiques et sociales générales.

Cette forme de dialogue social se déroule dans des instances où «ceux de l'intérieur» et «ceux de l'extérieur» débattent de questions économiques et sociales qui les concernent conjointement. Dans de telles instances, les représentants des jeunes, des chômeurs, des retraités, des consommateurs et de groupes de défense de l'environnement, entre autres, participent aux débats aux côtés des représentants des employeurs et des travailleurs.

On va maintenant examiner certaines formes particulières de dialogue social dans l'industrie automobile, depuis les comités d'établissement et les comités d'entreprise européens jusqu'aux accords-cadres internationaux.

10.4 **Organisations d'employeurs et de travailleurs en Europe**³

La position relativement forte des syndicats dans l'industrie automobile européenne est bien illustrée par les données relatives à la syndicalisation figurant dans le tableau 10.1. Le taux de syndicalisation dans l'industrie automobile est généralement bien supérieur à la moyenne nationale et à celui de l'industrie manufacturière. Même dans les pays où la présence syndicale est faible en général, comme en France, ou dispersée, comme au Royaume-Uni, l'industrie automobile affiche une forte présence syndicale et des taux de syndicalisation relativement élevés. En France, le taux de syndicalisation de ce secteur se situe autour de 20 pour cent (contre bien moins de 10 pour cent dans l'ensemble du secteur privé), tandis qu'au Royaume-Uni il atteint jusqu'à 44 pour cent (à l'échelle nationale) et, sur les principaux sites de production, quasiment 100 pour cent parmi les cols bleus et au moins 50 pour cent parmi les cols blancs. L'industrie automobile au Royaume-Uni est apparemment l'un des domaines où le rôle des syndicats et les relations industrielles sont demeurés les plus importants et relativement stables au cours des dernières décennies. Toutefois, il convient de noter que cette situation ne s'applique pas à l'ensemble du secteur de ce pays ni même à toutes les grandes entreprises. En réalité, les syndicats ont une position de force en particulier sur les sites, depuis longtemps établis, des constructeurs basés en Europe et aux Etats-Unis. Les filiales récentes des entreprises automobiles japonaises ont semble-t-il un taux de syndicalisation relativement faible et il y a une minorité croissante de sites dans le segment des composants automobiles où aucun syndicat n'est reconnu. Dans les pays adhérents, l'influence des syndicats dans l'industrie automobile est également importante en Pologne, où le taux de syndicalisation sectoriel est plus de deux fois supérieur à celui de la moyenne nationale (soit quelque 40 pour cent contre 15 pour cent). Dans des proportions moindres, ce taux est un peu supérieur à la moyenne en Hongrie et en Slovaquie, tandis qu'en Slovaquie il est largement aligné sur le taux de syndicalisation national moyen.

³ Les sections ci-après sont largement reprises de l'étude de l'Observatoire européen des relations industrielles (EIRO): *Relations industrielles dans l'industrie automobile*, disponible à l'adresse suivante: www.eiro.eurfund.eu.int/2003/12/study/tn0312101s.htm, publiée le 7 juin 2004. L'étude comparative a été compilée sur la base de différents rapports par pays présentés par les centres nationaux de l'EIRO. Le texte de chaque rapport est disponible sur le site Web. Les rapports par pays ont été rédigés en réponse à un questionnaire et devraient être lus conjointement avec celui-ci.

En général, les grandes entreprises sont fortement syndicalisées, notamment chez les constructeurs automobiles. Cela n'est pas forcément le cas dans de nombreuses entreprises du segment de la fabrication des composants, où les syndicats peuvent être parfois inexistantes, les petites et moyennes entreprises (PME) étant souvent la forme de société prédominante. Ce fait pourrait bien expliquer pourquoi le Danemark fait exception à la «règle» de la forte présence syndicale dans l'industrie automobile. Dans ce pays, l'industrie automobile est plutôt marginale et centrée autour des fournisseurs de composants, qui pour l'essentiel sont des PME caractérisées par une faible présence syndicale. Il semblerait qu'un certain nombre de pays présentent la caractéristique commune d'un fossé entre les deux segments de la branche automobile: une présence syndicale plus forte chez les constructeurs automobiles et plus faible chez les équipementiers. Cette différence peut s'expliquer par la structure plus fragmentée et dispersée des sous-traitants, et la taille moyenne plus petite des entreprises de ce segment. Un tel déséquilibre dans la répartition du taux de syndicalisation entre les secteurs doit être pris en compte lorsqu'on examine les effets de la restructuration et des processus d'externalisation qui sont souvent liés à un tel changement. Toutefois, la forte présence de grandes entreprises multinationales dans les chaînes d'approvisionnement automobile réduit quelque peu l'impact potentiel de l'externalisation sur la présence syndicale et le rôle des relations industrielles, par rapport à d'autres industries où les PME locales, souvent sans aucun syndicat reconnu, sont prédominantes.

Tableau 10.1. Taux de syndicalisation de l'économie dans son ensemble et de l'industrie automobile (en pourcentage)

Pays	Ensemble de l'économie	Industrie automobile
Autriche	40	60
Belgique	69	n.d.
Danemark	88	50
Finlande	79	90
France	9	20
Allemagne	30	75
Hongrie	20	25
Irlande	45	n.d.
Italie	35	38
Luxembourg	50	n.d.
Pays-Bas *	25	n.d.
Norvège *	52	59
Pologne	15	40
Portugal	30	n.d.
Slovaquie	35	35
Slovénie	41	50
Espagne	15	n.d.
Suède	79	90
Royaume-Uni	29	44
Etats-Unis **	9,3	48

Note: * Les chiffres ont été communiqués par les centres nationaux de l'Observatoire. ** US Bureau of Labor Statistics.

Source: Observatoire européen des relations industrielles. Les données relatives à l'ensemble de l'économie proviennent de l'étude de l'Observatoire sur les relations industrielles dans les Etats membres de l'UE et les pays candidats à l'adhésion, tandis que celles qui concernent l'industrie automobile ont été recueillies aux fins de la présente étude. Lorsqu'il n'y avait pas de chiffres officiels ou provenant de travaux de recherche à disposition, les centres nationaux de l'Observatoire ont communiqué leurs propres estimations.

Les syndicats et les associations d'employeurs, comme on le verra plus loin, sont généralement organisés selon des critères qui s'étendent au-delà du secteur automobile, encore que cela dépende bien évidemment des caractéristiques propres à chaque système national de relations industrielles. Lorsque le principal point de référence des structures syndicales est le secteur, il s'agit habituellement de l'industrie métallurgique – ou de l'industrie manufacturière quelquefois – qui couvre les opérations automobiles. Une définition large de l'industrie automobile, englobant tous les fournisseurs, peut impliquer une pluralité de syndicats sectoriels, tels que ceux du secteur électronique (lorsqu'elle est distincte de la métallurgie) ou de l'industrie du plastique ou du caoutchouc. Des syndicats spécifiques de cols bleus ou de cols blancs peuvent aussi être présents, ainsi que des syndicats professionnels et généraux, en fonction des clivages existant dans les domaines de la représentation syndicale nationale. Les orientations idéologiques peuvent jouer un rôle important également, comme en Italie et en France. Pour toutes ces raisons, le pluralisme syndical est généralement la règle dans l'industrie automobile à travers l'Europe.

La présence de syndicats d'entreprise est généralement exceptionnelle en Europe occidentale – bien que l'industrie automobile italienne offre une exception avec Fimic, un syndicat établi chez Fiat à la fin des années cinquante, et qui cherche depuis à étendre sa représentation dans toute l'industrie métallurgique. La situation est différente dans les pays d'Europe centrale et orientale, où les développements qui ont suivi la chute des régimes communistes et l'instauration de la démocratie et de l'économie de marché ont conduit à l'émergence de systèmes de relations professionnelles caractérisés par un important degré de décentralisation. Il existe également des différences marquées entre les grandes et petites entreprises et entre les entreprises publiques et privées, ainsi qu'une forte hétérogénéité entre les zones géographiques du point de vue de la structure et de la croissance économiques et du marché local de l'emploi. Ce contexte a favorisé l'émergence d'un certain nombre de syndicats d'entreprise, y compris dans l'industrie automobile. En Hongrie, en particulier, il existe des syndicats d'entreprise sur quasiment tous les grands sites de production. Certains d'entre eux sont indépendants, tandis que d'autres sont directement affiliés à une confédération syndicale. En Slovénie, le syndicat d'entreprise Revoz (Sindikat družbe Revoz, SDR) présent dans la grande entreprise automobile Revoz, filiale du groupe Renault et unique constructeur automobile du pays, résulte d'une scission du principal syndicat de branche. A l'origine de cette division, on note la volonté des représentants du syndicat d'entreprise de tirer parti de la situation particulière de la société afin d'obtenir de meilleures conditions que celles qui pouvaient être obtenues par la négociation au niveau national.

Dans les pays en voie d'adhésion, la relative faiblesse des syndicats au niveau sectoriel national et la grande variété des situations en fonction des entreprises incitent apparemment les travailleurs de certaines sociétés (notamment celles de plus grande taille, avec de bonnes performances économiques et situées dans des régions économiquement développées) à créer des syndicats d'entreprise. Toutefois, les syndicats d'entreprise ne sont pas la seule forme de représentation syndicale du secteur automobile dans ces pays; ils complètent plutôt les syndicats sectoriels existants, qui continuent d'être les principaux acteurs dans les relations industrielles nationales.

A l'instar de la représentation syndicale, la représentation patronale dans l'industrie automobile suit les schémas types de chaque système national. Mais il convient de noter une variété bien plus réduite des formes organisationnelles. En fait, le principal domaine de représentation pour les associations patronales est l'industrie et, en l'occurrence, généralement l'industrie métallurgique. Lorsqu'une association sectorielle ne joue pas un rôle direct dans la négociation collective, elle agit essentiellement au titre d'association professionnelle. De surcroît, il existe habituellement des associations professionnelles spécifiques pour le secteur automobile. Compte tenu de la diversité des caractéristiques de ce secteur et des intérêts variables correspondants, il est courant de trouver différentes

associations professionnelles pour les divers segments de l'industrie automobile: principalement pour la fabrication de véhicules et de composants.

Il n'existe d'organisations patronales propres à l'industrie automobile que dans deux pays, le Portugal et la Pologne. Au Portugal, il y a un certain nombre d'organisations patronales couvrant tous les segments du marché automobile, y compris les ventes et réparations, et qui participent aux négociations collectives, par exemple l'Association des industries de l'assemblage automobile (Associação dos Industriais de Montagem de Automóveis, AIMA) et l'Association nationale du secteur automobile (Associação Nacional do Ramo Automóvel, ARAN). En Pologne, il existe une association sectorielle qui représente les grandes entreprises automobiles – l'Association des employeurs automobiles (Związek Pracodawców Motoryzacji, ZPM) – tandis que les entreprises individuelles telles que Fiat sont affiliées à une organisation intersectorielle, la Confédération polonaise des employeurs privés (Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych, PKPP). Jusqu'ici, les tentatives de conclusion d'une convention sectorielle en Pologne ont échoué.

10.5. Structure des négociations collectives européennes

Le schéma des négociations collectives dans l'industrie automobile des différents pays reflète les caractéristiques propres à chaque système national de négociation collective (voir tableau 10.2). Cela signifie que le principal niveau de négociation collective est, pour la plupart des pays, l'industrie métallurgique, dont le secteur automobile n'est qu'une partie constituante. Néanmoins, compte tenu des particularités de la production automobile, de l'évolution et de la restructuration en cours ces dernières décennies, la décentralisation de la négociation est relativement importante, notamment chez les principaux constructeurs (assembleurs) automobiles.

Tableau 10.2. Structure des négociations collectives dans l'industrie automobile, par niveau

Pays	Intersectoriel	Secteur de la métallurgie, sauf indication contraire	Entreprise
Autriche		***	* (accord avec le comité d'entreprise, si «clause introductive»)
Belgique		**	***
Danemark	* (industrie manufacturière)		***
Finlande	** (réglementation tripartite)	**	* (importance grandissante)
France		***	**
Allemagne		***	* (accord avec le comité d'entreprise, si «clause introductive»)
Hongrie			***
Irlande	*		***
Italie		***	**
Luxembourg			**
Pays-Bas		** (métallurgie; ingénierie métallique et électrique)	**
Norvège	*	***	*
Pologne		(automobile: en discussion)	**
Portugal		*** (automobile)	

Pays	Intersectoriel	Secteur de la métallurgie, sauf indication contraire	Entreprise
Slovaquie		** (ingénierie; ingénierie électrique; chimie)	** (importance grandissante)
Slovénie	* (industrie manufacturière)	**	*
Espagne		*	***
Suède		**	**
Royaume-Uni			***
Etats-Unis			*** (ratification au niveau de chaque usine)

Légende: *** Plus important. ** Important. * Moins important.
Source: Etude EIRO.

Les accords applicables à l'ensemble du secteur de la métallurgie, ou l'équivalent, couvrent les entreprises automobiles en Autriche, en Belgique, au Danemark (où l'accord couvre l'industrie manufacturière en général), en Finlande, en France, en Allemagne (à l'exception de Volkswagen, voir ci-dessous), en Italie, aux Pays-Bas, en Norvège, en Slovaquie, en Slovénie, en Espagne (voir ci-dessous) et en Suède; s'agissant de la Belgique, de la Finlande, de la Norvège et de la Slovénie, ces accords s'inscrivent dans un cadre intersectoriel plus large. Naturellement, cela débouche généralement sur un haut niveau de couverture de la négociation dans le secteur, qui atteint presque 100 pour cent dans des pays tels que l'Autriche, la France, le Portugal et l'Espagne.

Dans ces systèmes essentiellement sectoriels, la négociation au niveau de l'entreprise ou de l'établissement joue néanmoins un rôle dans de nombreux cas. En France, par exemple, les conventions de niveau sectoriel sont complétées et améliorées par des conventions au niveau de l'entreprise, tandis que les conventions sectorielles dans des pays comme le Danemark, la Finlande, l'Italie, la Norvège et la Suède laissent une marge de manœuvre variable pour les négociations ayant lieu ultérieurement à un niveau inférieur. C'est probablement en Espagne que la négociation au niveau de l'entreprise joue le plus grand rôle dans un système principalement sectoriel: les accords sectoriels au niveau de la province ne prévoient que les conditions minimales qui sont remplacées par des accords d'entreprise chez les principaux constructeurs et équipementiers automobiles. Au Danemark, on observe une importante décentralisation de la réglementation des principales questions telles que la rémunération et les conditions de travail, dans un accord-cadre sectoriel pour l'industrie manufacturière.

Toutefois, il existe quelques rares cas où la négociation collective couvre le seul secteur automobile. En France, les syndicats de la métallurgie et l'organisation patronale du secteur de la métallurgie, l'UIMM (Union des industries et métiers de la métallurgie), concluent quelquefois des accords uniquement pour le secteur automobile – citons à titre d'exemple un accord de 1999 sur la retraite anticipée valable jusqu'à 2004. En Pologne, des initiatives sont en cours pour essayer de mettre en place un système de relations industrielles se référant spécifiquement à l'industrie automobile. Depuis 1998, des discussions ont lieu entre les syndicats et les associations patronales du secteur automobile pour définir un accord couvrant l'ensemble de l'industrie. En mai 2001, un document a été élaboré, mais les employeurs ne l'ont finalement pas signé, l'Association des employeurs automobiles (ZPM) ayant décidé de quitter les négociations. Ces développements se sont produits dans une période de crise du secteur automobile polonais. La situation ne s'est pas améliorée depuis, et on ne sait toujours pas si les parties pourront parvenir à un accord multipartite à l'avenir. Le Portugal, comme cela a déjà été mentionné, est le seul pays où il existe un système sectoriel de relations industrielles pour l'industrie automobile qui prévoit la négociation collective. Cependant, la définition du secteur automobile en Pologne est

assez large puisqu'elle englobe la fabrication, le commerce et les services tels que le support après-vente et les réparations.

Dans un certain nombre de pays, les négociations collectives sont totalement décentralisées au niveau de l'entreprise. Tel est le cas, par exemple, du Royaume-Uni (après la fin de la négociation tripartite pour l'industrie mécanique en 1990), de l'Irlande (dans le cadre des accords intersectoriels nationaux) et du Luxembourg. S'agissant des pays en voie d'adhésion examinés, la négociation au niveau de l'entreprise est prédominante en Hongrie, où il n'existe pas d'accord concernant l'ensemble du secteur et où environ la moitié de toutes les entreprises automobiles syndiquées sont exclusivement couvertes par des accords d'entreprise. L'Allemagne, où les négociations sectorielles représentent le principal niveau de réglementation collective bipartite, offre également un exemple intéressant de négociation au niveau de l'entreprise. La société Volkswagen n'est pas affiliée à l'organisation patronale sectorielle et applique une convention d'entreprise, qui en moyenne accorde de meilleures conditions de rémunération et de travail que celles prévues par la convention du secteur de la métallurgie.

En 1998, l'Italie a connu une évolution intéressante de la négociation collective dans l'industrie automobile avec la conclusion d'un accord collectif «territorial» qui couvre 22 entreprises du réseau de sous-traitants implantés autour de l'usine Fiat à Melfi. C'est la première fois qu'un accord entre plusieurs employeurs a été signé en vue d'un système intégré de sous-traitance. Les entreprises et les syndicats sont convenus de mettre en place un ensemble d'organismes paritaires interentreprises et ont introduit des dispositions communes concernant des primes de salaire et certains aspects de la gestion du temps de travail.

10.6. Les conseils d'entreprise européens (CoEE) ⁴

Après des années de travail préparatoire, remontant à ce qu'il était convenu d'appeler à l'époque l'initiative Vredeling en vue d'une directive de l'Union européenne sur l'information et la consultation, une directive a finalement été adoptée en 1994, ayant pour objet la création de conseils d'entreprise européens ou de mécanismes analogues. Sans surprise – alors que d'autres industries résistent – on constate que les constructeurs automobiles européens ont ouvert la voie et ont tous sans exception constitué le dispositif de représentation des travailleurs avant même la date butoir de septembre 1996. Certains commentateurs déplorent que ces conseils n'offrent pas une véritable codétermination aux travailleurs ou que l'existence d'un conseil d'entreprise européen n'ait pu empêcher des fermetures d'entreprises telles que celle de l'usine de Renault à Vilvoorde en Belgique. Pour autant, la jurisprudence des tribunaux et les interprétations données par les organisations internationales indiquent néanmoins les comportements qui sont acceptables en termes de communication d'informations et soulignent la nécessité du dialogue social. Une étude entreprise pour la Fédération européenne des métallurgistes (FEM) révèle que les travailleurs se sentent écrasés par le volume excessif d'informations financières et économiques et qu'ils n'ont pas suffisamment de temps à consacrer aux questions qui ont trait à leurs véritables intérêts. Mais il n'est pas surprenant, soulignent certains, que les travailleurs et les employeurs aient des vues divergentes sur les sujets à inscrire à l'ordre du jour. D'autres avancent également que la direction s'intéresse tout autant que les

⁴ Voir BIT: *L'impact dans le domaine social et du travail de la mondialisation dans le secteur de la fabrication du matériel de transport*, rapport soumis aux fins de discussion à la Réunion tripartite sur l'impact dans le domaine social et du travail de la mondialisation dans le secteur de la fabrication du matériel de transport, OIT, Programme des activités sectorielles (Genève, 2000), chap. 6.

travailleurs à ces sujets (bien que pour d'autres raisons). En ce qui concerne la surcharge d'informations, une solution simple a été proposée – celle d'offrir une formation aux membres des conseils d'entreprise (employeurs et travailleurs) afin de les habiliter à exploiter et à interpréter les données.

Par l'attitude qu'ils choisiront d'adopter, ce sont les membres du conseil eux-mêmes qui décideront de l'application adéquate des procédures d'information et de consultation. Par conséquent, c'est également d'eux que dépend l'amélioration potentielle de l'entente et de la coopération entre les partenaires. Par ailleurs, un CoEE ou un mécanisme d'information et de consultation constitue une passerelle pour le dialogue social transfrontière qui, à défaut, pourrait s'avérer impossible.

Les CoEE sont présents dans la quasi-totalité des grandes entreprises automobiles, aussi bien les constructeurs que les équipementiers (voir tableau 10.3). Officiellement, il s'agit essentiellement d'un forum d'information et de consultation sur les questions transnationales. Toutefois, ils ont constitué à certaines occasions un bon moyen de coordination entre les syndicats nationaux et de négociation sur certains aspects des politiques d'entreprise. L'extension informelle des compétences des CoEE pour englober certains types de négociation collective a évidemment exigé que les syndicats soient capables de se concerter sur leurs revendications et que l'entreprise adopte une attitude positive vis-à-vis de cette extension.

Tableau 10.3. Présence de conseils d'entreprise européens (CoEE) chez les principaux constructeurs automobiles ayant des activités en Europe

Entreprise	Pays d'origine	Date d'établissement et statut * du conseil d'entreprise européen
Véhicules		
BMW	Allemagne	11 décembre 1995, accord visé à l'article 13
Caterpillar	Etats-Unis	20 décembre 1996, accord visé à l'article 6
DaimlerChrysler	Allemagne	25 juillet 1996, accord visé à l'article 13
Fiat	Italie	18 mars 1996, accord visé à l'article 13
Ford Motor Company Europe	Etats-Unis	16 septembre 1996, accord visé à l'article 13
General Motors Europe	Etats-Unis	16 septembre 1996, accord visé à l'article 13
Saab Automobile (GM)	Suède/Etats-Unis	1 ^{er} janvier 1997, accord visé à l'article 6
Honda	Japon	1 ^{er} mars 1995, accord visé à l'article 13
MAN	Allemagne	30 mai 1996, accord visé à l'article 13
Paccar	Etats-Unis	1996, accord visé à l'article 13
Porsche	Allemagne	Pas de CoEE, pas couvert par la directive
PSA Peugeot-Citroën	France	10 juillet 1996, accord visé à l'article 13
Renault	France	5 avril 1993, accord visé à l'article 13
Nissan (Alliance Renault-Nissan)	France/Japon	11 juin 1998, accord visé à l'article 6
Rover	Royaume-Uni	Pas de CoEE, pas couvert par la directive
Scania	Suède	5 novembre 1998, accord visé à l'article 6
Toyota	Japon	10 juillet 1996, accord visé à l'article 13
Volkswagen	Allemagne	7 février 1992, accord visé à l'article 13
Volvo	Suède	2 décembre 1996, accord visé à l'article 13

Entreprise	Pays d'origine	Date d'établissement et statut * du conseil d'entreprise européen
Composants		
American Standard	Etats-Unis	29 mai 2001, accord visé à l'article 6
Arvin Meritor	Etats-Unis	20 janvier 1998, accord visé à l'article 6
Autoliv Asp	Etats-Unis/Suède	16 mai 2000, accord visé à l'article 6
Behr	Allemagne	17 septembre 1996, accord visé à l'article 13
Benteler	Allemagne	7 mai 2002, accord visé à l'article 6
Bilia	Suède	26 septembre 1997, accord visé à l'article 6
Cummins Engine	Etats-Unis	8 décembre 1999, accord visé à l'article 6
Dana	Etats-Unis	22 juin 2000, accord visé à l'article 6
Delphi Automotive Systems	Etats-Unis	10 avril 1996, accord visé à l'article 13
Donnelly Europa	Etats-Unis	5 novembre 1999, accord visé à l'article 6
Edscha	Allemagne	6 février 2001, accord visé à l'article 6
Epcos	Allemagne	26 avril 2002, accord visé à l'article 6
Fag Kugelfischer Georg Schaefer	Allemagne	6 avril 1995, accord visé à l'article 13
Faurecia	France	2 juin 2003, accord visé à l'article 6
Federal-Mogul	Etats-Unis	9 juillet 1996, accord visé à l'article 13
GKN	Royaume-Uni	1 ^{er} novembre 1995, accord visé à l'article 13
Hella Kg Huck & Co	Allemagne	18 septembre 1996, accord visé à l'article 13
Honeywell	Etats-Unis	13 juin 1997, accord visé à l'article 6
Ingersoll-Rand	Etats-Unis	17 octobre 1997, accord visé à l'article 6
Invensys	Royaume-Uni	28 juin 2000, accord visé à l'article 6
ITT Canon	Etats-Unis	19 septembre 1996, accord visé à l'article 13
Johnson Controls	Etats-Unis	2 mai 1996, accord visé à l'article 13
Knorr-Bremse	Allemagne	1 ^{er} mai 1995, accord visé à l'article 13
Lear Seating Corp.	Etats-Unis	6 avril 1998, accord visé à l'article 6
Leoni	Allemagne	7 avril 2000, accord visé à l'article 6
Mahle	Allemagne	20 septembre 1996, accord visé à l'article 13
Mann&Hummel	Allemagne	31 juillet 1996, accord visé à l'article 13
Metso	Finlande	21 septembre 1996, accord visé à l'article 13
Miba	Autriche	1 ^{er} décembre 2002, accord visé à l'article 6
Mitsubishi Electric	Japon	21 juin 1996, accord visé à l'article 13
Norsk Hydro	Norvège	11 août 1994, accord visé à l'article 13
Partek	Finlande	2 février 1996, accord visé à l'article 13
Raufoss	Norvège	n.d.
Rautaruukki	Finlande	2 avril 1996, accord visé à l'article 13
Rheinmetall	Allemagne	27 avril 2000, accord visé à l'article 6
Rieter	Suisse	28 mars 1999, accord visé à l'article 6
Robert Bosch	Allemagne	12 mai 1998, accord visé à l'article 6
Röchling Gruppe	Allemagne	6 décembre 1999, accord visé à l'article 6
Schmitz Cargobull	Allemagne	31 octobre 2003 (accord de principe)

Entreprise	Pays d'origine	Date d'établissement et statut * du conseil d'entreprise européen
Tenneco	Etats-Unis	22 mai 2002, accord visé à l'article 6
Thyssen-Krupp	Allemagne	3 novembre 1999, accord visé à l'article 6
Tomkins	Royaume-Uni	20 septembre 1996, accord visé à l'article 13
TRW	Etats-Unis	10 décembre 1998, accord visé à l'article 6
Tyco	Etats-Unis	17 mai 2000, accord visé à l'article 6
Valeo	France	21 septembre 1999, accord visé à l'article 6
Visteon	Etats-Unis	7 mars 2001, accord visé à l'article 6
Wagon Automotive	Royaume-Uni	5 juillet 1999, accord visé à l'article 6
ZF Friedrichshafen	Allemagne	14 septembre 2000, accord visé à l'article 6

Note: * Les accords sur les CoEE visés à l'article 13 sont des accords volontaires, conclus avant le 22 septembre 1996 lors de l'entrée en vigueur de la directive européenne sur les CoEE; les accords visés à l'article 6 sont des accords conclus après cette date sur la base de la procédure de négociation et des règles stipulées dans la directive (et la législation nationale qui en assure la mise en œuvre).

Source: Compilation de l'EIRO, à partir de données de la FME, de l'ISE et autres sources.

Le premier exemple phare du rôle possible des CoEE au niveau transnational a été l'affaire Renault Vilvoorde. A la fin de février 1997, le constructeur automobile Renault a annoncé la fermeture de son usine de Vilvoorde en Belgique qui employait plus de 3 000 salariés. Cette décision inattendue et l'absence de toute forme d'information ou de consultation des représentants du personnel, et notamment du Comité de groupe européen (nom donné au CoEE de Renault), a déclenché une flambée de critiques sans précédent de la part de politiciens connus et des syndicats conduisant à une première véritable grève européenne. Cette grève a réuni des milliers de salariés en France, en Belgique et en Espagne, avec des actions de solidarité organisées dans les usines Volkswagen, Volvo, Opel-General Motors (GM) et Ford en Belgique, ainsi que des manifestations spécifiques destinées à infirmer la décision de l'entreprise. En avril 1997, un tribunal belge annulait la décision de Renault, au motif que la société n'avait pas respecté les procédures légales en matière de licenciements collectifs ni ses obligations d'information et de négociation. Renault a maintenu sa décision, mais a accepté en 1998 une modification des termes de l'accord du CoEE, indiquant clairement qu'«en cas de projet de décision exceptionnelle ayant des conséquences transnationales et de nature à affecter considérablement les intérêts des salariés le Comité de groupe européen est réuni en session extraordinaire», de sorte que les résultats de la consultation puissent encore être intégrés à la décision finale. Les actions qui se sont développées autour de l'affaire Renault Vilvoorde ont été possibles grâce au rôle fort joué par le CoEE, notamment en mobilisant le soutien des acteurs publics et politiques. La FEM a également apporté son soutien dans cette affaire.

Une situation similaire s'est produite en 2001 avec l'organisation, par le CoEE de GM Europe et la FME, d'une journée d'action européenne le 25 janvier 2001 pour protester contre un plan de restructuration de l'entreprise, qui envisageait 6 000 licenciements – comprenant notamment l'arrêt de la production automobile à l'usine Vauxhall de Luton au Royaume-Uni – au motif que le CoEE n'avait pas été informé ni consulté en temps opportun. L'action a réuni quelque 40 000 travailleurs dans toute l'Europe. Le CoEE de GM, qui était déjà intervenu dans les négociations de 2000, lors de la signature d'un accord avec la direction sur les effets sur l'emploi et la représentation des salariés de l'alliance entre GM et Fiat, a de nouveau joué un rôle de négociateur au sujet du plan de restructuration de 2001. En mars 2001, le CoEE et la direction de GM ont conclu un accord concernant le plan, avec des mesures visant à éviter les licenciements obligatoires et à maintenir la production automobile à Luton. Plus tard en 2001, GM a annoncé une restructuration majeure de sa filiale Opel (le «plan Olympia») qui a de nouveau fait l'objet d'un accord avec le CoEE. Cet accord a permis de limiter les pertes

d'emplois et les fermetures prévues et de prévoir des réductions de personnel «socialement responsables», en évitant ainsi les licenciements d'office. Le rôle du CoEE de GM dans les négociations a probablement été le plus important de tous les CoEE (comme le montrent des recherches menées par la Fondation européenne pour l'amélioration des conditions de vie et de travail sur les accords conclus avec les CoEE). Toutefois, il ne s'agissait pas du premier CoEE dans l'industrie automobile à être reconnu comme partenaire de négociation par la direction de l'entreprise. Ce mérite revient au CoEE de Ford, qui a conclu au début de 2000 un accord avec la direction concernant les conséquences de la constitution en société distincte de Visteon, filiale spécialisée dans la fabrication de composants, sur le statut des salariés, la représentation salariale et l'approvisionnement.

Malgré ces développements, les CoEE de la plupart des entreprises restent des acteurs relativement faibles en termes de coordination des actions syndicales et sont essentiellement cantonnés aux activités d'information et de consultation. Ils peuvent, comme on l'a déjà vu, avoir une plus grande marge de manœuvre en cas de programme de réorganisation notamment, de par leur position privilégiée pour organiser des initiatives à l'échelle européenne, mais ils ont été plutôt actifs sur des actions défensives. Les syndicats critiquent les CoEE dans ce domaine. Tout d'abord, certains considèrent que l'absence de reconnaissance des CoEE en tant qu'agents négociateurs constitue un grave inconvénient. Deuxièmement, certains syndicats souhaitent que les CoEE soient une véritable structure syndicale plutôt qu'une instance générale de représentation des salariés. Troisièmement, ils soulignent que les structures de groupe de ce type peuvent réunir des représentants provenant d'entreprises de secteurs assez différents, étant donné les stratégies de diversification des activités, de sorte que le champ potentiel d'action commune est considérablement limité et que les activités des CoEE doivent nécessairement rester à un niveau très général. Selon les syndicats italiens, le CoEE de Fiat reflète cette situation, avec seulement six représentants des salariés issus de la branche automobile sur 30. Enfin, on observe parfois des difficultés pour organiser des efforts conjoints et coordonnés entre différents pays, car les intérêts spécifiques des différents sites nationaux peuvent être prépondérants. Les syndicats tentent de remédier à cette situation: ils cherchent, comme l'indiquent les syndicats espagnols, à renforcer la «syndicalisation» des CoEE, réduire la concurrence entre les établissements, consolider la coordination supranationale et favoriser la formation des délégués.

10.7. Accords-cadres internationaux (ACI)

Il y a, en août 2004, 31 accords-cadres internationaux⁵, dont la plupart ont été conclus depuis 2002. Un accord de ce type est, pour l'essentiel, un texte négocié entre une grande entreprise multinationale et (habituellement) une fédération syndicale mondiale correspondante, plus un syndicat sectoriel européen et/ou un conseil d'entreprise européen ou mondial et, dans certains cas, un syndicat national du pays d'origine de la multinationale. Comme le montre le tableau 10.4, sur les 31 accords signés avec cinq fédérations syndicales mondiales, huit ont été négociés avec la Fédération internationale des organisations de travailleurs de la métallurgie (FIOM). Sept des entreprises qui ont signé des accords sont dans l'industrie automobile (six ont signé avec la FIOM et une avec l'ICEM), dont VW et DaimlerChrysler en tant qu'assembleurs, et Freudenberg, SKF, Leoni, Rheinmetall et Robert Bosch en tant qu'équipementiers. Tous les ACI ont une caractéristique commune, à savoir la référence au respect des normes fondamentales du travail de l'OIT. Et, dans la plupart des cas, l'accord stipule que les multinationales encourageront leurs fournisseurs à se conformer à ces normes (voir tableau 10.5).

⁵ Même s'il ne s'agit pas d'une notion entièrement nouvelle (le secteur des produits alimentaires en offre un exemple qui remonte à 1988), la dénomination spécifique – accords-cadres internationaux – est relativement récente et date d'environ 2000.

Tableau 10.4. Accords-cadres internationaux (ACI) conclus avec des entreprises de l'industrie automobile

Société	Pays	Produit	Fédération syndicale mondiale	Année
Danone	France	Alimentation	UITA	1988
Accor	France	Hôtellerie	UITA	1995
IKEA	Suède	Ameublement	FITBB	1998
Statoil	Norvège	Pétrole	ICEM	1998
Faber-Castell	Allemagne	Matériel de bureau	FITBB	1999
Freudenberg	Allemagne	Chimie (automobile)	ICEM	2000
Hochtief	Allemagne	Construction	FITBB	2000
Carrefour	France	Commerce de détail	UNI	2001
Chiquita	Etats-Unis	Agriculture	UITA	2001
OTE Telecom	Grèce	Télécommunications	UNI	2001
Skanska	Suède	Construction	FITBB	2001
Telefonica	Espagne	Télécommunications	UNI	2001
Merloni	Italie	Métallurgie	FIOM	2001
Endesa	Espagne	Energie	ICEM	2002
Ballast Nedam	Pays-Bas	Construction	FITBB	2002
Fonterra	Nouvelle-Zélande	Produits laitiers	UITA	2002
Volkswagen	Allemagne	Automobile	UITA	2002
Norske Skog	Norvège	Papier	ICEM	2002
AngloGold	Afrique du Sud	Industries extractives	ICEM	2002
DaimlerChrysler	Allemagne	Automobile	FIOM	2002
ENI	Italie	Energie (Pétrole et gaz)	ICEM	2002
ISS	Danemark	Services immobiliers	UNI	2003
Leoni	Allemagne	Fils et câbles (automobile)	FIOM	2003
GEA	Allemagne	Ingénierie	FIOM	2003
SKF	Suède	Roulements (automobile)	FIOM	2003
SCA	Suède	Emballage, hygiène, forêts	ICEM	2004
H&M	Suède	Vêtements	UNI	2004
Rheinmetall	Allemagne	Défense, automobile, élec.	FIOM	2004
Club Méditerranée	France	Tourisme	UITA	2004
Robert Bosch	Allemagne	Electronique, automobile	FIOM	2004
Lukoil	Russie	Pétrole	ICEM	2004

Source: Sur la base de données provenant des sites Web de la FIOM et de la CISL.

On trouvera ci-après des exemples d'accords-cadres internationaux récents:

■ **Coopération, responsabilité et dialogue social dans le groupe Freudenberg**

L'un des premiers ACI concernant le secteur des équipementiers a été signé par Freudenberg AG le 18 août 2000 avec l'ICEM et IG BGE. Freudenberg est une grande entreprise diversifiée, principalement dans les produits chimiques, qui est aussi un fournisseur important de composants de l'industrie automobile.

Dans cet accord mondial, l'accent est mis sur les droits syndicaux et autres droits de l'homme. Les conventions pertinentes de l'Organisation internationale du Travail (OIT) sont expressément citées pour leur rôle crucial. Par l'accord conclu avec l'ICEM, Freudenberg s'engage à respecter, au minimum, les conventions n^{os} 87 et 98 sur la liberté syndicale et la négociation collective; la convention n^o 135 sur la non-discrimination à l'égard des représentants syndicaux; les conventions n^{os} 100 et 111 sur l'égalité de chances et de traitement; les conventions n^{os} 29 et 105 sur le travail forcé; et la convention n^o 138 sur le travail des enfants.

■ **Déclaration relative aux droits sociaux et aux relations professionnelles chez Volkswagen**

Cette déclaration a été signée en juin 2002 par la direction de Volkswagen, la FIOM et le conseil d'entreprise mondial (CEM) de Volkswagen.

Aux termes de la déclaration, les principes des normes fondamentales du travail de l'OIT seront respectés chez Volkswagen.

La déclaration traite de la liberté syndicale, de la négociation collective, de l'interdiction du travail des enfants et du travail forcé, de la non-discrimination, ainsi que de la rémunération, de la santé et de la sécurité et du temps de travail.

La direction de l'entreprise fera rapport au CEM et à son Comité directeur, et, s'il est fait état de violations, l'un des deux se réunira pour discuter des solutions à apporter aux problèmes. Le coordinateur de la FIOM pour le conseil d'entreprise mondial de VW participe à cette discussion et présentera la position de la FIOM et des syndicats qui y sont affiliés.

L'accord est applicable à l'ensemble du groupe Volkswagen – Volkswagen, Audi, Seat, Skoda, Bentley, Lamborghini, Bugatti et Auto-Europa.

■ **Acceptation par DaimlerChrysler de sa responsabilité sociale**

Ce document a été signé en septembre 2002 par DaimlerChrysler et le Comité mondial des salariés de DaimlerChrysler, au nom de la Fédération des organisations de travailleurs de la métallurgie.

Dans cet accord, DaimlerChrysler a reconnu sa responsabilité sociale et soutient les principes concernant les droits de l'homme et les droits des travailleurs et l'environnement sur lesquels repose l'initiative du Pacte mondial des Nations Unies.

L'accord-cadre déclare aussi que DaimlerChrysler aide et encourage ses fournisseurs à introduire et à appliquer des «principes comparables» dans leurs propres entreprises et attend d'eux qu'ils adoptent ces principes comme «fondement de leurs relations avec DaimlerChrysler».

■ **Accords sur les principes de la responsabilité sociale: General Motors Europe (octobre 2002, signé par la FME et le CoEE)**

A la différence des accords-cadres internationaux, l'accord signé par GM Europe ne mentionne pas les normes de l'OIT ou de l'ONU mais une initiative «privée», les Principes mondiaux de Sullivan. Cependant, l'accord ne se contente pas de reproduire ces principes, il ajoute des dispositions supplémentaires plus concrètes dans un certain nombre de domaines qui sont calquées sur les conventions de l'OIT, notamment: le droit à la négociation collective; le droit des employés de n'être ni avoués ni désavoués du fait qu'ils sont membres d'organisations de travailleurs;

et la promotion de la coopération constructive avec les syndicats. Elles prescrivent aussi aux fournisseurs et/ou aux partenaires commerciaux de respecter ces principes et droits, ou les encouragent dans ce sens.

■ **Déclaration relative aux droits sociaux et aux relations professionnelles chez Leoni**

En avril 2003, un accord-cadre mondial pour cette entreprise allemande couvrant 18 000 salariés sur 50 sites de production dans plus de 20 pays a été signé par la direction de Leoni, le conseil d'entreprise européen de Leoni et la Fédération internationale des organisations de travailleurs de la métallurgie, représentée par son secrétaire général, Marcello Malentacchi.

L'accord signé par Leoni – un fabricant mondial de fils et de câbles – reconnaît la responsabilité sociale de l'entreprise, son soutien et son respect des «droits de l'homme internationalement reconnus» et le droit fondamental de tous les salariés de créer des syndicats et des associations de travailleurs et de s'y affilier.

L'accord stipule que les conventions de l'OIT n^{os} 87 (liberté syndicale) et 98 (droit de négociation collective) seront respectées et que le premier de ces droits sera accordé «même dans les pays où la liberté syndicale n'est pas garantie par la loi».

L'entreprise par ailleurs «aide et encourage expressément» ses sous-traitants à tenir compte de cette déclaration dans leur propre politique d'entreprise, déclaration qu'elle considère comme «une base avantageuse pour les relations mutuelles».

■ **Code de conduite de SKF**

Un accord-cadre international a été signé par la direction de SKF et le président du conseil d'entreprise européen de SKF, représentant aussi la Fédération internationale des organisations de travailleurs de la métallurgie. La société suédoise emploie 39 000 personnes sur 80 sites de fabrication dans 22 pays.

L'accord conclu par SKF – un fabricant mondial de roulements à billes et de joints d'étanchéité possédant une importante division automobile – reconnaît la responsabilité sociale de l'entreprise et le droit fondamental de tous les salariés de créer les syndicats de leur choix et de s'y affilier, ainsi que le droit de négocier collectivement.

L'accord stipule aussi que tous les employés doivent être traités sur un pied d'égalité, équitablement et avec respect, quels que soient leur race, sexe, âge, origine nationale, handicap, caste, religion, orientation sexuelle, appartenance syndicale ou affiliation politique. Aux fins de l'accord, la partie du «Code de conduite de SKF» existant qui couvre les responsabilités à l'égard des employés a été reproduite.

■ **Code de conduite (principes de la responsabilité sociale) de Rheinmetall AG**

Un accord-cadre international pour Rheinmetall, société établie en Allemagne, couvrant 25 000 employés sur plus de 20 sites de production dans le monde entier, a été signé en janvier 2004 par la direction de Rheinmetall, le conseil d'entreprise européen de Rheinmetall et la Fédération internationale des organisations de travailleurs de la métallurgie, représentée par son secrétaire général, Marcello Malentacchi. Il s'agissait du septième accord-cadre international signé par la FIOM.

L'accord signé par Rheinmetall – un fabricant de composants automobiles, d'armes et de matériel électronique – reconnaît la responsabilité sociale de l'entreprise ainsi que son soutien et son respect des normes fondamentales du travail de l'OIT.

L'accord stipule que les conventions de l'OIT n^{os} 87 (liberté syndicale) et 98 (droit à la négociation collective) seront respectées. En outre, l'accord traite de l'interdiction du travail des enfants, du travail forcé et de la non-discrimination, ainsi que de la rémunération, de la santé, de la sécurité et du temps de travail.

Point par ailleurs très important, l'entreprise «aide et encourage expressément» ses sous-traitants à tenir compte de cette déclaration dans leur propre politique d'entreprise, déclaration qu'elle considère comme «une base avantageuse pour les relations mutuelles».

■ **Principes fondamentaux de la responsabilité sociale chez Bosch**

Un accord-cadre international a été signé en avril 2004 par la direction de cette multinationale allemande spécialisée dans l'ingénierie automobile, par le conseil d'entreprise européen du groupe Bosch et par la Fédération internationale des organisations de travailleurs de la métallurgie. L'accord sera mis en œuvre dans l'ensemble du groupe Bosch, couvrant 225 000 employés sur 236 sites dans plus de 50 pays.

Affirmant qu'une des priorités de Bosch est de conjuguer «la poursuite des objectifs économiques avec la prise en considération des facteurs sociaux et environnementaux», les principes de l'accord reposent sur les normes fondamentales du travail de l'Organisation internationale du Travail.

L'accord inclut des dispositions concernant le droit à la liberté syndicale et à la négociation collective, les droits des enfants, la santé et la sécurité au travail, l'égalité de chances et le rejet du travail forcé.

Il couvre l'ensemble du groupe Bosch, dont les activités sont réparties en trois pôles:

- automobile;
- industriel;
- biens de consommation et technologies de la construction.

Il stipule en outre que la société ne traitera pas avec les fournisseurs qui ne respectent pas les normes fondamentales de l'OIT.

Tableau 10.5. Accords conclus avec des fédérations syndicales internationales concernant spécifiquement l'industrie automobile

Société	Référence aux conventions de l'OIT	Structures et procédures formelles	Référence aux sous-traitants/fournisseurs/partenaires commerciaux	Signature
Freudenberg	29, 105, 87, 98, 100, 111, 138, 182	Des consultations doivent avoir lieu chaque année. Cela comprend la surveillance de l'accord conclu. Ce dialogue peut porter sur les bons exemples de développement des relations de travail, d'amélioration de la santé et la sécurité au travail et de la protection de l'environnement, ainsi que d'autres questions qui méritent une attention particulière, afin de les utiliser éventuellement en coopération à d'autres niveaux des entreprises. Les deux parties s'engagent à se contacter directement et immédiatement en cas de conflit ou de violation de l'accord afin de rechercher une solution commune.		ICEM, IG, BGE
Volkswagen	Normes fondamentales du travail	Feront l'objet de discussions dans le cadre du conseil d'entreprise mondial du groupe VW.	Volkswagen aide et encourage expressément ses sous-traitants à tenir compte de cette déclaration dans leur propre politique d'entreprise. VW considère cela comme une base avantageuse pour les relations mutuelles.	Conseil d'entreprise mondial du groupe; Volkswagen AG; Fédération internationale des organisations de travailleurs de la métallurgie
DaimlerChrysler	Mention de l'OIT et des normes fondamentales du travail	Force contraignante pour DC dans le monde entier; un critère applicable aux audits d'entreprise, y compris l'établissement d'un «service d'écoute permanent» habilité à prendre des mesures appropriées en cas de violation; il est régulièrement fait rapport sur la mise en œuvre aux employés.	DaimlerChrysler aide et encourage ses fournisseurs à introduire et appliquer des principes comparables dans leurs propres entreprises. DaimlerChrysler attend d'eux qu'ils intègrent ces principes comme fondement de leurs relations avec la société. DaimlerChrysler considère ces principes comme une base favorable pour des relations commerciales durables.	Comité mondial des employés de DC (au nom de la FIOM)
Leoni	87 et 98, plus d'autres normes fondamentales	Force contraignante pour Leoni dans le monde entier; établissement de rapports adressés au conseil d'entreprise européen.	Leoni aide et encourage ses partenaires commerciaux à tenir compte de cette déclaration dans leur propre politique d'entreprise. La société considère cela comme une base avantageuse pour les relations mutuelles.	Conseil d'entreprise européen et FIOM

Société	Référence aux conventions de l'OIT	Structures et procédures formelles	Référence aux sous-traitants/fournisseurs/partenaires commerciaux	Signature
SKF	Mention de la convention n° 138 et d'autres normes fondamentales	Tous les employés ont l'obligation de se conformer au Code de conduite. La direction du groupe et la présidence du conseil d'entreprise mondial superviseront régulièrement le respect du Code de conduite.	SKF encourage ses fournisseurs à adhérer à des codes de conduite similaires.	Pour la FEM et la FIOM
Rheinmetall	87, 98, 100, 105, 111, 132, 182	Force contraignante pour Rheinmetall dans le monde entier; établissement de rapports adressés au conseil d'entreprise européen. Tous les employés ont le droit de soulever les problèmes posés par l'application de ce Code de conduite sans craindre de sanction.	Rheinmetall aide et encourage ses partenaires commerciaux à tenir compte de cette déclaration dans leur propre politique d'entreprise. La société considère cela comme une base avantageuse pour les relations mutuelles	Conseil d'entreprise européen et FIOM
Robert Bosch		Les plaintes au sujet de violations éventuelles des principes susmentionnés déclencheront l'ouverture d'enquêtes; toute action requise sera discutée et mise en œuvre par la direction et les représentants des travailleurs. Le comité exécutif de la Commission Europe du groupe Bosch sera informé des plaintes qui ne peuvent pas être traitées d'une manière satisfaisante au niveau national. Le cas échéant, la mise en œuvre de cette déclaration fera l'objet de discussions à des réunions entre le conseil d'administration et la Commission Europe.	Bosch ne travaillera pas avec les fournisseurs dont il sera prouvé qu'ils ne respectent pas les normes fondamentales du travail de l'OIT.	Commission Europe, FIOM pour les membres de la FIOM
Merloni		Au cas où ses propres fournisseurs directs, par leur conduite, violeraient les principes énoncés dans les conventions n°s 29 et 138 mentionnées à l'article 1, [Merloni] se réservera le droit de prendre des sanctions contre lesdits fournisseurs, y compris, en cas de violation grave, la résiliation du contrat.	FIM – FIOM – UILM au niveau national (représentant aussi la FIOM)	

Source: Adapté de Reynald Bourque: Accords-cadres internationaux par année de signature (1989-2004). Institut international d'études sociales (ronéo).

10.7.1. Incidence des accords-cadres internationaux (ACI)

Comme les ACI constituent un phénomène relativement récent, peu de choses ont été écrites à leur sujet⁶. La FIOM mentionne à titre d'exemple de réussite l'utilisation par DaimlerChrysler d'un tel accord pour obliger un fournisseur turc à reconnaître un syndicat local. VW mentionne son accord dans son rapport annuel.

Les ACI représentent un instrument à présent largement utilisé par la FIOM et d'autres fédérations mondiales de syndicats pour établir les règles de conduite applicables aux entreprises multinationales. Comme ils sont négociés au niveau mondial et requièrent la participation des syndicats, les travailleurs estiment que les ACI – à la différence des codes de conduite unilatéraux – représentent un instrument idéal pour traiter les problèmes que pose la mondialisation. L'encadré 10.1 souligne les différences entre les codes de conduite et les ACI.

Encadré 10.1	
Codes de conduite	ACI
1. Initiatives unilatérales	1. Négociés entre les travailleurs et la direction de l'entreprise
2. Ne reconnaissent pas nécessairement toutes les normes fondamentales du travail	2. Reconnassent toutes les normes fondamentales du travail
3. Couvrent rarement les fournisseurs	3. Couvrent habituellement les fournisseurs
4. Surveillance, le cas échéant, contrôlée par la direction	4. Participation des syndicats à l'application
5. Dialogue limité, ou pas de dialogue avec les syndicats	5. Poursuite du dialogue entre les syndicats et la direction

Globalement, on peut dire que les ACI sont principalement un phénomène européen et, s'agissant de l'industrie automobile, qu'ils se limitent largement aux sociétés mères allemandes. Ils sont souvent signés par le secrétaire général d'une fédération mondiale de syndicats (en l'espèce, la FIOM). Certains ont été signés en présence du Directeur général du BIT (ou font même appel à l'arbitrage du BIT). La plupart des ACI étant limités dans le temps, ils doivent être renégociés périodiquement, ce qui garantit le dialogue et favorise leur adaptation constante à l'évolution de la situation.

10.8. Les conseils d'entreprise mondiaux

Outre les sociétés qui ont signé des ACI ou qui ont des comités d'entreprise européens, cinq sociétés ont établi des conseils/comités d'entreprise à l'échelle mondiale. Trois de ces sociétés sont des constructeurs (VW, DaimlerChrysler et Renault). Les deux autres sont NatWest et SKF (dont le conseil d'entreprise mondial est limité à la division des roulements à billes).

Le premier constructeur automobile à avoir établi un conseil d'entreprise mondial est Volkswagen, qui a créé le conseil d'entreprise mondial du groupe Volkswagen en mai 1999, suivi de Renault en 2000 et de DaimlerChrysler en 2002. Cette initiative représente à

⁶ Voir par exemple, I. Graham, A. Bibby: «Global labour agreements: A framework for rights»: *World of Work* n° 45, déc. 2002, pp. 4 à 6: «Update on global agreements»: *European Industrial Relations Review*, n° 353, juin 2003, pp. 26 à 30.

proprement parler une expansion du comité d'entreprise européen au niveau mondial, et a officialisé la pratique existante constituant à inviter des travailleurs provenant des activités de VW au Brésil, au Mexique, en Afrique du Sud et en Argentine aux réunions du conseil d'entreprise européen (voir tableau 10.6).

Tableau 10.6. Composition du conseil d'entreprise mondial du groupe Volkswagen

Pays	Nombre de représentants	Par marque
Allemagne	11	8 VW, 2 Audi, 1 VW Sachsen
Espagne	3	2 SEAT, 1 VW Navarra
Belgique	1	1 VW Bruxelles
République tchèque	1	1 Skoda
Slovaquie	1	1 VW Slovaquie
Pologne	1	1 VW Poznan
Royaume-Uni	1	1 Bentley
Portugal	1	1 Autoeuropa
Total (Europe)	20	
Mexique	1	1 VW de Mexico
Brésil	4	4 VW do Brasil
Argentine	1	1 VW Argentine
Afrique du Sud	1	1 VW Afrique du Sud
Total (autre qu'Europe)	7	

Le conseil d'entreprise mondial a un président, un secrétaire général et un comité exécutif. Un permanent du syndicat est habilité à assister aux réunions du conseil et de son comité exécutif. Tous les membres du conseil d'administration du groupe VW assistent aux réunions du conseil d'entreprise mondial, comme ils le font pour celles du conseil d'entreprise européen. Le conseil d'entreprise mondial élit un comité exécutif qui est chargé d'organiser les réunions. Chaque marque du groupe VW et chaque région dans laquelle il a des activités a au moins un délégué au comité (voir tableau 10.7).

Tableau 10.7. Composition du comité exécutif du conseil d'entreprise mondial du groupe VW

Marque/région	Compétence	Nombre
VW	Opérations de VW en Allemagne, en Belgique, au Royaume-Uni, en Espagne, en Pologne, en Slovaquie et en Afrique du Sud	2
AUDI	Opérations de AUDI en Allemagne et en Hongrie	1
SEAT	Opérations de SEAT en Espagne	1
Skoda	Opérations de Skoda en République tchèque	1
Amérique du Nord	Usine de VW au Mexique	1
Amérique du Sud	Opérations de VW au Brésil et en Argentine	1
Total		7

Le conseil d'entreprise mondial de VW est une instance d'information et de consultation s'occupant en particulier de questions stratégiques liées au développement du groupe VW à l'échelle mondiale. L'accord instituant le conseil définit un droit précis en matière de consultation dans le cas de projet de délocalisation de la production ayant des effets suprarégionaux. Le conseil ou son comité exécutif doit être informé des projets de

délocalisation dès que possible, et il a le droit d'émettre un avis dans un délai mutuellement convenu. Le conseil est aussi habilité à demander des consultations formelles au sujet du projet de délocalisation.

Selon une étude, il existe trois façons d'établir un conseil d'entreprise mondial. L'une est celle qu'a choisie SKF, à savoir essentiellement adopter la formule des conseils d'entreprise mondiaux de la FIOM et les développer pour inclure la direction. La deuxième consiste à utiliser le modèle de VW et d'étendre le conseil d'entreprise européen à l'ensemble de ses usines dans le monde entier. La troisième est peut-être de les créer au moyen d'ACI lorsque ces accords invitent à établir une structure de ce type pour surveiller la mise en œuvre.

10.9. Responsabilité sociale des entreprises: Initiative mondiale sur les rapports de performance (Global Reporting Initiative – GRI) et Forum sur la mobilité du PNUE

L'Initiative mondiale sur les rapports de performance (Global Reporting Initiative – GRI)⁷ est une institution mondiale indépendante qui a pour mission d'élaborer un cadre pour l'établissement de rapports de viabilité qui soit généralement accepté et couvre la performance économique, environnementale et sociale. Reconnue par le récent Sommet mondial de l'ONU sur le développement durable, la GRI a son siège à Amsterdam.

Le Forum sur la mobilité du PNUE est une initiative volontaire de 13 constructeurs automobiles d'Europe, d'Asie et des Etats-Unis. Ces entreprises œuvrent ensemble avec le Programme des Nations Unies pour l'environnement (PNUE) pour protéger l'environnement tout en maintenant des activités commerciales saines et bénéficiaires dans le cadre du développement durable. Le groupe a préparé un document d'information intitulé *L'industrie en tant que partenaire pour le développement durable: Rapport sur l'industrie automobile* comme contribution au Sommet mondial sur le développement durable.

En mai 2002, la GRI et le Forum sur la mobilité du PNUE ont organisé la première session d'un groupe de travail composé de diverses parties intéressées en vue d'élaborer un supplément, pour le secteur automobile, des Lignes directrices de 2002 sur l'établissement de rapports relatifs au développement durable (Sustainability Reporting Guidelines). Ce supplément fera partie intégrante d'un ensemble en expansion de suppléments par secteurs de la GRI, destinés à être utilisés conjointement avec les lignes directrices. Ces suppléments mettent en évidence les questions et identifient les indicateurs de performance propres au secteur considéré.

L'épineuse question de la définition du contenu du supplément a été confiée à un groupe de travail composé de diverses parties intéressées possédant des connaissances spécialisées dans l'industrie automobile et en matière de viabilité. Ce groupe comprenait des personnes provenant de divers horizons – entreprises, organisations de la société civile, syndicats et investisseurs – de diverses régions géographiques⁸.

⁷ Pour de plus amples détails, voir l'adresse suivante: www.globalreporting.org.

⁸ Outre les constructeurs et fournisseurs, des associations professionnelles, des ONG, des universités, le BIT, la Commission européenne et la Fédération internationale des organisations de travailleurs de la métallurgie ont participé à diverses sessions du groupe de travail.

Le groupe de travail s'est ultérieurement réuni trois autres fois au cours de 2003 (en janvier, mai et décembre). Après la réunion de décembre (au bout d'une période de quatre-vingt-dix jours ménagée pour que le public fasse des observations une fois que le projet de supplément a été affiché sur Internet⁹), le groupe a établi la version définitive du document aux fins d'examen par le conseil d'administration de la GRI avant qu'il soit publié à titre de version pilote. Bien que le supplément concernant l'industrie automobile ne soit pas encore approuvé, plusieurs grandes entreprises du secteur établissent déjà des rapports conformément aux lignes directrices générales, et Volkswagen fait référence aux projets de supplément.

Une fois la version pilote publiée, la GRI mettra en place un processus structuré de retour de l'information sous la supervision de son conseil consultatif technique. Ce processus permettra à ceux qui établissent les rapports et aux utilisateurs sur le marché de communiquer des informations en retour générées par l'utilisation du supplément. Sur la base de ces informations, le conseil consultatif technique présentera ses recommandations au conseil des directeurs de la GRI aux fins de déterminer s'il est nécessaire de procéder à des ajustements et à des consultations avant la publication de la version finale.

Outre les préoccupations concernant l'environnement, il y a beaucoup d'éléments visés par les lignes directrices de la GRI qui concernent la gestion de la chaîne d'approvisionnement, la sécurité et la santé au travail (SST) et la liberté syndicale. Par exemple, en vertu des lignes directrices, les entreprises sont tenues de répertorier tous les fournisseurs auprès desquels elles ont fait 10 pour cent de la totalité de leurs achats (EC11). Le total des salaires et prestations versés, ventilé par pays ou région, doit aussi être communiqué (EC5). La preuve du respect des *Principes directeurs de l'OIT concernant les systèmes de gestion de la sécurité et de la santé au travail* (ILO-SST 2001) est également exigée (LA14). En ce qui concerne l'éducation et la formation, des renseignements sont aussi demandés sur le nombre d'heures de formation par an et par employé (LA9), les programmes destinés à assurer l'employabilité continue (LA16) et la politique en matière de formation continue (LA17). La proportion des hommes et des femmes dans le personnel de direction générale devrait également être communiquée (LA11). Il est aussi demandé aux entreprises de décrire leurs règles et procédures d'évaluation et de traitement de la performance relative aux droits de l'homme dans la chaîne d'approvisionnement et chez les sous-traitants, avec mention des mécanismes de suivi et de leurs résultats (HR3). Les indicateurs de performance sociale relatifs aux droits de l'homme sont conformes aux normes fondamentales du travail de l'OIT, en ce qui concerne la non-discrimination (HR4), la liberté syndicale et la négociation collective (HR5), le travail des enfants (HR6) et l'interdiction du travail forcé et obligatoire (HR7). Il est également fait mention des mesures visant à prendre en compte les besoins des populations autochtones (HR12).

Dans le cadre de l'établissement de rapports en vertu des lignes directrices, les renseignements détaillés additionnels ci-après sont demandés en vertu du supplément concernant l'industrie automobile, comme indiqué dans l'encadré 10.2.

⁹ A l'adresse suivante: www.globalreporting.org/guidelines/sectors/AutomotiveAug11-03.pdf. Dans une communication du 27 février 2004, la FIOM a fait part de son désaccord avec le supplément et de son refus de l'approuver.

Encadré 10.2.
Supplément de la GRI concernant l'industrie automobile

Catégorie: performance économique

Aspect	Observations
Employés	<p>Lorsque vous répondez au point EC5, communiquez aussi la ventilation des éléments suivants:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ salaires des employés à plein temps les moins bien rémunérés et de ceux dont la rémunération est moyenne; ■ salaire minimum national.

Catégorie: performance environnementale

Aspect	Indicateur de la GRI	Observations
Emissions, polluants et déchets	<p>EN10. Emissions de NOx, SOx et d'autres polluants atmosphériques significatifs, par type.</p> <p>Note: cet indicateur de la GRI renvoie aux émissions provenant des opérations et non de l'utilisation des produits.</p>	<p>La réponse à cet indicateur devrait indiquer les émissions de VOC.</p>
Produits et services	<p>EN15. Pourcentage de la masse des produits vendus récupérable en fin de durée de vie utile et pourcentage réellement récupéré. Par «récupérable», on entend le recyclage ou la réutilisation des matériaux ou composants des produits.</p>	<p>Dans l'industrie automobile, on entend par «récupération» la réutilisation et la remise en état des matériaux ainsi que la récupération de l'énergie. Ces trois catégories de récupération devraient faire l'objet de rapports distincts.</p> <p>Habituellement, l'industrie automobile ne récupère pas véritablement les matériaux de ses produits.</p>

Catégorie: performance sociale

Aspect	Indicateur de la GRI	Observations
Sécurité et santé des consommateurs	<p>PR1. Description de la politique destinée à préserver la santé et la sécurité des consommateurs utilisant les produits et services de l'organisation, et mesure dans laquelle cette politique est publiquement exposée et appliquée; description des procédures/programmes destinés à traiter cette question, avec mention des systèmes de suivi et de leurs résultats.</p>	<p>Les questions clés relatives à la sécurité et la santé des consommateurs dans l'industrie automobile ont trait aux approches de la sécurité active, de la sécurité passive et de la sécurité. Par sécurité active, on peut entendre les dispositifs destinés à éviter les accidents, comme le dessin ergonomique ou les systèmes de freinage. Par sécurité passive, on entend les dispositifs destinés à éviter que les occupants des véhicules soient blessés en cas d'accident, comme les ceintures de sécurité. Les mesures de sécurité protègent non seulement les occupants des véhicules, mais aussi les autres utilisateurs de la route. La sécurité a trait à la sécurité du produit (vol du produit) et à la sécurité personnelle. Ces idées devraient servir de base à la discussion relative au point PR1.</p>

	PR5. Nombre de plaintes déposées par des instances officielles de supervision ou de régulation des produits et services en matière de santé et de sécurité.	Cet indicateur a aussi été considéré comme une mesure quantitative utile aux fins des rapports sur la santé et la sécurité des consommateurs liée aux produits automobiles.
Formation et éducation	LA9. Nombre moyen d'heures de formation par an et par employé, par catégorie d'employé.	Les entreprises de l'industrie automobile devraient communiquer des renseignements qualitatifs sur la question de savoir si les investissements en matière de formation et d'éducation sont destinés au développement des compétences ou à la formation permanente (y compris les tiers).
Emploi	LA1. Répartition de la main-d'œuvre, dans la mesure du possible, par région/pays, statut (salarié/non salarié), type d'emploi (plein temps/temps partiel) et type de contrat (à durée indéterminée ou permanent/à durée déterminée ou intérim). Indiquer également la main-d'œuvre utilisée en conjonction avec d'autres employeurs (travailleurs intérimaires ou salariés pluri-employeurs).	Les entreprises devraient communiquer la ventilation de leurs effectifs par fonction.

Les nouveaux indicateurs ci-après, qui concernent les questions sociales et de travail, ont été ajoutés:

Catégorie: performance sociale	
Aspect	Indicateur
Temps de travail	S1. Précisez les horaires de travail par semaine et la moyenne des heures supplémentaires dans la production. S2. Pourcentage des employés qui ne relèvent pas d'une gestion horaire dans le cadre des systèmes d'indemnisation des heures supplémentaires.
Liberté syndicale et négociation collective	S3. Pourcentage des installations des grands fournisseurs de rang 1 ayant des organisations syndicales indépendantes ou d'autres représentants légitimes des travailleurs. Indiquez le montant des achats effectués auprès de ces fournisseurs, exprimé en pourcentage des achats totaux.
<p>Note concernant ce qui précède: Bien que le temps de travail et l'indemnisation des employés soient des questions qui concernent beaucoup de secteurs, les lignes directrices 2002 de la GRI recommandent qu'elles soient traitées dans le contexte des suppléments par secteurs. Veuillez noter également que l'indicateur HR3 des Lignes directrices de la GRI est un indicateur qualitatif relatif à la performance en matière de droits de l'homme dans la chaîne d'approvisionnement.</p>	

11. L'Agenda pour le travail décent et l'industrie automobile

L'Agenda pour le travail décent englobe divers objectifs – droits au travail, à l'emploi, à la protection sociale et au dialogue social – dans une perspective synthétique, attentive aux disparités entre les sexes, qui guide les choix à tous les niveaux en matière de politique économique et sociale. C'est particulièrement vrai si l'on prend en compte la recommandation figurant dans le rapport de la Commission mondiale sur la dimension sociale de la mondialisation, selon laquelle l'accès de tous à un travail décent devrait devenir un objectif mondial et des politiques plus cohérentes devraient être mises en œuvre dans le système multilatéral pour atteindre cet objectif¹. Le travail décent a été défini dans le rapport comme un objectif important de l'action nationale et englobe le plein emploi, la protection sociale, les droits fondamentaux au travail et le dialogue social, c'est-à-dire les ingrédients clés d'une justice sociale mondiale.

Dans son rapport à la 89^e session de la Conférence internationale du Travail, en 2001², le Directeur général a écrit ce qui suit:

Pour promouvoir efficacement le travail décent pour tous, le Bureau doit être à même d'en mesurer et d'en suivre les progrès et les insuffisances [...]. Actuellement, nos systèmes d'information ne fournissent qu'une vision partielle, et même parfois rudimentaire, des insuffisances [...] du travail décent. [...] S'il y a un lieu au monde où chacun peut être sûr de trouver des informations de qualité sur le travail décent, ce doit être le BIT. Nous avons à faire un gros effort d'investissement dans la conception et la mise en œuvre de nos bases de données et de nos bases statistiques.

Pour faire cet investissement, il nous faut avoir une vue claire des priorités. Le travail décent est un concept large, comportant de nombreuses dimensions. Certaines sont beaucoup plus faciles à mesurer que d'autres, comme en témoigne la plus ou moins grande disponibilité des statistiques selon les différents sujets: dans l'ensemble, il est plus facile de mesurer l'emploi, par exemple, que la liberté syndicale. Mais, s'il est vrai qu'en définitive on mesure forcément ce qui est mesurable, la nature même du travail décent en tant que cadre intégré exige une approche qui s'efforce de résoudre les questions difficiles. Si nous ne pouvons pas mesurer les progrès accomplis vers le travail décent, il est difficile d'aller au-delà de la phraséologie et d'aborder les choix politiques délicats. Il s'agit d'une question fondamentale, sur laquelle reposent beaucoup d'autres questions.

Une première tentative visant à mesurer le travail décent a été faite dans un document du BIT intitulé *Mesurer le travail décent à l'aide d'indicateurs statistiques*³, dont s'inspirent les sections ci-après.

¹ Commission mondiale sur la dimension sociale de la mondialisation: *Une mondialisation juste. Créer des opportunités pour tous* (Genève, BIT, 2004), p. 164.

² OIT: *Réduire le déficit de travail décent. Un défi mondial*, rapport du Directeur général, Conférence internationale du Travail, 89^e session, Genève, 2001, p. 71.

³ Document établi par l'Unité du développement et de l'analyse, Département de l'intégration des politiques du BIT, pour le séminaire conjoint CEE/ONU-EUROSTAT-OIT sur la mesure de la qualité de l'emploi, Genève, 27-29 mai 2002.

11.1. Aspects conceptuels du travail décent

La définition du travail décent comme le fait «que chaque femme et chaque homme puissent accéder à un travail décent et productif, dans des conditions de liberté, d'équité, de sécurité et de dignité⁴» inclut expressément six aspects.

- i) *Les possibilités de travail* renvoient à la nécessité pour tous les hommes et toutes les femmes qui cherchent du travail de pouvoir en trouver, puisque le travail décent n'est possible que s'il y a du travail. Le concept sous-jacent du travail est large, il englobe toutes les formes d'activité économique, y compris le travail indépendant, les tâches familiales non rémunérées et l'emploi salarié dans le secteur formel et le secteur informel.
- ii) *La liberté de choix de l'emploi* vise le fait que le travail devrait être librement choisi, et non pas imposé aux individus, et le fait que certaines formes de travail ne sont pas admissibles au XXI^e siècle. Cela signifie que la servitude pour dette et l'esclavage, ainsi que les formes inadmissibles du travail des enfants, devraient être éliminés conformément aux engagements acceptés par les gouvernements dans les déclarations et normes internationales du travail.
- iii) *Le travail productif* est la condition à remplir pour que les travailleurs aient des moyens de subsistance acceptables pour eux-mêmes et leurs familles, et une condition nécessaire du développement durable et de la compétitivité des entreprises et des pays.
- iv) *L'équité dans le travail* renvoie à la nécessité pour les travailleurs de faire l'objet d'un traitement juste et équitable au travail. Elle englobe l'absence de discrimination au travail et dans l'accès au travail, la possibilité d'établir un équilibre entre le travail et la vie de famille.
- v) *La sécurité au travail* correspond à la nécessité de préserver la santé, les retraites et les moyens de subsistance, et de fournir une protection financière et autre adéquate en cas de maladie et autres vicissitudes. Elle reconnaît aussi les besoins des travailleurs pour ce qui est de limiter l'insécurité liée à la perte éventuelle du travail et des moyens de subsistance.
- vi) *La dignité au travail* exige que les travailleurs soient traités avec respect au travail, et puissent faire part de leurs préoccupations et participer à la prise de décisions au sujet des conditions de travail. La liberté des travailleurs d'adhérer à des organisations (représentant leurs intérêts) est un ingrédient essentiel à cet égard.

11.2. Indicateurs statistiques du travail décent

Les indicateurs statistiques du travail décent sont définis dans le présent document du point de vue des caractéristiques générales comme des indicateurs spécifiques du travail décent. Nous avons commencé par dix caractéristiques générales du travail que les individus du monde entier considéreraient comme des éléments importants du travail décent. Ces dix aspects sont complétés par un onzième groupe d'indicateurs qui résume des aspects essentiels du contexte économique et social du travail décent, et est censé

⁴ BIT: *Un travail décent*, rapport du Directeur général, Conférence internationale du Travail, 87^e session, Genève, 1999, p. 3.

décrire les caractéristiques de l'économie et de la population qui déterminent les niveaux, les structures et la durabilité du travail décent. Ces onze groupes sont les suivants:

1. possibilités d'emploi;
2. travail inacceptable;
3. rémunération satisfaisante et travail productif;
4. horaires décents;
5. stabilité et sécurité du travail;
6. traitement équitable dans l'emploi et au travail;
7. environnement de travail sûr;
8. protection sociale;
9. équilibre entre le travail et la vie de famille;
10. dialogue social et relations au travail;
11. contexte économique et social du travail décent.

Dix des caractéristiques générales du travail décent couvrent effectivement les «six dimensions» du travail décent incluses dans la définition qu'en donne le Directeur général, mentionnée à la section 11.1. Ainsi, les possibilités d'emploi correspondent aux *possibilités de travail*; le travail inacceptable à la *liberté de choix de l'emploi*; la rémunération satisfaisante et le travail productif au *travail productif*; le traitement équitable dans l'emploi, l'équilibre entre le travail et la vie de famille, et le dialogue social se rapportent à *l'équité dans le travail* et à *la dignité au travail*; et l'environnement de travail sûr, la protection sociale, et la stabilité et la sécurité du travail correspondent à la *sécurité au travail*.

S'il est vrai que les grands constructeurs automobiles et les équipementiers de rang 1 obtiendraient probablement de bons résultats au regard de tel ou tel indice du travail décent, cela est moins certain en ce qui concerne les équipementiers de rangs 2 et 3. La réunion souhaitera peut-être discuter de l'opportunité de mesurer les indicateurs du travail décent proposés par le BIT dans le secteur des équipementiers automobiles.

L'amélioration de la sécurité et de la santé dans la chaîne d'approvisionnement des fournisseurs constitue un exemple de la manière dont l'Agenda pour le travail décent peut être mis en œuvre. Un projet de coopération technique connexe du BIT est décrit dans l'encadré 11.1.

Encadré 11.1
**Projet du BIT en matière d'inspection du travail concernant la santé
et la sécurité et la gestion de la chaîne d'approvisionnement**

La sécurité et la santé au travail est un élément essentiel de la responsabilité sociale des entreprises et peut contribuer d'une manière significative à l'objectif global de la réduction de la pauvreté en garantissant un environnement de travail sûr et sain. Mais elle a aussi une incidence directe sur le lieu de travail du fait que les travailleurs comme les employeurs sont les bénéficiaires d'un système de SST fonctionnant correctement.

En collaboration avec Volkswagen, le Programme SafeWork du BIT a mis en route un projet au Mexique, au Brésil et en Afrique du Sud en vue d'introduire la notion de sécurité et de santé dans la gestion de la chaîne d'approvisionnement. Ce projet a été lancé en juillet 2004 par le ministère allemand de l'Economie et du Travail et l'Office allemand de coopération technique avec la direction de Volkswagen. Prévu pour une durée de trois ans, il sera mis en œuvre dans le cadre du programme de partenariat entre le secteur public et le secteur privé, ce qui signifie qu'outre les dotations pour le projet provenant du «Fonds allemand pour la lutte contre la pauvreté 2015» les partenaires privés du projet contribueront pour le même montant en espèces et en nature.

Les principaux objectifs du projet sont d'établir des programmes SafeWork nationaux et d'organiser une formation à l'intention des inspecteurs du travail ainsi que des experts en matière de sécurité et de santé provenant des fournisseurs de Volkswagen. Il sera procédé à des audits des fournisseurs pour évaluer les progrès accomplis dans le domaine de la sécurité et la santé et pour abaisser le taux d'absentéisme lié aux accidents du travail et aux problèmes de santé. Une attention spéciale sera accordée au VIH/SIDA sur le lieu de travail et aux méthodes de prévention des accidents, y compris l'introduction d'un registre national des accidents et d'un système de notification visant à améliorer la performance économique dans la chaîne d'approvisionnement.

Une étude de cas communiquée par l'entreprise multinationale RWE, spécialisée dans les services collectifs diversifiés, a montré qu'en améliorant ses normes en matière de santé et de sécurité, la compagnie a pu abaisser le taux d'absentéisme de 2 pour cent, soit une économie de 20 millions de dollars E.-U. par an. Des stratégies similaires seront examinées dans le cadre du projet. Les résultats des différents audits seront utilisés pour élaborer des *lignes directrices pour la gestion de la chaîne d'approvisionnement dans le domaine de la SST*, destinées à être appliquées plus largement dans d'autres chaînes d'approvisionnement aux niveaux national et international.

De plus amples renseignements sur le projet peuvent être obtenus auprès du directeur du projet, M. Gerd Albracht, et de M. Bernd Treichel, chef de projet, Programme focal de l'OIT sur la sécurité et la santé au travail et sur l'environnement (safework@ilo.org).

12. Résumé des principaux points et des thèmes de discussion

12.1. Principaux points

Les équipementiers jouent aujourd'hui un rôle croissant dans l'ensemble de l'industrie automobile. Ils contribuent déjà pour une part prépondérante (jusqu'aux deux tiers) à la valeur ajoutée des véhicules et, d'après les prévisions, cette proportion pourrait atteindre 75 pour cent au cours des prochaines années.

- Selon les estimations, la répartition de l'emploi mondial entre les constructeurs et les équipementiers est actuellement de 54 à 46 en moyenne et, dans certains cas, de 33 à 66. Elle devrait normalement se rapprocher de ce dernier ratio à l'avenir.
- Les marchés émergents augmenteront leur part de la production mondiale de composants, principalement à la faveur du développement de l'assemblage d'automobiles en Europe centrale et orientale, en Chine et en Inde.
- Malgré l'augmentation rapide de la production de composants dans les pays en développement et les perspectives d'externalisation des activités des entreprises des pays développés dans ces pays (où les coûts de main-d'œuvre sont inférieurs), les pays en développement n'ont représenté en 1999 que 12 pour cent des exportations mondiales de composants.
- Cependant, dans les pays où un marché de l'automobile est en voie de formation, les fournisseurs locaux ne parviennent pas toujours à tirer pleinement parti de l'accroissement de la demande de composants, car les équipementiers étrangers de rang 1 viennent s'installer sur les marchés émergents, où leurs principaux clients attirent les investissements étrangers.
- Les assembleurs qui commercialisent le produit final peuvent dicter leurs conditions aux équipementiers, notamment en ce qui concerne le coût, la qualité et l'emplacement de la production.
- Beaucoup d'équipementiers ne pourront que rester vulnérables (malgré leurs atouts technologiques) car, sauf rares exceptions, les constructeurs automobiles sont leurs seuls clients. Cependant, ceux qui sont capables d'innover, d'exploiter les droits de propriété intellectuelle et de maintenir une gamme de produits équilibrée domineront la situation.
- A l'instar du secteur de l'assemblage, un nombre croissant d'équipementiers de rang 1 fusionneront et renforceront le rôle de coordination qu'ils jouent déjà à l'égard des fournisseurs de rangs 2 et 3.
- Toutefois, si les difficultés financières de nombreux assembleurs persistent – ce qui est particulièrement préjudiciable aux équipementiers – et si ces derniers continuent d'assumer toujours plus de responsabilités et de risques, le pouvoir de décision *pourrait* revenir aux équipementiers de rang 1, surtout si le mouvement de fusions et d'acquisitions se poursuit parmi eux.
- La tendance constante à réduire les coûts, à diversifier la production et à appliquer la méthode du «juste-à-temps» aura nécessairement une incidence sur les conditions de travail du personnel des équipementiers et exigera de celui-ci une flexibilité encore accrue.

-
- Les constructeurs font assumer aux équipementiers toujours plus de responsabilités et de risques dans des domaines aussi divers que la responsabilité civile découlant des produits fabriqués, la recherche-développement et la gestion des stocks. Cette évolution influe sur la situation des travailleurs de ces entreprises.
 - Elle a aussi pour effet positif d'entraîner un transfert continu de compétences des assembleurs vers les fabricants de composants. A titre d'exemple, un équipementier a enregistré en 2003 plus de brevets qu'aucun constructeur automobile, tandis qu'un autre, dans un pays qui possède une puissante industrie automobile, est sur le point de devenir le plus gros employeur du secteur.
 - Avec l'augmentation de la part des composants électroniques et des matériaux synthétiques par véhicule, des entreprises ne faisant pas partie du secteur automobile pourraient s'établir dans le secteur et en transformer la structure.
 - Cependant, la tendance à l'accroissement du contenu électronique par véhicule pourrait ne pas se poursuivre car les systèmes deviennent trop complexes et trop fragiles.
 - Les constructeurs automobiles et les équipementiers de rang 1 ont été à l'avant-garde de la signature d'accords-cadres internationaux avec la Fédération internationale des organisations de travailleurs de la métallurgie et les syndicats locaux.
 - Ces accords reconnaissent la valeur des normes fondamentales du travail de l'OIT, et les entreprises concernées attendent de leurs fournisseurs qu'ils respectent ces normes dans le cadre de leurs relations commerciales.
 - L'Initiative mondiale sur les rapports de performances (GRI) fait aussi référence aux normes fondamentales de l'OIT. Les entreprises doivent rendre compte de la manière dont elles-mêmes et leurs fournisseurs, tout au long de la chaîne de valeur ajoutée, observent ces normes.
 - Des efforts doivent être faits pour remédier à la pénurie de statistiques internationales à jour et comparables sur le marché du travail dans le secteur des composants automobiles.

12.2. Thèmes de discussion

Les discussions qui auront lieu à cette réunion s'articuleront autour de trois groupes.

1. *Développement de l'emploi.* Sur la base des informations contenues dans le présent rapport, les participants souhaiteront sans doute discuter des conséquences probables des restructurations et du transfert d'emplois toujours plus nombreux aux équipementiers, des conséquences d'une intégration encore plus forte de la chaîne d'approvisionnement mondial et de la nature de l'emploi chez les équipementiers par rapport à l'emploi chez les constructeurs.
2. *Dialogue social.* Différentes entreprises ont créé des comités d'entreprise mondiaux et signé des accords-cadres internationaux. Etant donné que tous ces accords font référence aux normes fondamentales du travail de l'OIT et déclarent que ces normes doivent être respectées par les fournisseurs, les participants à la réunion souhaiteront sans doute partager leur expérience de la manière dont fonctionnent les accords-cadres internationaux, du point de vue notamment des relations existant entre le constructeur et l'équipementier. Le taux de syndicalisation étant généralement plus faible chez les équipementiers que chez les constructeurs, les questions spécifiques de

la liberté syndicale, de la reconnaissance des syndicats et de la négociation collective pourront aussi être discutées.

3. *Autres aspects du travail décent.* Le rapport décrit la définition des indicateurs du travail décent adoptée par l'OIT. Les participants à la réunion souhaiteront sans doute examiner la question de l'élaboration d'un indice du travail décent pour l'industrie des pièces d'automobile. L'apprentissage tout au long de la vie et la sécurité et la santé au travail sont des questions qui prendront une importance croissante pour les équipementiers à mesure que de nouvelles responsabilités et de nouvelles fonctions leur seront transférées.

Annexe 1

Tableau A1.1. Les 100 premiers équipementiers de rang 1

Société	Siège	Total des ventes mondiales de pièces en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2002 Millions de \$ E.-U.	Salariés en 2003	Salariés en 2002	Pourcentage Amérique du Nord en 2003	Pourcentage Europe en 2003	Pourcentage Asie-Pacifique en 2003	Pourcentage reste du monde en 2003	Produits
Robert Bosch GmbH	Allemagne	29 736	29 358	229 439	225 897	23	61		16	Systèmes d'injection de carburant, systèmes de châssis, systèmes concernant l'énergie et la carrosserie, multimédias et électronique automobiles
Delphi Automotive Systems	Etats-Unis	26 200	25 527	189 000	196 000	74	21	3	2	Gestion de la direction, du châssis, de l'électricité, de l'énergie, de la thermie et des moteurs; intérieurs, composants électroniques, systèmes d'entraînement
Denso Corporation	Japon	16 856	15 348	95 461	89 380	23	12	65		Systèmes thermiques, systèmes de gestion du groupe motopropulseur, systèmes électroniques et électriques; petits systèmes pour les moteurs, les télécommunications, l'industrie et l'environnement
Visteon Corporation	Etats-Unis	16 513	16 900	72 000	77 000	67	18	8	7	Châssis, climatisation, habitacles, électronique, systèmes internes et externes, gestion du groupe motopropulseur, gestion des moteurs, systèmes d'alimentation
Lear Corporation	Etats-Unis	15 747	14 400	111 022	114 694	60	36		4	Systèmes internes, sièges, panneaux pour instruments/accessoires de portes, et systèmes pour toit, plancher et systèmes acoustiques, systèmes de distribution électroniques et électriques

Société	Siège	Total des ventes mondiales de pièces en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2002 Millions de \$ E.-U.	Salariés en 2003	Salariés en 2002	Pourcentage Amérique du Nord en 2003	Pourcentage Europe en 2003	Pourcentage Asie-Pacifique en 2003	Pourcentage reste du monde en 2003	Produits
Magna International, Inc.	Canada	15 345	12 422	75 000	73 000	68	30	1	1	Intérieurs, extérieurs, systèmes pour carrosserie et châssis, sièges, rétroviseurs, fermetures, électronique, moteurs, transmissions
Johnson Controls, Inc.	Etats-Unis	15 192	13 714	118 000	111 000	53	39	7	1	Sièges, accessoires d'intérieur, batteries, électronique, habitacles et tableaux de bord
Aisin Seiki Co. Ltd.	Japon	13 534	10 716	44 132	40 234	12	7	80	1	Systèmes pour carrosseries, systèmes de freins et de châssis, électronique, composants pour transmission et moteurs
Faurecia	France	12 700	10 000	52 041	52 226	10	86	3	1	Sièges, habitacles, portes, ensembles acoustiques, trains avant, systèmes d'échappement
TRW, Inc.	Etats-Unis	11 300	9 900	60 800	64 000	41	50		9	Direction, suspension, freins, composants de moteurs, fixations, systèmes de retenue des passagers, sûreté et sécurité électroniques
Siemens VDO	Allemagne	9 500	8 500	43 600	43 000	18	73	7	2	Composants et systèmes électriques et électroniques
Valeo SA	France	8 879	7 693	68 200	69 100	19	71	7	3	Transmissions, climatisation, systèmes de refroidissement des moteurs, systèmes d'éclairage, systèmes électriques et systèmes de nettoyeurs, moteurs et récepteurs, systèmes de sécurité, interrupteurs, électronique
ZF Friedrichshafen AG	Allemagne	8 200	6 900	53 487	53 281	20	70	7	3	Systèmes de transmission et de direction, composants pour suspension, essieux, embrayages, amortisseurs

Société	Siège	Total des ventes mondiales de pièces en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2002 Millions de \$ E.-U.	Salariés en 2003	Salariés en 2002	Pourcentage Amérique du Nord en 2003	Pourcentage Europe en 2003	Pourcentage Asie-Pacifique en 2003	Pourcentage reste du monde en 2003	Produits
Dana Corporation	Etats-Unis	7 918	7 315	59 000	63 100	70	19	6	5	Essieux, lignes d'arbre, structures, étanchéité, gestion thermique, produits pour le transfert des fluides et la puissance des moteurs, châssis
Continental AG	Allemagne	7 600	5 600	32 000	32 000	30	60	5	5	Freins électroniques, systèmes de gestion de la stabilité, pneus, freins de base, systèmes de châssis, électronique pour systèmes de sécurité
ThyssenKrupp Automotive AG	Allemagne	7 300	6 218	68 829	65 127	50	46	1	3	Systèmes de carrosseries, modules pour châssis, groupes motopropulseurs, suspensions, systèmes de direction, transmission
Yazaki Corporation	Japon	5 900	5 800	41 414	38 425	38	11	43	8	Systèmes de distribution électriques, électronique, instrumentation, connecteurs et composants
DuPont	Etats-Unis	5 510	5 400	120 000	120 000	50	35	11	4	Revêtements, polymères d'ingénierie, fibres, produits chimiques, fluides frigorigènes et apprêts, petits composants pour moteurs et transmission
Calsonic	Japon	5 436	4 468	81 000	79 000	26	8	66		Climatisation, systèmes de refroidissement et d'échappement; groupes d'instrumentation, consoles, modules pour habitacle, tableaux de bord
Autoliv, Inc.	Suède	5 301	4 443	32 100	30 100	35	50	10	5	Airbags, accessoires de gonflage, ceintures de sécurité, capteurs, volants
Michelin	France	4 676	4 650	121 345	121 017	27	44		29	Pneus
KOYO SEIKO	Japon	4 062	3 516	6 185	6 557	11	27	60	2	Roulements, ensembles-moyeux, systèmes de direction, lignes d'arbre

Société	Siège	Total des ventes mondiales de pièces en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2002 Millions de \$ E.-U.	Salariés en 2003	Salariés en 2002	Pourcentage Amérique du Nord en 2003	Pourcentage Europe en 2003	Pourcentage Asie-Pacifique en 2003	Pourcentage reste du monde en 2003	Produits
Collins & Aikman Corp.	Etats-Unis	3 984	3 886	23 900	25 000	73	25	1	1	Modules pour habitacle, tableaux de bord, systèmes pour plancher et systèmes acoustiques, tissus, accessoires, systèmes de toits décapotables et tapis
Arvinmeritor	Etats-Unis	3 915	3 594	32 000	n.d.	50	40	7	3	Technologies de l'air et des émissions, systèmes d'ouverture et de trains de roulement, transmissions, systèmes de freins et de suspension, composants spéciaux
GKN PLC UK	Royaume-Uni	3 890	4 733	47 900	47 600	50	38		12	Produits homocinétiques, composants en métal fritté, systèmes de traction
American Axle & Manufacturing	Etats-Unis	3 683	3 480	n.d.	n.d.	96	3		1	Systèmes de châssis et de transmission, produits forgés, modules de transmission pour essieux
TAKATA TK Holdings Inc.	Japon	3 450	3 200	n.d.	29 000	38	35	26	1	Airbags, ceintures de sécurité, électronique, volants, accessoires d'intérieur
Bridgestone/Firestone Inc.	Japon	3 420	3 800	108 741	106 846	28	22	41	9	Pneus, chambres à air et composants
Freudenberg NOK	Allemagne	3 400	3 000	25 000	25 000	20	40	39	1	Joints, composants NVH, composants moulés avec précision pour suspension, systèmes d'alimentation en carburant et systèmes électriques
Benteler Automotive Corp.	Allemagne	3 400	2 484	12 324	11 528	21	72	3	4	Châssis, systèmes d'échappement et de gestion des chocs, composants tubulaires, applications pour moteurs
Goodyear Tire & Rubber Co.	Etats-Unis	3 296	3 200	13 800	13 700	49	32		19	Pneus, tuyaux, ceintures, accessoires d'intérieur, ressorts pneumatiques, produits en caoutchouc moulé

Société	Siège	Total des ventes mondiales de pièces en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2002 Millions de \$ E.-U.	Salariés en 2003	Salariés en 2002	Pourcentage Amérique du Nord en 2003	Pourcentage Europe en 2003	Pourcentage Asie-Pacifique en 2003	Pourcentage reste du monde en 2003	Produits
Hitachi Automotive Products Inc.	Japon	3 284	1 513	51 887	54 881	24	6	70		Dispositifs électriques et électroniques
Panasonic Automotive Electronics Co.	Japon	3 200	2 950	288 324 (total)	291 232 (total)	31				Équipement audio, systèmes de navigation, compresseurs, batteries, moteurs, moniteurs, capteurs, interrupteurs
Toyota Gosei	Japon	3 162	2 555	13 487	12 321	27	3	70		Systèmes de scellement, systèmes intérieurs, optoélectronique, accessoires extérieurs, systèmes de sécurité, systèmes d'alimentation
Mahle Inc.	Allemagne	3 109	2 471	30 646	29 122	17	58	14	11	Pistons, segments, roulements et assemblages, systèmes de soupapes et de filtrage
Motorola-Automotive	Etats-Unis	2 949	2 617	88 000 (total)	97 000 (total)	63	29	5	3	Contrôle du groupe motopropulseur, télématique, électronique d'intérieur, électronique pour châssis, capteurs, technologies GPS, semi-conducteurs
Federal-Mogul	Etats-Unis	2 939	2 999	45 000	47 000	43	53	2	2	Pistons, segments et chemises, soupapes et produits pour transmission, protection des systèmes, roulements, éclairage, joints
Magneti Marelli S.p.A.	Italie	2 886	2 674	19 879	20 716	7	80	3	10	Systèmes de contrôle du moteur, éclairage, instrumentation, échappement, électronique, blocs compensateurs, systèmes de suspension

Société	Siège	Total des ventes mondiales de pièces en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2002 Millions de \$ E.-U.	Salariés en 2003	Salariés en 2002	Pourcentage Amérique du Nord en 2003	Pourcentage Europe en 2003	Pourcentage Asie-Pacifique en 2003	Pourcentage reste du monde en 2003	Produits
Tenneco Automotive	Etats-Unis	2 837	2 551	n.d.	n.d.	50	39	5	6	Blocs compensateurs, amortisseurs, contrôle des vibrations, produits pour compensation de charges, ressorts, bagues, tringles, systèmes de contrôle du roulis, collecteurs, convertisseurs catalytiques, silencieux, filtres, échappement
Tower Automotive	Etats-Unis	2 816	2 754			71	15	13	1	Composants structurels, modules d'assemblages et de suspension
ALCOA	Etats-Unis	2 800	3 100	120 000 (total)	127 000 (total)	70	20	10		Roues, châssis et suspension, carrosseries et fermetures, systèmes électriques, tôles, berceaux avant et arrière
NSK Corp.	Japon	2 791	2 572	20 351	22 337	15	15	68	2	Roulements, embrayages électromagnétiques, colonnes de direction, direction assistée
BorgWarner Inc.	Etats-Unis	2 741	2 434			57	28	15		Assemblages pour transmission, moteur et groupe motopropulseur
Mitsubishi Electric Corp.	Japon	2 735	2 542	110 279 (total)	116 192 (total)	21	6	73		Gestion des moteurs, systèmes d'allumage, systèmes audio, alternateurs, démarreurs, systèmes de navigation
Cummins Engine Company	Etats-Unis	2 607	2 414	24 200	23 700	61	17	18	4	Moteurs diesel
BASF	Allemagne	2 400	n.d.	87 159 (total)	89 389 (total)	24	55	16	5	Revêtements, matières plastiques, fibres
Dura	Etats-Unis	2 381	2 360	17 800	18 000	60	39		1	Commande du conducteur, verre renforcé, systèmes de contrôle des sièges, modules de portes structurels, assemblages aménagés

Société	Siège	Total des ventes mondiales de pièces en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2002 Millions de \$ E.-U.	Salariés en 2003	Salariés en 2002	Pourcentage Amérique du Nord en 2003	Pourcentage Europe en 2003	Pourcentage Asie-Pacifique en 2003	Pourcentage reste du monde en 2003	Produits
BEHR	Allemagne	2 353	2 045	5 276	5 493	12	81	2	5	Refroidissement des moteurs, climatisation
Hella Inc.	Allemagne	2 332	2 151	12 773	12 942	11	84	5		Eclairage, systèmes et modules électriques
Honeywell Transportation & Power Systems	Etats-Unis	2 300	1 703	108 000 (total)	108 000 (total)	45	48	7		Garnitures de freins, filtres, capteurs, turbocompresseurs, liquides frigorigènes, bougies, systèmes de freins, nylon, matières plastiques et fibres
Stanley Electric Co. Inc.	Japon	2 276	1 890	n.d.	n.d.	23	2	75		Eclairage, contrôle du chauffage, ampoules
TI Automotive	Royaume-Uni	2 189	1 963	20 000	21 000	45	47	5	3	Systèmes de stockage/acheminement des liquides, composants hydroformés, applications pour freinage et climatisation
TOKAI RIKKA Co. Ltd.	Japon	2 188	2 030	10 045	8 452	20	1	79		Interrupteurs, volants, airbags, embrayeurs, barillets de serrure, fermetures à poussoir
Brose	Allemagne	2 122	1 887	7 500	6 910	12	79	3	6	Régulateurs de fenêtres, modules de portes, régulateurs de sièges, systèmes de fermeture
PPG Industries	Etats-Unis	2 100	1 800	34 100	32 900	65	25	5	5	Revêtements, verre
Saint-Gobain Corp.	France	2 089	2 222	172 811 (total)	172 357 (total)	22	74		4	Verre, abrasifs, renforcements en fibre de verre, revêtements, composites, roulements, joints
Kolbenschmidt Pierburg AG	Allemagne	2 050	1 890	11 316	11 535	16	77	3	4	Pistons
Navistar International	Etats-Unis	1 956	1 607	14 200	16 174	90			10	Moteurs diesel pour camions
Hayes Lemmerz	Etats-Unis	1 900	1 882	11 000	11 000	54	37	4	5	Roues, freins, composants pour groupe motopropulseur et suspension

Société	Siège	Total des ventes mondiales de pièces en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2002 Millions de \$ E.-U.	Salariés en 2003	Salariés en 2002	Pourcentage Amérique du Nord en 2003	Pourcentage Europe en 2003	Pourcentage Asie-Pacifique en 2003	Pourcentage reste du monde en 2003	Produits
ASAHI Glass Company	Japon	1 800	1 800	55 732	48 362	20	30	50		Systèmes de vitrage
NTN Corp.	Japon	1 790	1 736	11 810	11 989	30	16	54		Lignes d'arbre, produits homocinétiques, unités pour moyeux et embrayage, roulements
Plastic omnium	France	1 765	1 353	9 377	9 200	31	65	3	1	Réservoirs, pare-chocs
Cooper Tire	Etats-Unis	1 700	1 600	22 899	23 024	73	23		4	Systèmes d'étanchéité et systèmes pour liquides, systèmes de contrôle NVH
Showa	Japon	1 636	1 478	7 556	n.d.	38		48		Amortisseurs, direction assistée, boîtes de vitesses et pompes
NHK Spring	Japon	1 616	1 584	9 168	8 816	16	1	83		Ressorts pour suspension, ressorts pour sièges et soupapes
Eaton	Etats-Unis	1 465	1 383	51 000	48 000	70	25	2	3	Supercompresseurs, soupapes, composants pour soupapes, culasses de cylindres, différentiels, capteurs, récepteurs, régulateurs de vitesse, baguettes et accessoires pour carrosserie
New Venture Gear Inc.	Etats-Unis	1 448	1 689	n.d.	n.d.	92	8			Boîtes de transfert, transmissions et essieux, différentiels
Alcoa Fujikura Ltd.	Etats-Unis	1 430	1 800	n.d.	n.d.	55	45			Faisceaux de câbles, régulateurs, relais, fibres optiques
Metaldyne	Etats-Unis	1 412	1 470	7 250	7 100	84	16			Métaux forgés/frittés, moteurs, transmissions, essieux/groupes motopropulseurs NVH, composants d'extrémités de roues et de suspension
Rieter Automotive	Suisse	1 400	1 265	13 316	12 983	33	61	1	5	Systèmes acoustiques, accessoires d'intérieur, systèmes de gestion thermique

Société	Siège	Total des ventes mondiales de pièces en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2002 Millions de \$ E.-U.	Salariés en 2003	Salariés en 2002	Pourcentage Amérique du Nord en 2003	Pourcentage Europe en 2003	Pourcentage Asie-Pacifique en 2003	Pourcentage reste du monde en 2003	Produits
Webasto	Allemagne	1 367	1 298	5 779	5 231	27	58	14	1	Systèmes de toits, toits ouvrants, modules de toits, becquets, capotes, chauffages supplémentaires, système de refroidissement, couvre-bagages
Flex-N-Gate	Etats-Unis	1 350	1 300	n.d.	n.d.	90	5	3	2	Pare-chocs en matière plastique et en acier, carénages frontaux, estampage
Timken	Etats-Unis	1 396	753	26 000	18 000	75	17	4	4	Roulements, ensembles-moyeux, produits pour direction et moteurs
Pilkington	Royaume-Uni	1 340	1 808	23 900	25 200	43	48	4	5	Produits en verre et systèmes de vitrage
Hutchinson	France	1 318	1 448	24 565	24 820	27	68		5	Produits antivibrations, systèmes de transfert des liquides, systèmes d'étanchéité, systèmes de transmission
Karmann	Allemagne	1 300	1 300			6	94			Systèmes de toits ouvrants
Eberspächer	Allemagne	1 300	1 070	5 119	5 198	4	89	1	6	Chauffage, systèmes d'échappement, silencieux, convertisseurs catalytiques
MANDO	Corée du Sud	1 300	1 009	n.d.	n.d.	4	2	94		Freins, systèmes et composants de direction et de suspension
ALCAN Automotive	Canada	1 250	1 000	48 000	54 000	52	48			Feuilles et lingots d'aluminium, ébauches pour estampage, composants coupés et forgés, assemblages structurels
Tomkins PLC	Royaume-Uni	1 229	1 229	23 692	20 990	59	22	17	2	Système de propulsion, systèmes de gestion des liquides, ensembles de durites, systèmes d'essuie-glaces
INERGY Automotive System	France	1 200	1 180			42	50	6	2	Systèmes d'alimentation
Key Safety Systems Inc.	Etats-Unis	1 200	1 179	14 000	14 000	45	45		10	Airbags, ceintures de sécurité, volants, électronique

Société	Siège	Total des ventes mondiales de pièces en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2002 Millions de \$ E.-U.	Salariés en 2003	Salariés en 2002	Pourcentage Amérique du Nord en 2003	Pourcentage Europe en 2003	Pourcentage Asie-Pacifique en 2003	Pourcentage reste du monde en 2003	Produits
Dow Automotive	Etats-Unis	1 127	1 025	46 400	50 000	50	38	3	9	Matières plastiques, adhésifs, fermetures, produits rehaussés de plastique, structures de carrosserie et systèmes NVH
SKF Automotive	Suède	1 120	949	38 700	39 739	30	60	6	4	Roulements, moyeux de roues, ensembles pour embrayage, pistons, dispositifs d'obturation des graisses et huiles, produits en plastique moulé, systèmes de commandes électriques
Schefenacker	Allemagne	1 119	1 119	6 223	6 303	18				Systèmes de rétroviseurs intérieurs et extérieurs, systèmes audio, systèmes d'éclairage et de signalisation arrière
3M	Etats-Unis	1 030	998	67 072 (total)	68 774 (total)	39				Agents abrasifs, isolation acoustique, adhésifs, accessoires, éclairage, films optiques, fermetures, équipement de sécurité, supports, filtres pour moteurs diesel, filtrage, projets de dessins
Meridian Auto Systems	Etats-Unis	1 025	1 064	5 500	5 900	100				Systèmes de pare-chocs, composites, éclairage extérieur, modules et accessoires de consoles
Oxford Automotive	Etats-Unis	1 007	841	7 200	7 200	48	52			Assemblages et composants structurels, pour suspension et châssis
Clarion	Japon	1 006	1 044	9 100	10 837	19	17	63	1	Systèmes audio, systèmes de multimédias mobiles, radio satellite et numérique, ordinateurs embarqués, systèmes, composants et mécanismes pour appareils photo
Ftech	Japon	1 001	822	3 300	3 300	53		47		Châssis, systèmes de suspension, ensembles de pédales, hydroformage
Venture Industries	Etats-Unis	1 000	1 676	n.d.	n.d.	50	50			Composants, systèmes et modules internes et externes

Société	Siège	Total des ventes mondiales de pièces en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2002 Millions de \$ E.-U.	Salariés en 2003	Salariés en 2002	Pourcentage Amérique du Nord en 2003	Pourcentage Europe en 2003	Pourcentage Asie-Pacifique en 2003	Pourcentage reste du monde en 2003	Produits
MITSUI KINZOKU	Japon	1 000	n.d.	8 339	8 619	50	4	44	2	Systèmes de portes et de hayons automatisés, verrous
Grupo Antolin	Espagne	998	951	6 800	6 800	16	76	1	7	Modules de portes, systèmes auxiliaires, systèmes pour sièges
Auto Chassis International	France	960	902	4 170	4 000	2	97		1	Modules et composants de châssis
Edscha AG	Allemagne	950	771	6 464	5 044	25	72	3		Charnières, systèmes de toits, commandes du conducteur, dessins de véhicules
ALPS Electric	Japon	910	850	32 586 (total)	30 243 (total)	43	28	29		Composants électriques et électromécaniques
Pioneer Corporation	Japon	903	809	34 656 (total)	31 220 (total)	43	7	46	4	Systèmes récréatifs et systèmes de navigation audio/vidéo
Teksid Aluminium	Italie	894	746	n.d.	n.d.	37	51		12	Blocs-cylindres et culasses
Nemak	Mexique	844	801	36 000 (total)	n.d.	98		1	1	Culasses et blocs moteurs en aluminium
Superior Industries International Inc.	Etats-Unis	840	779	7 000	6 600	85	6	9		Composants en aluminium pour roues et suspension

Source: Données recueillies par J.P. Singa pour le Département des activités sectorielles du BIT, sur la base des classements de la base de données de *Automotive News* pour 2002 et 2003.

Tableau A1.2. Principaux équipementiers des pays membres de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA)

Société	Siège	Total des ventes de pièces en Amérique du Nord en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes de pièces en Amérique du Nord en 2002 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2002 Millions de \$ E.-U.	Salariés en 2003	Salariés en 2002	Total des dépenses de R&D en 2003 Millions de \$ E.-U.	Prises de contrôle	Principaux produits	Total des ventes mondiales sur le marché secondaire Millions de \$ E.-U.	Total des ventes sur le marché secondaire nord-américain Millions de \$ E.-U.
Delphi Automotive Systems	Etats-Unis	20 455	21 254	28 096	27 427	126 600 estimation	107 350	2 000	Grundig, Lucas Diesel Systems, ATRi	Gestion de la direction, du châssis, de l'électricité, de l'énergie, de la thermie et des moteurs; intérieurs, composants électroniques, systèmes d'entraînement	2 000	1 500
Visteon Corporation	Etats-Unis	11 852	13 093	17 660	18 395	72 000 (total)	77 000 (total)	903	Atlantic Automotive Components, L.L.C, Infiniti Speech Systems Corp., VC Regional Assembly & Manufacturing	Châssis, climatisation, habitacles, électronique, systèmes internes et externes, gestion du groupe motopropulseur, gestion des moteurs, systèmes d'alimentation	800	700
Johnson Controls, Inc.	Etats-Unis	10 525	10 146	22 646	20 103			929	Varta Automotive, Borg Instruments, Sagem	Sièges, accessoires d'intérieur, batteries, électronique, habitacles et tableaux de bord	2 200	1 900
Magna International	Canada	8 867	7 814	15 345	12 422	44 300	42 200			Intérieurs, extérieurs, systèmes pour carrosserie et châssis, sièges, rétroviseurs, fermetures, électronique, moteurs, transmissions	125	60
Robert Bosch GmbH	Allemagne	8 820	6 300	29 736	29 358	35 559 (total)	11 420	2 772	Detection of systems Inc, Mannesmann Rexroth AG completed, Subsidiary Communication, Security, & Imaging from Philips B.V, Buderus AG	Systèmes d'injection de carburant, systèmes de châssis, systèmes concernant l'énergie et la carrosserie, multimédias et électronique automobiles		
Lear Corp.	Etats-Unis	8 450	8 507	15 746	14 424	63 000	72 000	171		Systèmes internes, sièges, panneaux pour instruments/accessoires de portes, et systèmes pour toit, plancher et systèmes acoustiques, systèmes de distribution électroniques et électriques		
Michelin North America	France	6 700	7 663	19 366	16 270	23 877	24 671	895	Hankook 10%, EnTire solution LLC pour 0,6ME, Apollo 51%, Viborg	Pneus	n.d.	7 500
PPG Industries	Etats-Unis	6 294	5 936	8 756	8 067	32 900 (total)	34 100 (total)	306		Revêtements, verre		
Navistar International	Etats-Unis	6 081	5 558	7 340	6 784	5 700		216		Moteurs diesel pour camions		

Société	Siège	Total des ventes de pièces en Amérique du Nord en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes de pièces en Amérique du Nord en 2002 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2002 Millions de \$ E.-U.	Salariés en 2003	Salariés en 2002	Total des dépenses de R&D en 2003 Millions de \$ E.-U.	Prises de contrôle	Principaux produits	Total des ventes mondiales sur le marché secondaire Millions de \$ E.-U.	Total des ventes sur le marché secondaire nord-américain Millions de \$ E.-U.
Dana Corporation	Etats-Unis	5 473	5 516	7 918	7 501	59 000 (total)	63 100 (total)		GKN ayra cardan, S.A.	Essieux, lignes d'arbre, structures, étanchéité, gestion thermique, produits pour le transfert des fluides et la puissance des moteurs, châssis		
Denso International America Inc.	Japon	4 494	5 062	19 439	19 208	13 312	10 178	1 524		Systèmes thermiques, électroniques et électriques, systèmes de contrôle du bloc motopropulseur; petits moteurs, systèmes industriels et environnementaux	1 000	327
Arvinmeritor	Etats-Unis	4 235	4 249	7 788	6 882	4 500	4 500	167	Zeuna Stärker, Mitsubishi Steel Manufacturing (JV),WABCO (JV), ZF (JV)	Technologies de l'air et des émissions, systèmes d'ouverture et de trains de roulement, transmissions, systèmes de freins et de suspension, composants spéciaux	845	575
TRW Inc.	Etats-Unis	4 125	4 454	11 308	10 630	22 300		164	Autocruise, S:A, EnTire Solutions, LLC	Direction, suspension, freins, composants de moteurs, fixations, systèmes de retenue des passagers, sûreté et sécurité électroniques	500+	100+
Cummins Engine Company	Etats-Unis	3 840	3 570	6 296	5 853	24 200 (total)	23 700 (total)	200		Moteurs diesel		
American Axle & Manufacturing	Etats-Unis	2 925	2 927	3 683	3 480			60		Systèmes de châssis et de transmission, produits forgés, modules de transmission pour essieux		
Collins & Aikman Corp.	Etats-Unis	2 918	3 131	3 984	3 886	23 900 (total)	25 000 (total)		Becker Venture LLC, Joan Fabrics Corp., Trexton Transaction	Modules pour habitacle, tableaux de bord, systèmes pour plancher et systèmes acoustiques, tissus, accessoires, systèmes de toits décapotables et tapis		
Continental AG	Allemagne	2 588	2 950	11 534	11 408	10 152	10 573	496	OA0 Moscow Tyre plant, Sime Tyre Group, Continental Tyre South Africa (PTY) Ltd.	Freins électroniques, systèmes de gestion de la stabilité, pneus, freins de base, systèmes de châssis, électronique pour systèmes de sécurité	n.d.	1 500
Federal-Mogul	Etats-Unis	2 731	2 834	5 546	5 184			123	WSK Gorzyce, S:A.85%	Pistons, segments et chemises, soupapes et produits pour transmission, protection des systèmes, roulements, éclairage, joints	2 600	1 700
DuPont Automotive	Etats-Unis	2 755	2 700	5 400	4 868					Revêtements, polymères d'ingénierie, fibres, produits chimiques, fluides frigorigènes et apprêts, petits composants pour moteurs et transmission	8 300	2 500

Société	Siège	Total des ventes de pièces en Amérique du Nord en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes de pièces en Amérique du Nord en 2002 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2002 Millions de \$ E.-U.	Salariés en 2003	Salariés en 2002	Total des dépenses de R&D en 2003 Millions de \$ E.-U.	Prises de contrôle	Principaux produits	Total des ventes mondiales sur le marché secondaire Millions de \$ E.-U.	Total des ventes sur le marché secondaire nord-américain Millions de \$ E.-U.
Siemens VDO	Allemagne	2 714	2 216	10 552	8 855	44 000 (total)	43 000 (total)	418	Division des turbines industrielles d'Alstom, Draeger Medical	Composants et systèmes électriques et électroniques	667	60
GKN PLC	Royaume-Uni	2 366	2 237	5 929	5 302	11 603	11 775		Ecasol SA, Pilkington Aerospace Ltd (Royaume-Uni, Etats-Unis, Brésil, Thaïlande), Ductil Iron Powder SA	Produits homocinétiques, composants en métal fritté, systèmes de traction		
Yazaki NA	Japon	2 242	2 204	5 800	5 900	120 000 (total)				Systèmes de distribution électriques, électronique, instrumentation, connecteurs et composants		
Valeo	France	2 094	2 447	11 634	10 195	8 050		709		Transmissions, climatisation, systèmes de refroidissement des moteurs, systèmes d'éclairage, systèmes électriques et systèmes de nettoyeurs, moteurs et récepteurs, systèmes de sécurité, interrupteurs, électronique	1 600	298
Tower Automotive	Etats-Unis	1 997	1 697	2 455	2 853				Strojane Malacky, Metalurgica Caterina S.A, Algoods, Inc, yoruzo (JV), Metalsa (JV)	Composants structurels, modules d'assemblages et de suspension		
ZF Group NAO	Allemagne	1 906	1 725	11 249	9 535			660		Systèmes de transmission et de direction, composants pour suspension, essieux, embrayages, amortisseurs		
Tenneco Automotive	Etats-Unis	1 883	1 730	3 766	3 459					Blocs compensateurs, amortisseurs, contrôle des vibrations, produits pour compensation de charges, ressorts, bagues, tringles, systèmes de contrôle du roulis, collecteurs, convertisseurs catalytiques, silencieux, filtres, échappement	929	466
Motorola-Automotive	Etats-Unis	1 858	1 555	2 949	2 617	88 000 (total)	97 000 (total)	3 771	Winphoria Networks, Inc, Next Level Communications, Inc, Synchronous, Inc, River Delta Networks, Inc, Blue Wave Systems, Inc, Tohoku semiconductor Corporation	Contrôle du groupe motopropulseur, télématique, électronique d'intérieur, électronique pour châssis, capteurs, technologies GPS, semi-conducteurs		
ALCOA	Etats-Unis	1 712	1 708	2 806	2 800	49 300 (total)	53 500 (total)	194	Camargo Group, Kobe Steel Ltd., KAAL Asia(JV), Amcor (JV), Reynolds, Thiokol	Roues, châssis et suspension, carrosseries et fermetures, systèmes électriques, tôles, berceaux avant et arrière		

Société	Siège	Total des ventes de pièces en Amérique du Nord en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes de pièces en Amérique du Nord en 2002 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2002 Millions de \$ E.-U.	Salariés en 2003	Salariés en 2002	Total des dépenses de R&D en 2003 Millions de \$ E.-U.	Prises de contrôle	Principaux produits	Total des ventes mondiales sur le marché secondaire Millions de \$ E.-U.	Total des ventes sur le marché secondaire nord-américain Millions de \$ E.-U.
Goodyear Tire & Rubber Co.	Etats-Unis	1 615	1 536	3 296	3 200			350		Pneus, tuyaux, ceintures, accessoires d'intérieur, ressorts pneumatiques, produits en caoutchouc moulé	n.d.	7 300
Borg Warner Automotive	Etats-Unis	1 562	1 533	2 741	2 434					Assemblages pour transmission, moteur et groupe motopropulseur		
Autoliv, Inc.	Suède	1 542	1 598	5 301	4 443	9 309	8 729	318	Division de l'électronique de Visteon Corp., 60% des activités de NSK en Asie	Airbags, accessoires de gonflage, ceintures de sécurité, capteurs, volants		
Dura	Etats-Unis	1 430	1 580	2 380	2 360	9 400			Creation Group	Commande du conducteur, verre renforcé, systèmes de contrôle des sièges, modules de portes structurels, assemblages aménagés		
Calsonic NA	Japon	1 386	1 028	5 436	4 468					Climatisation, systèmes de refroidissement et d'échappement; groupes d'instrumentation, consoles, modules pour habitacle, tableaux de bord		
ThyssenKrupp	Allemagne	1 348	1 357	7 932	7 985	11 882	9 490			Systèmes de carrosseries, modules pour châssis, groupes motopropulseurs, suspensions, systèmes de direction, transmission		
New Venture Gear Inc.	Etats-Unis	1 332	1 655	1 448	1 689					Boîtes de transfert, transmissions et essieux, différentiels		
Faurecia	France	1 320	1 277	12 753	10 259	4 790	4 958		Sommer Alibert, SAI Automotive AG, Bertrand Faure, ECTRA, Ap Automotive Systems	Sièges, habitacles, portes, ensembles acoustiques, trains avant, systèmes d'échappement		
TAKATA TK Holdings Inc.	Japon	1 311	1 280	3 241	2 693	29 000 (total)				Airbags, ceintures de sécurité, électronique, volants, accessoires d'intérieur		
Cooper-Standard Automotive	Etats-Unis	1 241	1 184	3 514	3 329	22 899 (total)	23 024 (total)		Siebe Automotive, Hercules Tire & Rubber Co., Teknor Apex Co, Max-Trac Tire Co. Inc. Jin Young Standard 49%.	Systèmes d'étanchéité et systèmes pour liquides, systèmes de contrôle NVH	n.d.	1 900
Flex-N-Gate	Etats-Unis	1 215	1 170	1 350	1 300					Pare-chocs en matière plastique et en acier, carénages frontaux, estampage		
Aisin World Corp.	Japon	1 141	1 000	11 714	10 166	44 132	40 234	666		Systèmes pour carrosseries, systèmes de freins et de châssis, électronique, composants pour transmission et moteurs	385	84

Source: Données recueillies par J.P. Singa pour le Département des activités sectorielles du BIT, sur la base des classements de la base de données de *Automotive News* pour 2002 et 2003.

Tableau A1.3. Principaux équipementiers d'Europe

Société	Siège	Total des ventes de pièces en Europe en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes de pièces en Europe en 2002 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2002 Millions de \$ E.-U.	Salariés en 2003	Salariés en 2002	Total des dépenses de R&D en 2003 Millions de \$ E.-U.	Prises de contrôle	Principaux produits
Robert Bosch GmbH	Allemagne	12 474	9 256	29 736	24 232	106 600	105 628	2 772	Terminée en ce qui concerne Detection of Systems Inc., Mannesmann Rexroth AG; filiale de Philips B.V. spécialisée dans la communication, la sécurité et l'imagerie, Buderus AG	Systèmes d'injection de carburant, systèmes de châssis, systèmes concernant l'énergie et la carrosserie, multimédias et électronique automobiles
Faurecia	France	10 915	8 688	12 753	10 259	51 820	51 663	303	Sommer Alibert, SAI Automotive AG	Sièges, habitacles, portes, ensembles acoustiques, trains avant, systèmes d'échappement
Michelin	France	10 127	7 484	19 366	16 271	77 308	75 788		Hankook 10%, EnTire solution LLC pour 0,6ME, Apollo 51%	Pneus
Continental	Allemagne	9 805	7 753	14 532	11 864	49 827	48 897	624,9		Freins électroniques, systèmes de gestion de la stabilité, pneus, freins de base, systèmes de châssis, électronique pour systèmes de sécurité
ZF Friedrichshafen AG	Allemagne	8 050	6 400	9 224	8 010	53 487 (total)	53 281 (total)			Systèmes de transmission et de direction, composants pour suspension, essieux, embrayages, amortisseurs
Johnson Controls (JCI)	Etats-Unis	7 955	6 098	22 646	20 103	118 000 (total)	111 000 (total)		Division des batteries automobiles de Varta AG, Borg	Sièges, accessoires d'intérieur, batteries, électronique, habitacles et tableaux de bord
Valeo	France	7 678	6 728	11 634	10 195	36 500		709		Transmissions, climatisation, systèmes de refroidissement des moteurs, systèmes d'éclairage, systèmes électriques et systèmes de nettoyeurs, moteurs et récepteurs, systèmes de sécurité, interrupteurs, électronique

Société	Siège	Total des ventes de pièces en Europe en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes de pièces en Europe en 2002 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2002 Millions de \$ E.-U.	Salariés en 2003	Salariés en 2002	Total des dépenses de R&D en 2003 Millions de \$ E.-U.	Prises de contrôle	Principaux produits
DuPont Automotive	Etats-Unis	7 422 (total)	6 312 (total)	5 510	5 400	81 000 (total)	79 000 (total)	1 349 (total)	Solae, LLC Griffin, LLC Shandong Denghai Pioneer Seed Company ChemFirst, Inc. Merrimac Industries, Inc. Photonics Technologies, LLC ChemFirst, Inc. Atofina Fluorotelomers Antec International Renpar, S.A. DuPont Red Lion Eastman LCP and PCT polymer business Wuxi Xingda Nylon Co. Ltd.	Revêtements, polymères d'ingénierie, fibres, produits chimiques, fluides frigorigènes et apprêts, petits composants pour moteurs et transmission
Siemens VDO	Allemagne	7 281	6 188	10 552	8 855	44 000 (total)	43 000 (total)	526	Division des turbines industrielles d'Alstom, Draeger Medical	Composants et systèmes électriques et électroniques
Delphi Automotive Systems	Etats-Unis	6 185	4 495	28 096	27 427	49 000				Gestion de la direction, du châssis, de l'électricité, de l'énergie, de la thermie et des moteurs; intérieurs, composants électroniques, systèmes d'entraînement
Magna International	Canada	6 109	4 492	15 345	12 422	28 100	27 100			Intérieurs, extérieurs, systèmes pour carrosserie et châssis, sièges, rétroviseurs, fermetures, électronique, moteurs, transmissions
Lear Corp.	Etats-Unis	5 642	4 466	15 746	14 424	33 000				Systèmes internes, sièges, panneaux pour instruments/accessoires de portes, et systèmes pour toit, plancher et systèmes acoustiques, systèmes de distribution électroniques et électriques
ThyssenKrupp	Allemagne	5 234	4 217	7 931	6 590	30 812	28 434			Systèmes de carrosseries, modules pour châssis, groupes motopropulseurs, suspensions, systèmes de direction, transmission
Visteon	Etats-Unis	3 209	2 878	17 660	18 395	72 000 (total)	77 000 (total)	903	Atlantic Automotive Components, L.L.C., Infnitif Speech Systems Corp., VC Regional Assembly & Manufacturing	Châssis, climatisation, habitacles, électronique, systèmes internes et externes, gestion du groupe motopropulseur, gestion des moteurs, systèmes d'alimentation
Hella KG Hueck & Co.	Allemagne	3 205	2 501	3 815	3 061	18 173	18 303			Eclairage, systèmes et modules électriques

Société	Siège	Total des ventes de pièces en Europe en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes de pièces en Europe en 2002 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2002 Millions de \$ E.-U.	Salariés en 2003	Salariés en 2002	Total des dépenses de R&D en 2003 Millions de \$ E.-U.	Prises de contrôle	Principaux produits
Magneti Marelli SpA	Italie	3 031	2 554	4 039	3 419	10 651	13 051	199		Systèmes de contrôle du moteur, éclairage, instrumentation, échappement, électronique, blocs compensateurs, systèmes de suspension
TRW Inc.	Etats-Unis	2 698	2 270	11 308	10 630	32 000		164		Direction, suspension, freins, composants de moteurs, fixations, systèmes de retenue des passagers, sûreté et sécurité électroniques
Autoliv	Suède	2 650	2 221	5 301	4 443	32 100 (total)	30 100 (total)	305,4	Division de l'électronique de Visteon Corp., 60% des activités de NSK en Asie	Airbags, accessoires de gonflage, ceintures de sécurité, capteurs, volants
Denso Corp.	Japon	2 285	2 487	19 439	19 202	89 380 (total)	86 639 (total)	1 524		Systèmes thermiques, électroniques et électriques, systèmes de contrôle du bloc motopropulseur; petits moteurs, systèmes industriels et environnementaux
Arvinmeritor	Etats-Unis	2 798	2 091	7 788	6 882			167	Zeuna Stärker, Mitsubishi Steel Manufacturing (JV), WABCO (JV), ZF (JV)	Technologies de l'air et des émissions, systèmes d'ouverture et de trains de roulement, transmissions, systèmes de freins et de suspension, composants spéciaux
GKN PLC	Royaume-Uni	2 878	2 520	5 929	5 302	21 156	21 732		Ecasol SA, Pilkington Aerospace Ltd. (Royaume-Uni, Etats-Unis, Brésil, Thaïlande), Ductil Iron Powder SA	Produits homocinétiques, composants en métal fritté, systèmes de traction
BEHR GmbH & Co.	Allemagne	2 580	1 918	3 786	2 926	11 258	11 039	232		Refroidissement des moteurs, climatisation
Benteler Automotive	Allemagne	2 558	2 074	3 438	2 486	12 324 (total)	11 528 (total)			Châssis, systèmes d'échappement et de gestion des chocs, composants tubulaires, applications pour moteurs
Compagnie de Saint-Gobain	France	2 467	2 037	3 316	2 911			385		Verre, abrasifs, renforcements en fibre de verre, revêtements, composites, roulements, joints
MAHLE GmbH	Allemagne	2 110	1 221	4 090	3,193	29 122	30 650			Pistons, segments, roulements et assemblages, systèmes de soupapes et de filtrage
Kolbenschmidt Pierburg AG	Allemagne	1 811	1 509	2 374	1 957			102,5		Pistons

Société	Siège	Total des ventes de pièces en Europe en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes de pièces en Europe en 2002 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2002 Millions de \$ E.-U.	Salariés en 2003	Salariés en 2002	Total des dépenses de R&D en 2003 Millions de \$ E.-U.	Prises de contrôle	Principaux produits
Brose Fahrzeugteile	Allemagne			1 507	1 428	7 500 (total)		10,9		Régulateurs de fenêtres, modules de portes, régulateurs de sièges, systèmes de fermeture
Federal-Mogul	Etats-Unis	1 702	1 427	5 546	5 184			123	WSK Gorzyce, S:A. 85%	Pistons, segments et chemises, soupapes et produits pour transmission, protection des systèmes, roulements, éclairage, joints
Dana	Etats-Unis	1 455	1 233	7 918	7 501	59 000 (total)	63 100 (total)		GKN ayra cardan, S.A.	Essieux, lignes d'arbre, structures, étanchéité, gestion thermique, produits pour le transfert des fluides et la puissance des moteurs, châssis

Source: Données recueillies par J.P. Singa pour le Département des activités sectorielles du BIT, sur la base des classements de la base de données de *Automotive News* pour 2002 et 2003.

Tableau A1.4. Principaux équipementiers de la région Asie-Pacifique

Société	Siège mondial	Total des ventes de pièces en Asie-Pacifique en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes de pièces en Asie-Pacifique en 2002 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2002 Millions de \$ E.-U.	Salariés en 2003	Salariés en 2002	Total des dépenses de R&D en 2003 Millions de \$ E.-U.	Principaux produits
Hitachi Automotive Products Inc.	Japon	44 655	37 045	56 901	46 700	327 758 (total)		861	Dispositifs électriques et électroniques
Panasonic Automotive Electronics Co.	Japon	28 781	26 511	61 681	58 948	288 324 (total)	291 232 (total)	4 591	Équipement audio, systèmes de navigation, compresseurs, batteries, moteurs, moniteurs, capteurs, interrupteurs
Denso Corporation	Japon	15 004	12 116	19 439	19 209	89 380 (total)	86 639 (total)	1 524	Systèmes thermiques, systèmes de gestion du groupe motopropulseur, systèmes électroniques et électriques; petits systèmes pour les moteurs, les télécommunications, l'industrie et l'environnement
Sumitomo Electric Wiring Systems Inc.	Japon	13 997	11 627	59 774	49 277	57 934 (total)	50 461 (total)	2 376	Systèmes de distribution électrique
Aisin Seiki Co. Ltd.	Japon	9 911	8 327	11 714	10 166	44 132 (total)	40 234 (total)	666	Systèmes pour carrosseries, systèmes de freins et de châssis, électronique, composants pour transmission et moteurs
Bridgestone/Firestone Inc.	Japon	7 505	7 721	21 506	20 982			662	Pneus, chambres à air et composants
NSK Corp.	Japon	5 358	4 608	5 597	4 745	20 351 (total)	22 337 (total)	74	Roulements, embrayages électromagnétiques, colonnes de direction, direction assistée
Mitsubishi Electric Corp.	Japon	4 738	4 557	5 328	4 805	110 279 (total)	116 192 (total)	181	Gestion des moteurs, systèmes d'allumage, systèmes audio, alternateurs, démarreurs, systèmes de navigation
TAKATA Corp.	Japon	3 241	2 693	3 241	2 693	29 000 (total)			Airbags, ceintures de sécurité, électronique, volants, accessoires d'intérieur
ALPS Automotive Inc.	Japon	2 961	2 267	5 416	4 322	30 243 (total)			Composants électriques et électromécaniques
Pioneer Automotive Technologies	Japon	2 682	2 026	5 830	5 156	34 656 (total)	31 20 (total)	378	Systèmes récréatifs et systèmes de navigation audio/vidéo

Société	Siège mondial	Total des ventes de pièces en Asie-Pacifique en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes de pièces en Asie-Pacifique en 2002 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2003 Millions de \$ E.-U.	Total des ventes mondiales de pièces en 2002 Millions de \$ E.-U.	Salariés en 2003	Salariés en 2002	Total des dépenses de R&D en 2003 Millions de \$ E.-U.	Principaux produits
North American lighting/ Koito	Japon	2 327	2 039	2 800	2 409	4 449 (total)		159	Eclairage extérieur
Toyoda gosei Co. Ltd.	Japon	2 213	1 832	2 868	2 520	13 487 (total)			Systèmes de scellement, systèmes intérieurs, optoélectronique, accessoires extérieurs, systèmes de sécurité, systèmes d'alimentation
Koyo Corp.	Japon	2 133	2 208	3 717	3 234	6 185 (total)		382	Roulements, ensembles-moyeux, systèmes de direction, lignes d'arbre
Shanghai Automotive Industry Corporation	Chine	1 167	853	1 167	853	64 343	59 867		
Akebono Brake ind. Co. Ltd.	Japon	911	788	1 139	1 013	4 554 (total)		78	Freins
Showa Corp.	Japon	787	750	1 636	1 418			58	Amortisseurs, direction assistée, boîtes de vitesses et pompes
NHK Spring Co. Ltd.	Japon	262	263	2 078	2 019	9 168 (total)		26,3	Ressorts pour suspension, ressorts pour sièges et soupapes
Yazaki Corporation	Japon	n.d.	n.d.	5 800	5 900	120 000 (total)			Systèmes de distribution électriques, électronique, instrumentation, connecteurs et composants
Calsonic	Japon	n.d.	n.d.	5 436	4 468				Climatisation, systèmes de refroidissement et d'échappement; groupes d'instrumentation, consoles, modules pour habitacle, tableaux de bord
Stanley Electric Co. Inc.	Japon	n.d.	n.d.	2 276	1 890				Eclairage, contrôle du chauffage, ampoules
TS Tech	Japon	n.d.	n.d.	2 218	1 676				Sièges, accessoires d'intérieur, toits et panneaux de portes
F-Tech Inc.	Japon	n.d.	n.d.	1 001	822				Châssis, systèmes de suspension, ensembles de pédales, hydroformage

Source: Données recueillies par J.P. Singa pour le Département des activités sectorielles du BIT, sur la base des classements de la base de données de *Automotive News* pour 2002 et 2003.

Annexe 2

Tableau A2.1. Estimations de l'emploi dans l'industrie automobile, 1992 à 2002, sur la base de la division CITI 34 (Révision 3) (milliers)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Afrique du Sud											
Employés, ONUDI	–	68,6	73,5	80,7	82,1	77,6	77,1	77,7	79,2	–	–
Allemagne											
Employés, BIT ¹	–	–	–	742,0	751,0	752,0	815,0	846,0	867,0	897,0	926,0
Personnes engagées, ONUDI	–	–	–	691,9	684,4	698,3	806,2	824,8	–	–	–
Employés, OCDE	857,0	797,0	753,0	737,0	781,0	802,0	845,0	880,0	904,0	922,0	–
Personnes engagées, OCDE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Argentine											
Employés, BIT ^{r,1}	49,9	40,9	49,7	41,6	56,4	75,3	73,2	64,3	51,4	51,2	34,4
Employés, ONUDI	–	64,1	59,8	55,8	52,8	54,4	55,5	44,8	–	–	–
Australie											
Employés, BIT ^{r,1}	–	60,0	62,9	56,2	68,5	62,2	59,2	58,3	64,2	70,0	74,3
Personnes engagées, ONUDI	–	54,4	53,9	55,0	55,8	55,2	55,4	51,7	54,5	62,7	–
Personnes engagées, OCDE	61,6	61,6	58,6	62,4	68,7	62,7	60,7	67,4	–	–	–
Autriche											
Employés, BIT ¹	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	29,8
Employés, BIT ²	–	–	–	–	23,7	23,9	25,6	27,3	27,9	29,5	27,7
Employés, ONUDI	–	–	–	23,9	–	25,8	27,3	28,0	29,0	–	–
Employés, OCDE	26,8	25,6	25,6	24,0	24,7	28,0	31,9	34,3	35,7	37,0	37,0
Employés ETP ^e , OCDE	26,2	25,0	25,0	23,3	24,0	27,0	29,8	31,4	32,6	33,8	33,6
Personnes engagées, OCDE	27,1	25,9	25,9	24,3	24,9	28,3	32,2	34,6	35,8	37,2	37,1
Personnes engagées ETP ^e , OCDE	26,4	25,3	25,3	23,6	24,2	27,2	30,1	31,6	32,8	34,0	33,7
Belgique											
Employés, BIT ¹	–	–	–	–	–	–	–	–	–	53,5	51,7
Employés, BIT ⁴	–	–	52,5	53,8	54,5	54,5	55,5	53,7	–	–	–
Employés, ONUDI	–	–	–	53,3	53,7	53,7	54,5	52,2	–	–	–
Personnes engagées, ONUDI	–	–	–	–	–	–	–	–	54,1	–	–
Personnes engagées, OCDE	–	–	–	54,5	54,0	53,8	54,2	50,3	52,7	–	–

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Brésil											
Toutes personnes engagées, BIT ³	-	-	-	-	283,4	291,4	255,8	258,6	274,0	275,5	-
Personnes engagées, ONUDI	-	-	-	-	283,4	291,4	255,8	251,4	-	-	-
Canada											
Employés, BIT ^{r1}	156,5	157,5	174,3	177,2	177,4	190,8	197,9	226,3	239,2	225,4	247,4
Employés, ONUDI	124,1	126,3	130,5	141,5	140,3	147,9	150,2	158,8	-	-	-
Personnes engagées, OCDE	126,1	131,4	137,7	147,2	143,8	153,7	156,6	160,9	157,9	152,4	155,5
Colombie											
Employés, BIT ²	-	-	-	-	-	-	-	-	9,3	-	-
Employés, ONUDI	-	-	-	-	-	-	-	-	8,0	-	-
Corée, République de											
Employés, ONUDI	182,0	190,7	207,6	218,2	233,5	221,9	186,9	193,5	-	-	-
Employés, OCDE	273,5	270,0	292,4	309,7	328,3	315,8	-	-	-	-	-
Personnes engagées, OCDE	319,0	312,4	337,3	358,5	382,3	372,0	-	-	-	-	-
Danemark											
Employés, BIT ¹	-	-	5,5	8,3	8,1	7,8	8,4	-	7,0	8,0	6,3
Employés, ONUDI	-	5,5	7,1	-	-	-	-	-	-	-	-
Employés, OCDE	5,5	5,5	5,9	7,0	7,6	7,7	7,8	7,7	7,6	7,6	7,4
Personnes engagées, OCDE	5,6	5,6	6,0	7,1	7,7	7,7	7,9	7,8	7,7	7,7	7,4
Egypte											
Employés, ONUDI	-	-	-	-	-	17,3	-	-	-	-	-
Personnes engagées, ONUDI	-	-	-	-	-	-	20,6	-	-	-	-
Espagne											
Employés, BIT ¹	189,7	179,4	178,2	169,4	173,0	181,1	187,2	200,3	225,7	232,0	229,0
Employés, ONUDI	-	140,9	135,1	137,3	140,0	147,8	152,7	156,6	163,5	-	-
Employés, OCDE	-	-	-	170,1	172,7	185,9	195,3	200,4	209,0	207,3	-
Employés ETP ^e , OCDE	-	-	-	168,9	170,6	182,7	193,4	199,2	207,6	-	-
Personnes engagées, OCDE	176,0	174,2	167,5	171,2	173,9	186,7	196,4	201,3	209,3	207,8	-
Personnes engagées ETP ^e , OCDE	-	-	-	169,9	171,5	183,5	194,3	200,2	208,4	-	-

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Etats-Unis											
Employés, BIT ²	–	1 077,8	1 168,5	1 241,5	1 240,3	1 253,9	1 271,5	1 312,6	1 313,6	1 212,8	1 151,6
Employés, ONUDI	–	–	–	–	–	1 043,9	1 059,6	1 067,9	–	–	–
Employés, OCDE	821,0	839,0	900,0	970,0	968,0	983,0	997,0	1 023,0	1 020,0	941,0	–
Employés ETP ^e , OCDE	813,0	830,0	892,0	961,0	959,0	974,0	988,0	1 016,0	1 013,0	934,0	–
Personnes engagées, OCDE	825,0	844,0	903,0	972,0	970,0	985,0	1 004,0	1 025,0	1 025,0	950,0	–
Personnes engagées ETP ^e , OCDE	817,0	835,0	895,0	963,0	961,0	976,0	995,0	1 018,0	1 018,0	943,0	–
Finlande											
Employés, BIT ^{r,1}	10,0	9,0	10,0	8,0	7,0	6,0	6,0	7,0	8,0	8,0	8,0
Employés, BIT ^{r,2}	6,6	6,3	6,4	6,3	6,3	7,2	7,3	7,2	7,3	7,3	7,8
Employés, ONUDI	–	–	–	6,3	6,3	7,0	7,3	7,2	–	–	–
Employés, OCDE	7,0	6,0	6,2	6,6	6,6	7,1	7,5	7,3	7,5	7,4	–
Personnes engagées, OCDE	7,2	6,2	6,4	6,8	6,8	7,3	7,7	7,5	7,7	7,6	–
France											
Employés, BIT ⁴	309,9	296,8	285,2	285,0	284,2	280,9	276,9	277,2	287,8	295,8	293,3
Employés, ONUDI	310,0	297,6	288,3	290,4	283,0	270,2	261,1	264,3	269,6	–	–
Employés, OCDE	277,0	265,0	253,0	252,0	252,0	251,0	248,0	247,0	255,0	262,0	260,0
Employés ETP ^e , OCDE	275,0	264,0	252,0	251,0	250,0	248,0	245,0	245,0	253,0	260,0	258,0
Personnes engagées, OCDE	278,0	267,0	255,0	254,0	253,0	252,0	249,0	248,0	256,0	263,0	261,0
Personnes engagées ETP ^e , OCDE	277,0	265,0	253,0	252,0	251,0	250,0	247,0	246,0	254,0	261,0	259,0
Grèce											
Employés, BIT ^{r,1}	–	2,3	1,8	2,4	1,8	1,7	1,5	1,9	3,2	3,0	2,2
Employés, BIT ³	–	2,3	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Employés, ONUDI	–	2,3	2,2	2,1	1,8	1,9	1,8	–	–	–	–
Employés, OCDE	–	–	–	3,5	3,2	3,2	3,1	3,4	3,4	3,2	2,3
Personnes engagées, OCDE	–	–	–	4,7	4,4	4,3	4,2	4,3	4,4	4,0	2,9
Hongrie											
Employés, BIT ^{r,2}	–	–	–	23,5	25,2	28,2	33,6	32,1	33,2	36,1	35,9
Employés, ONUDI	–	–	24,5	25,0	25,9	30,8	33,9	31,9	33,2	–	–
Inde											
Employés, ONUDI	–	–	–	–	–	–	257,4	288,5	–	–	–

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Indonésie											
Toutes personnes engagées, BIT ²	-	-	-	-	-	-	38,4	41,7	49,8	48,7	-
Employés, ONUDI	-	-	-	-	-	-	38,4	41,5	49,7	-	-
Iran, République islamique d'											
Employés, ONUDI	-	-	27,2	28,1	33,9	-	-	-	-	-	-
Irlande											
Employés, BIT ^{r,1}	2,9	2,7	2,6	3,6	4,2	2,7	3,7	4,8	4,0	4,4	3,8
Employés, ONUDI	3,9	3,3	3,6	4,4	4,3	4,2	4,1	4,1	-	-	-
Italie											
Employés, BIT ¹	-	182,0	173,0	175,0	185,0	179,0	187,0	184,0	182,0	173,0	176,0
Employés, ONUDI	200,0	184,5	180,1	186,3	189,2	187,7	186,9	-	-	-	-
Employés, OCDE	205,0	192,0	184,5	184,9	185,5	186,5	185,8	180,9	179,1	174,5	168,9
Employés ETP ^e , OCDE	177,2	153,0	164,0	178,3	172,2	180,9	179,2	177,9	174,5	167,2	162,8
Personnes engagées, OCDE	209,1	195,9	188,5	189,1	189,5	190,7	190,2	185,0	183,5	178,6	173,0
Personnes engagées ETP ^e , OCDE	181,4	156,9	168,0	182,5	176,2	185,1	183,6	182,1	178,9	171,3	166,9
Japon											
Employés, ONUDI	-	-	786,8	767,7	769,1	768,4	752,6	722,9	721,2	-	-
Personnes engagées, OCDE	1 030,7	1 012,9	1 011,6	968,7	990,1	1 001,1	955,8	937,1	925,2	945,6	-
Mexique											
Employés, BIT ¹	-	275,0	-	341,9	338,9	386,6	473,8	504,1	594,0	526,0	-
Personnes engagées, ONUDI	-	-	121,8	103,9	108,2	123,1	137,8	140,0	148,2	-	-
Employés, OCDE	345,4	313,2	305,2	294,9	324,3	368,9	409,9	433,8	473,5	447,4	-
Norvège											
Employés, BIT ¹	-	-	-	-	5,0	5,0	5,0	6,0	5,0	4,0	5,0
Employés, ONUDI	3,2	3,2	3,5	-	4,8	4,8	4,7	5,4	-	-	-
Employés, OCDE	3,1	2,8	3,1	4,3	4,6	4,7	4,5	5,0	5,4	-	-
Employés ETP ^e , OCDE	3,0	2,7	3,0	4,2	4,4	4,5	4,3	4,8	5,2	-	-
Personnes engagées, OCDE	3,2	2,9	3,2	4,4	4,6	4,7	4,5	5,0	5,4	-	-
Personnes engagées ETP ^e , OCDE	3,1	2,8	3,1	4,3	4,5	4,5	4,3	4,9	5,2	-	-

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Pays-Bas											
Employés, ONUDI	–	–	–	–	–	–	–	27,5	–	–	–
Personnes engagées, OCDE	30,9	26,3	25,5	29,2	32,7	32,2	31,2	32,1	31,7	–	–
Personnes engagées ETP ^e , OCDE	30,1	25,2	24,4	28,1	31,5	31,0	30,2	30,6	30,2	–	–
Philippines											
Employés, BIT ²	–	–	–	–	24,5	26,2	–	–	–	–	–
Pologne											
Employés, BIT ^{r,2}	110,1	96,5	95,9	97,4	100,5	105,1	107,9	100,4	96,5	86,1	–
Employés, OCDE	110,7	97,4	101,6	99,2	100,7	105,2	108,2	100,3	96,7	86,0	–
Portugal											
Employés, BIT ^{r,1}	21,0	23,6	23,5	25,1	29,5	31,2	38,3	36,9	32,2	30,4	32,8
Employés, ONUDI	–	–	–	–	25,0	24,1	23,5	–	–	–	–
Personnes engagées, OCDE	19,5	18,6	18,2	21,2	22,6	24,3	25,7	22,4	–	–	–
Roumanie											
Employés, BIT ^{r,2}	117,7	110,2	100,2	105,0	104,5	98,7	89,0	79,3	70,6	66,8	64,7
Royaume-Uni											
Employés, BIT ⁴	212,0	182,0	191,0	227,0	237,0	239,0	245,0	232,0	226,0	212,0	207,0
Employés, ONUDI	–	158,0	230,0	221,0	226,0	228,0	–	–	–	–	–
Employés, OCDE	212,8	181,1	188,0	221,1	230,6	232,0	238,7	223,7	204,6	187,8	–
Russie, Fédération de											
Employés, BIT ²	–	–	–	–	–	–	574,6	–	–	–	–
Employés, ONUDI	–	–	–	–	–	–	–	533,1	535,0	–	–
Slovaquie											
Employés, BIT ¹	–	–	8,1	9,3	15,7	13,8	18,1	17,4	23,0	24,3	27,6
Employés, BIT ²	–	13,6	12,4	13,2	13,4	13,9	14,2	14,5	14,2	15,9	18,8
Employés, ONUDI	17,8	14,4	13,2	12,9	13,3	14,0	14,0	–	–	–	–
Slovénie											
Employés, BIT ¹	–	11,0	13,0	14,0	12,0	9,0	7,0	8,0	9,0	8,0	10,0
Suède											
Salariés, BIT ²	–	41,5	43,7	47,9	48,0	–	–	–	–	–	–
Employés, ONUDI	67,4	59,3	61,4	66,8	–	68,8	70,5	72,0	–	–	–
Personnes engagées, OCDE	69,5	61,9	62,4	68,7	69,0	68,0	73,7	75,0	75,6	75,4	76,5

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Suisse											
Toutes personnes engagées, BIT	3,9	4,0	4,1	4,6	4,6	4,6	4,5	4,5	4,5	4,8	4,6
République tchèque											
Employés, BIT ¹	–	57,0	60,0	60,0	57,0	59,0	67,0	62,0	74,0	70,0	79,0
Salariés, BIT ²	–	–	–	37,0	38,0	42,0	45,0	46,0	53,0	61,0	64,0
Employés, ONUDI	–	–	–	–	–	62,0	66,0	–	–	–	–
Turquie											
Employés, BIT ¹	–	–	–	–	–	–	–	–	136,0	142,0	164,0
Employés, BIT ²	42,5	39,8	31,2	43,1	47,0	48,2	46,4	43,8	52,2	–	–
Ukraine											
Employés, BIT ²	–	–	–	–	–	–	–	–	61,0	58,0	53,0

Note: ^f Rupture dans la série. ^e Equivalent temps plein.

¹ Enquête sur la main-d'œuvre. ² Enquête sur la main-d'œuvre par établissement. ³ Enquête industrielle ou commerciale. ⁴ Estimations officielles.

Les séries de l'ONUDI sont la somme des estimations correspondant aux groupes CITI 3410, 3420 et 3430.

Sources: Base de données LABORSTA du BIT, base de données OCDE STAN et base de données de l'ONUDI, différentes années.

Tableau A2.2. Evolution de la part des femmes dans l'emploi de l'industrie automobile, 1992 à 2002 (en pourcentage)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Allemagne											
Employées, BIT	-	-	-	15,9	15,7	17,0	16,7	17,3	17,9	17,6	18,6
Argentine											
Employées, BIT r	11,2	10,5	7,8	9,6	7,8	4,1	6,0	8,4	4,9	10,0	7,3
Australie											
Employées, BIT r	-	17,5	16,2	17,8	19,0	15,0	14,9	16,1	16,2	14,7	14,4
Autriche											
Employées, BIT	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	17,8
Employées, ONUDI	-	-	-	13,9	-	14,1	14,0	13,5	13,5	-	-
Belgique											
Employées, BIT	-	-	-	-	-	-	-	-	-	13,3	13,7
Employées, BIT	-	-	9,3	9,7	9,9	9,9	10,3	10,8	-	-	-
Canada											
Employées, BIT r	20,3	18,8	20,1	20,9	23,5	22,2	20,6	21,6	23,5	23,5	24,1
Corée, République de											
Employées, ONUDI	14,0	14,0	13,9	13,9	14,0	17,6	11,0	12,1	-	-	-
Danemark											
Employées, BIT	-	-	12,7	18,1	14,8	17,9	16,7	-	21,4	22,5	25,4
Employées, ONUDI	-	16,3	14,8	-	-	-	-	-	-	-	-
Egypte											
Employées, ONUDI	-	-	-	-	-	3,1	-	-	-	-	-
Espagne											
Employées, BIT	8,9	9,5	9,8	9,1	10,2	10,0	9,8	10,1	12,3	14,4	19,4
Etats-Unis											
Employées, BIT *	-	23,3	23,7	23,9	24,0	24,9	25,4	26,0	26,7	26,5	25,9
Finlande											
Employées, BIT r	30,0	22,2	10,0	12,5	14,3	16,7	16,7	14,3	12,5	12,5	12,5
Grèce											
Employées, BIT r	-	13,0	5,6	16,7	11,1	11,8	13,3	26,3	28,1	13,3	27,3
Hongrie											
Employées, ONUDI	-	-	26,9	24,0	24,6	-	-	-	-	-	-

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Inde											
Employées, ONUDI	-	-	-	-	-	-	1,9	1,8	-	-	-
Indonésie											
Employées, ONUDI	-	-	-	-	-	-	10,0	11,1	10,7	-	-
Iran, République islamique d'											
Employées, ONUDI	-	-	3,4	3,6	3,7	-	-	-	-	-	-
Irlande											
Employées, BIT ^r	17,2	18,5	26,9	33,3	33,3	33,3	32,4	31,2	35,0	31,8	34,2
Employées, ONUDI	23,5	30,4	33,1	29,2	29,1	27,6	27,6	25,3	-	-	-
Italie											
Employées, BIT	-	17,0	15,0	16,0	16,8	17,9	18,2	17,4	20,3	19,7	17,6
Employées, ONUDI	8,0	8,2	8,8	-	16,1	16,6	16,8	-	-	-	-
Japon											
Employées, ONUDI	-	-	18,2	17,9	17,6	17,4	17,5	17,1	16,9	-	-
Mexique											
Employées, BIT	-	21,4	-	25,4	28,1	26,8	26,9	31,1	30,4	32,7	-
Norvège											
Employées, BIT	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	20,0
Philippines											
Employées, BIT *	-	-	-	-	11,1	10,6	-	-	-	-	-
Portugal											
Employées, BIT ^r	34,3	33,9	33,2	35,9	32,5	34,9	40,7	37,7	32,6	36,2	37,8
Royaume-Uni											
Employées, BIT **	12,7	6,6	6,3	5,7	5,5	5,0	6,9	13,4	13,3	12,7	12,1
Employées, ONUDI	-	17,1	-	12,2	12,8	11,4	-	-	-	-	-
Slovaquie											
Employées, BIT *	-	28,2	27,6	26,5	26,1	23,0	20,6	16,6	16,8	17,5	18,0
Employées, BIT	-	-	35,8	29,0	21,0	21,7	30,9	35,1	24,3	24,3	30,8
Employées, ONUDI	-	-	-	27,0	25,1	22,6	20,8	-	-	-	-
Slovénie											
Employées, BIT	-	27,3	30,8	21,4	25,0	22,2	28,6	25,0	33,3	25,0	20,0
Suisse											
Personnes engagées, BIT *	15,4	15,0	14,6	15,2	15,2	15,2	15,6	13,3	15,6	14,6	15,2

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
République tchèque											
Employées, BIT	–	31,6	33,3	35,0	31,6	30,5	29,9	33,9	28,4	31,4	34,2
Salariées, BIT	–	–	–	29,7	31,6	31,0	33,3	32,6	34,0	34,4	37,5
Turquie											
Employées, BIT *	9,7	3,8	4,9	11,5	11,6	5,2	5,9	5,9	5,7	–	–
Employées, BIT	–	–	–	–	–	–	–	–	8,8	8,5	9,1
Ukraine											
Employées, BIT *	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	37,7

Note: r = rupture dans la série. Toutes les estimations du BIT sont tirées d'enquêtes sur la main-d'œuvre, à l'exception de celles marquées d'un (*), qui sont tirées d'enquêtes sur la main-d'œuvre par établissement, et celles qui sont marquées d'un (**), qui sont des estimations officielles.

Sources: BIT et ONUDI, *op. cit.*

Tableau A2.3. Evolution des estimations du temps de travail dans l'industrie automobile, 1992-2002 (CITI 34 (Rev.3) sauf indication contraire; nombre d'heures hebdomadaire, sauf indication contraire)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Allemagne B, 3, EE	-	-	-	-	35,4	35,1	35,3	34,9	35,3	35,6	36,1
Allemagne B, 3, EE	-	-	-	35,7	35,3	35,0	35,2	34,8	35,1	35,4	36,0
Argentine A, 1, MO	-	-	-	-	44,5	46,8	45,7	44,0	44,9	44,0	43,2
Argentine A, 2, MO	-	-	-	45,9	-	47,1	46,0	44,2	44,6	44,2	44,7
Australie A, 1, b, MO	37,9	38,3	40,2	40,0	39,9	39,5	38,9	39,2	39,3	38,6	38,5
Australie B, 1, EE	-	-	42,0	41,4	41,4	-	41,8	-	40,9	-	41,9
Autriche A, 1, b, MO	-	-	-	37,2	37,8	37,3	36,5	36,7	37,7	37,3	37,3
Autriche A, 1, mensuel, b, EC	-	-	-	-	141,2	138,8	138,9	136,9	136,4	138,9	138,9
Autriche A, 2, mensuel, b, EC	-	-	-	-	147,4	145,3	143,7	143,2	143,4	145,7	145,0
Autriche A, 3, mensuel, b, EC	-	-	-	-	139,4	136,8	137,4	135,0	134,2	136,7	136,7
Autriche B, 1, mensuel, b, EC	-	-	-	-	170,3	169,7	169,6	167,6	166,1	168,9	169,4
Autriche B, 2, mensuel, b, EC	-	-	-	-	171,7	170,1	167,8	168,1	168,4	171,3	171,1
Autriche B, 3, mensuel, b, EC	-	-	-	-	169,8	169,6	170,2	167,4	165,4	168,1	168,8
Belgique A, 2, EE	-	-	-	39,4	39,6	39,3	39,4	-	-	-	-
Belgique B, 1, b, EE	-	-	-	-	-	-	-	38,4	-	-	-
Belgique B, 2, b, EE	-	-	-	-	-	-	-	38,0	-	-	-
Belgique B, 3, b, EE	-	-	-	-	-	-	-	38,5	-	-	-
Belgique B, 3, EE	-	-	-	37,7	38,4	35,9	36,4	-	-	-	-
Canada B, 3, EE	40,1	41,1	41,6	40,9	41,0	42,0	-	-	-	-	-
Corée, République de A, 1, EE	-	48,8	49,1	49,7	47,6	45,9	40,5	46,4	46,5	44,2	-
Egypte B, 3, RE	-	-	-	-	73,0	47,0	54,0	75,0	59,0	59,0	-
Espagne A, 2, MO	35,7	35,0	35,2	35,9	36,6	36,5	36,3	34,5	34,8	34,3	34,5
Finlande A, 1, MO	-	-	-	39,5	39,9	42,2	38,9	39,2	40,3	38,5	39,3
Finlande B, 1, EE	-	-	-	40,2	-	-	-	-	-	-	-
France A, 3, b, CITI, 3843, Rev.2, EE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Grèce A, 2, MO	-	42,0	40,0	39,0	40,0	41,0	38,0	39,0	40,0	43,0	37,0

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Hongrie A, 3, mensuel, EE	–	143,0	142,4	145,6	146,8	148,7	148,4	149,7	150,8	147,0	147,3
Irlande A, 2, MO	38,9	38,9	40,7	38,9	40,3	40,8	40,1	39,8	39,4	38,4	39,4
Italie A, 2, MO	–	39,9	39,9	40,1	40,1	40,2	40,4	40,6	40,4	40,5	39,7
Mexique A, 1, b, MO	–	44,9	–	44,6	44,1	45,3	44,5	45,1	44,8	43,1	–
Mexique A, 3, b, EC	44,5	42,8	43,1	40,3	41,9	43,4	42,6	42,8	43,5	43,4	42,8
Norvège A, 1, MO	–	–	–	–	38,0	37,9	37,6	36,9	37,6	37,7	36,1
Pays-Bas B, 1, EE	–	–	38,3	38,2	38,0	37,9	37,8	37,8	37,6	–	–
Philippines A, 3, EC	–	–	–	–	50,8	48,7	46,8	–	–	–	–
Portugal A, 1, MO	36,9	36,9	38,7	–	–	–	37,2	–	–	–	–
Portugal b, 1, EE	–	–	–	–	–	–	–	39,3	–	–	–
Roumanie A, 1, journalier, EE	–	–	8,0	8,0	7,9	7,9	7,8	–	–	–	–
Royaume-Uni B, 1, EE	41,6	41,1	41,9	42,9	42,2	42,2	43,1	41,6	42,1	41,8	41,5
Fédération de Russie A, 1, EE	–	–	–	–	28,9	30,8	29,6	32,1	–	–	–
Slovaquie A, 1, mensuel, b, RE	–	–	129,0	145,0	145,0	144,0	146,0	145,0	150,0	149,0	145,0
Slovénie A, 1, MO	–	40,6	40,9	41,4	41,0	39,4	40,4	40,4	39,4	35,0	38,9
Suède A, 1, MO	–	–	32,3	32,5	31,8	31,8	32,2	32,0	31,4	38,5	37,8
Suède A, 2, MO	–	–	–	–	–	–	–	–	–	38,5	37,8
Suède B, 2, EE	–	–	–	–	–	–	–	–	39,4	39,4	–
Suisse B, 1, DA	40,9	40,9	40,9	40,9	40,9	41,0	40,9	40,9	40,8	40,8	40,8
République tchèque A, 3, EE	36,5	39,1	37,8	39,5	41,7	42,1	42,3	41,8	41,8	40,9	40,5
Turquie A, 2, MO	–	–	–	–	–	–	–	–	49,9	50,4	49,9
Turquie B, 3, RC	–	44,1	40,6	42,9	43,4	44,5	43,6	42,9	44,2	–	–
Ukraine A, 1, mensuel, RE	–	–	–	–	–	–	–	–	103,0	111,0	119,0

Notes: A – Heures actuellement travaillées

B – Heures payées

1 – Employés

2 – Salariés (employés)

3 – Salariés (ouvriers)

b – Rupture dans la série

EC – Enquête industrielle ou commerciale

RE – Recensement de la main-d'œuvre par établissement

DA – Données des assurances

RC – Recensement industriel ou commercial

MO – Enquête sur la main-d'œuvre

EE – Enquête sur la main-d'œuvre par établissement

Source: BIT, base de données LABORSTA, différentes années.

Tableau A2.4. Estimations de la production automobile, 1997 à 2003 (milliers d'unités)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Total mondial	53 117,0	51 902,1	56 258,9	58 374,2	56 304,9	59 054,0	60 597,4
Allemagne	5 022,9	5 726,8	5 687,7	5 526,6	5 691,7	5 469,3	5 506,6
Argentine	446,3	458,0	304,8	339,6	235,6	159,4	169,6
Australie	348,5	333,5	302,9	347,1	319,4	343,9	413,3
Autriche	108,0	103,2	139,3	141,0	155,4	152,6	139,7
Bélarus	–	–	13,2	14,6	16,4	15,9	17,3
Belgique	430,9	405,6	1 017,1	1 033,3	1 187,3	1 057,2	904,4
Botswana	–	–	4,6	0,0	1,6	1,6	1,6
Brésil	2 069,7	1 585,6	1 350,8	1 681,5	1 817,2	1 791,5	1 827,0
Canada	2 256,8	2 172,7	3 058,8	2 961,6	2 532,7	2 629,4	2 546,1
Chili	–	–	1,5	5,2	10,5	10,0	5,9
Chine	1 579,7	1 627,8	1 830,0	2 069,1	2 334,4	3 286,8	4 443,7
Colombie	–	–	7,8	24,0	25,4	21,5	22,0
Corée, République de	2 818,3	1 954,5	2 843,1	3 115,0	2 946,3	3 147,6	3 177,9
Danemark	–	–	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Djibouti	–	–	–	0,0	1,7	0,0	0,0
Egypte	0,0	0,0	76,0	59,8	56,1	45,2	50,1
Equateur	–	–	0,0	0,9	2,8	2,0	2,0
Espagne	2 562,1	2 826,0	2 852,4	3 032,9	2 849,9	2 855,2	3 029,7
Etats-Unis	12 130,6	12 002,7	13 025,0	12 799,9	11 424,7	12 279,6	12 077,7
Finlande	0,4	31,6	34,4	38,9	42,3	41,5	19,7
France	2 579,9	2 874,9	3 180,2	3 348,4	3 628,4	3 701,9	3 620,1
Hong-kong, Chine	–	–	0,0	0,4	–	0,0	0,0
Hongrie	79,8	92,9	128,2	137,4	144,3	141,5	126,1
Inde	596,3	535,4	818,2	801,4	814,6	894,8	1 160,5
Indonésie	0,0	0,0	89,0	292,7	279,2	299,3	322,0
Iran, République islamique d'	–	–	119,4	278,0	323,2	487,0	568,5
Italie	1 827,6	1 692,7	1 701,3	1 738,3	1 579,7	1 427,1	1 321,6
Japon	10 975,1	10 049,8	9 895,5	10 140,8	9 777,2	10 257,3	10 286,3
Kenya	–	–	0,3	0,3	0,3	0,5	0,1

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Libéria	–	–	2,0	2,0	6,8	0,0	0,0
Malaisie	266,2	128,6	254,1	282,8	358,8	395,4	345,0
Maroc	–	–	21,1	19,4	21,5	25,5	24,5
Mexique	1 359,5	1 465,0	1 549,9	1 935,5	1 841,0	1 804,7	1 585,9
Nigéria	–	–	6,2	7,4	8,1	6,5	5,5
Nouvelle-Zélande	0,0	0,0	0,0	–	–	–	–
Ouzbékistan	60,0	65,0	44,4	32,3	41,0	29,6	25,5
Pakistan	–	–	15,0	31,5	17,2	16,0	17,3
Pays-Bas	217,7	270,5	307,2	267,3	238,9	231,3	218,9
Pérou	–	–	–	0,0	0,0	0,0	0,0
Philippines	–	–	30,7	41,8	42,3	43,0	45,5
Pologne	321,8	414,8	574,8	505,0	347,9	299,1	299,9
Portugal	148,6	159,1	252,3	246,7	239,7	250,8	239,4
Roumanie	128,2	126,9	106,9	78,2	68,8	79,5	95,3
Royaume-Uni	1 935,7	1 975,6	1 973,5	1 813,9	1 685,2	1 823,0	1 846,4
Fédération de Russie	1 160,4	1 023,8	1 169,7	1 205,6	1 250,7	1 219,8	1 279,7
Slovaquie	1,0	0,7	126,8	181,8	182,0	225,7	281,3
Slovénie	95,9	127,2	118,1	122,9	116,1	126,7	118,2
Suède	479,7	482,8	250,7	301,3	289,1	276,2	323,0
Suisse	–	–	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
Taiwan, Chine	381,1	403,5	353,0	372,6	271,7	333,7	386,7
République tchèque	367,3	411,0	376,3	455,5	465,3	447,1	441,7
Thaïlande	0,0	0,0	322,8	411,7	459,4	585,0	763,0
Turquie	343,7	344,5	297,9	430,9	270,7	346,6	533,7
Ukraine	4,0	13,5	19,2	31,3	31,8	53,8	107,9
Uruguay	–	–	11,6	14,4	10,5	4,5	0,0
Venezuela	–	–	5,1	21,2	13,2	9,6	10,0
Viet Nam	–	–	0,0	6,9	10,7	3,5	3,5
Yougoslavie	13,5	16,0	5,3	12,7	9,0	12,0	13,9

Source: Calculs du BIT fondés des données tirées du site Internet de l'OICA.