

EXISTE-T-IL UN MODÈLE D'INTÉGRATION HISPANIQUE ?

Jean-Bernard Layan

La nouvelle phase de régionalisation de l'économie mondiale qui a marqué les relations internationales au cours des deux dernières décennies, a favorisé l'ouverture des blocs régionaux aux périphéries moins développées des espaces centraux déjà intégrés : adhésion de l'Espagne, du Portugal et de la Grèce à la CEE, extension au Mexique de la zone de libre-échange USA-Canada.

Au cours de cette même période, les industries automobiles de ces zones péricentrales ont connu une croissance remarquable. De 500 000 véhicules annuels au début des années 70, la production espagnole passe au million à la fin de la décennie et dépasse aujourd'hui les 2 400 000 véhicules annuels, plaçant l'Espagne au sixième rang mondial et au troisième rang européen, devant le Royaume-Uni et l'Italie. Le pays assemble 15% des automobiles européennes et 20% des utilitaires. Constructeur de moins de 300 000 véhicules annuels au début des années 80, le Mexique rejoint

le club fermé des producteurs de plus d'un million de véhicules annuels (13^{ème} rang mondial en 1996). A cette croissance de l'assemblage s'ajoute dans les deux cas une expansion de la production équipementière et c'est donc l'ensemble du secteur automobile qui se trouve dynamisé, employant dans chaque pays autour de 150 000 personnes. Cette croissance de la production s'appuie sur une forte relance des exportations qui représentent aujourd'hui près de 80% de chacune des productions nationales : près d'un million de véhicules au Mexique et 1,5 million en Espagne (plus que les USA et la Corée du Sud réunis).

La convergence de ces succès n'est pas fortuite, les ressorts de cette croissance étant communs et les processus d'intégration parallèles. Nés de la conjonction d'évolutions politiques et des changements stratégiques des firmes, ces expansions industrielles s'appuient sur des modes d'insertion proches, même si des différences apparaissent aujourd'hui. Ce texte se fixe un

objectif limité : la mise en évidence des caractéristiques communes aux deux trajectoires industrielles. Nous tenterons cependant de montrer que cette industrialisation rapide est le résultat d'un aiguïsement de la concurrence entre multinationales du secteur sur les marchés centraux. Preuve du caractère dominé de ces zones péricentrales, cette réalité exprime aussi le maintien du rôle leader, en matière de stratégie spatiale, des grandes firmes d'origine américaine. Celles-ci, face aux mutations structurelles du marché, à la pression de la concurrence japonaise et aux difficultés qu'elles rencontrent pour obtenir au centre les mutations qu'elles jugent indispensables, vont trouver dans le redéploiement en périphérie la flexibilité salariale nécessaire à l'abaissement des coûts et à l'adoption de principes organisationnels plus réactifs. Les firmes européennes suivront et imiteront aussi la restructuration continentale qui accompagnera cette expansion périphérique.

Le succès industriel des deux grands pays hispaniques modifie cependant les conditions économiques et sociales qui lui ont donné naissance. Cette évolution, ambivalente, est prise en compte par les firmes. Les différences entre espaces centraux et périphéries immédiates tendent à s'estomper et avec elles l'intérêt originel des firmes pour ces espaces mais l'accumulation de compétences ouvre de nouvelles possibilités, modifiant sensiblement le mode d'insertion des deux pays au sein de l'économie mondiale.

LES ORIGINES COMMUNES DES TRAJECTOIRES D'INTEGRATION

A dix ans de distance, les industries automobiles des deux pays ont connu une véritable renaissance. Des changements politiques qui modifiaient radicalement les conditions réglementaires de l'activité productive se sont trouvés exceptionnellement en phase avec les évolutions stratégiques des firmes.

Le changement de modèle d'industrialisation

Le facteur déclenchant des deux transformations industrielles n'est pas d'ordre purement économique mais politique et institutionnel. On passera dans les deux cas d'une industrialisation par substitution aux

importations à l'abri d'un protectionnisme rigoureux à une stratégie de promotion des exportations et de libre-échange. L'effet des politiques économiques précédentes sur la mise en place du tissu industriel ne peut cependant être négligé.

Le rêve partagé d'une industrie automobile nationale

Durant près de vingt ans les deux grands pays hispaniques ont connu une croissance industrielle modeste mais réelle, à l'ombre de solides barrières protectionnistes.

Le régime franquiste, nationaliste et autoritaire, considère le développement industriel autonome comme le moyen de redonner au royaume d'Espagne un peu de sa grandeur passée. Pour le réussir il opte pour une politique isolationniste associant contingentement rigoureux des importations et niveaux d'incorporation locale très élevés (90%). Dès la fin des années 40, la politique de restriction des importations de véhicules finis lance une véritable production nationale. Deux entreprises locales, la SEAT et la FASA, exploitent respectivement à Barcelone et à Valladolid des licences de fabrication de Fiat et de Renault. Elles se partagent les quelques dizaines de milliers d'immatriculations annuelles jusqu'à l'arrivée dans les années 60 de Citroën à Vigo, de Chrysler à Madrid et de British Leyland près de Pamplona. La production croît à un rythme élevé (plus de 25% par an) et atteint plus de 300 000 unités annuelles au début des années 70.

Au Mexique aussi une stratégie d'industrialisation autocentrée est à l'œuvre dès le début des années 60, au confluent d'une volonté d'indépendance économique et politique et de l'influence des analyses de Raúl Prebisch et des économistes de la CEPAL¹. L'état mexicain favorise la production automobile nationale en interdisant l'importation de véhicules finis, en fixant un taux minimum d'intégration nationale et en exigeant une majorité mexicaine dans le capital des fournisseurs. La production est assurée par 5 filiales étrangères (Ford, G.M., Chrysler-Automex, Volkswagen-Promexa et Nissan) et 2 *joint venture* à capital public majoritaire Willy-VAM (avec AMC) et DINA (licences Renault et Fiat) au sein

¹ Commission économique des Nations Unies pour l'Amérique Latine

de complexes industriels très intégrés situés au centre du pays, dans un rayon de 100 km autour de la capitale.

Un certain succès est au rendez-vous : la production est multipliée par plus de 7 en 15 ans, l'emploi par 6 et 80% des matériaux de montage sont d'origine domestique (Carrillo, 1993). L'automobile représente en 1980 plus de 6% de la production manufacturée mexicaine contre 2% en 1960 (Micheli, 1994). Cette croissance autocentrée rencontrera ses limites mais la réorientation exportatrice bénéficiera, au Mexique comme en Espagne, de cette industrialisation qui, introduisant la modernité dans ces pays traditionnellement agricoles, forma les générations de techniciens, d'ouvriers qualifiés et même d'entrepreneurs nécessaires à l'expansion de la période suivante.

De nouvelles orientations sous la pression des multinationales

Dans les deux grands pays hispaniques la refonte complète du cadre institutionnel de l'activité productive est le résultat d'une évolution politique voulue par des hommes et/ou des forces sociales organisées. Elle traduit des évolutions sociales, politiques et idéologiques radicales derrière une façade d'allégeance aux principes antérieurs. A Madrid, la fin des années 60 est marquée par l'irruption à la tête des ministères économiques d'une génération nouvelle de technocrates, formés dans les grandes universités étrangères (aux Etats-Unis essentiellement), qui impriment une réorientation des politiques économique et industrielle qui sera poursuivie et amplifiée par les gouvernements post-franquistes. Mais l'évolution concrète de la réglementation automobile espagnole est surtout le résultat d'une pression constante des multinationales du secteur et principalement de Ford. Au début des années 70, en effet, Henry Ford II obtient, en échange de la construction d'une importante unité de montage près de Valencia, trois décrets dits " lois Ford " répondant aux trois exigences du groupe : contrôle direct du capital, réduction significative du taux d'intégration locale et baisse des droits de douane sur les pièces. A la fin de la décennie, l'implantation de G.M.-Opel à Zaragoza sera l'occasion d'une nouvelle réduction des taux d'intégration locale et des droits de douane et d'une suppression des contingentements sur les importations de véhicules.

Des technocrates formés dans les grandes universités américaines envahissent aussi la haute administration mexicaine et accèdent aux postes clés du PRI, le parti (quasi-) unique. Les Présidents des années 80, De la Madrid et Salinas de Gortari, ne sont plus, comme leurs prédécesseurs, des caciques du Parti mais des économistes formés à Harvard qui désirent changer la politique industrielle. Les réformes, de plus, sont devenues indispensables : non seulement la faible taille du marché et la variété excessive rendent impossible l'amortissement d'un capital fixe en croissance inexorable, mais l'obligation d'importer l'outillage et les composants de haute technologie creuse le déficit extérieur à chaque accélération de la demande. Le secteur automobile forme la moitié du déficit commercial du début des années 80 alors que le pays s'enfoncé dans une crise financière de premier ordre (Micheli 1994).

Le besoin de devises avait déjà motivé la création en 1965 du secteur *maquilador* bénéficiant d'un statut de type zone franche de la part du Mexique comme de la part des Etats-Unis. Limité d'abord aux zones frontalières norteñas, il est étendu en 1972 à l'ensemble du Mexique. Le succès de ce secteur *maquilador* influence beaucoup les réformes de la fin des années 70 et du début des années 80. A première vue les textes successifs maintiennent en apparence les principes de la stratégie précédente de substitution aux importations mais ils reçoivent tous l'aval des *majors* américaines. Car s'ils maintiennent une compensation en devises des importations ils abaissent progressivement les taux d'intégration nationale transformant une contrainte productive lourde en simple compensation financière extérieure beaucoup plus souple à gérer. Cette évolution justifiera les premiers investissements massifs des grands groupes dans des usines exportatrices, en particulier de moteurs (Carrillo, 1993). Après l'adhésion au G.A.T.T. en 1986 la dérégulation devient systématique : suppression de la plupart des restrictions productives et commerciales et réduction notable des droits de douane. Cette politique d'ouverture et de libéralisation sera parachevée par la signature entre les Etats-Unis, le Canada et le Mexique de l'Accord de Libre Echange Nord-Américain¹ qui supprimera

¹ ALENA en français, NAFTA en anglais, TLCNA en espagnol.

progressivement la plupart des réglementations encore en vigueur. Dans ce cadre les Etats-Unis exigeront une diminution des taux d'intégration nationale (24%) mais fixeront paradoxalement un taux de préférence nord-américaine (62,5%). Une règle protectionniste qui marque pour le Mexique un retour en arrière sur le chemin du libre-échange.

L'influence limitée du développement des unions régionales

La décennie 80 fut marquée par la création de nouveaux blocs commerciaux régionaux (ALENA, MERCOSUR, AFTA), par l'élargissement et l'approfondissement de ce qui est aujourd'hui l'Union Européenne. Bien qu'Espagne et Mexique occupent la même position au sud de leurs unions régionales respectives, l'adhésion à ces marchés communs continentaux ne fut pas le déterminant majeur de l'expansion de la production automobile de ces deux pays. Les décisions d'investissement à l'origine de ces croissances rapides précèdent en effet de plus d'une décennie l'entrée des deux pays dans leurs institutions continentales respectives. Cependant la perspective de l'adhésion, anticipation rationnelle autant que prophétie auto-réalisatrice, a été très tôt intégrée par les acteurs - grandes entreprises et gouvernements - dans leurs réflexions et décisions de moyen terme. Le projet d'entrée de l'Espagne dans la CEE imprègne, par exemple, l'ensemble des négociations entre Ford et le gouvernement (Seidler, 1976). L'intégration commerciale au sein des blocs régionaux a ensuite renforcé la stratégie des firmes et donc l'intégration industrielle de leurs réseaux productifs continentaux.

L'expansion industrielle des deux plus grands pays hispanophones du monde n'est d'ailleurs pas le résultat mécanique de leur choix politique pour une insertion dans la division internationale du travail. Le succès exigeait que ce choix pour le libre-échange converge avec les stratégies de localisation de certaines firmes.

La volonté stratégique des firmes

Dans le cas de l'Espagne comme du Mexique, le développement industriel est essentiellement un effet de la réorientation stratégique des grands groupes nord-américains qui surent utiliser l'espace pour résoudre leurs difficultés productives et commerciales. Certes d'autres firmes, européennes ou japonaises, joueront un rôle important dans cette

expansion industrielle des périphéries de la Triade mais il s'agira de concurrents déjà présents sur ces marchés protégés qui devront s'adapter à cette intrusion. Dans la définition de nouvelles stratégies spatiales, les trois grands constructeurs états-uniens continuent d'avoir un rôle leader.

Le rôle leader des "big three"

L'intérêt renouvelé des trois grands nord-américains pour l'Espagne ou pour le Mexique est directement lié aux crises internes récurrentes nées de la dégradation de leurs positions sur les marchés, principalement sur le marché américain. Ces crises sont elles-mêmes les effets de tensions concurrentielles nouvelles et/ou de perturbations macro-économiques majeures.

Le premier choc pétrolier modifie considérablement le jeu concurrentiel sur le marché automobile : la contraction de la demande aiguise la concurrence dans le même temps où la crise énergétique accroît l'intérêt du public pour les petits véhicules économes, spécialité des Japonais et des Européens, Ford subit cette crise de plein fouet. De 1973 à 1975 le nombre de véhicules vendus diminue de 22%, le chiffre d'affaires de 12%, les profits de moitié, l'emploi est réduit de 12%. L'installation en Espagne offre alors l'avantage de l'accès à un marché en forte croissance et relativement protégé à court terme. Elle marque aussi, avec la construction à Valencia des Fiesta, la diversification vers les petites voitures, segment dominant des marchés sud-européens, segment dynamisé par la crise énergétique. Mais il s'agit surtout de contourner la crise du travail au sein des usines britanniques où les conflits avec les salariés sont permanents (Bordenave, Lung 1988). Chez G.M. les mêmes raisonnements conduiront aux mêmes conclusions, sur fond de suivisme. Le groupe plantera deux unités de ses filiales équipementières à Cadix et à Logroño et, après quelques hésitations entre reprise et implantation, ouvrira en 1982 son usine de petits véhicules (Opel Corsa) près de Zaragoza.

Parallèlement, sur le marché nord-américain, la position des firmes locales continue de se dégrader, les Japonais s'adjuant plus de 20% des immatriculations annuelles. Le deuxième choc pétrolier et le tournant monétariste qui s'ensuit aggravent encore la situation : Chrysler évite de peu la faillite, AMC est racheté par Renault et Ford s'enfoncé dans la crise la plus longue et la plus

grave de son histoire (Bordenave, 1995). La solution mexicaine est dans un premier temps la réponse logique de dirigeants qui ne perçoivent le succès japonais qu'à travers le prisme déformant du coût de la main d'œuvre (Womack, 1990). G.M., Ford et Chrysler exploitent déjà l'avantage salarial des maquiladoras depuis le milieu des années 70 par l'intermédiaire de leurs filiales équipementières¹ Les contraintes de compensation monétaire de la fin des années 70 (cf. supra) constituent l'avantage conjoncturel que les trois firmes attendaient pour l'ouverture au Mexique d'usines produisant pour l'exportation. Le choix convergent pour des unités d'assemblage de moteurs cumule le triple bénéfice d'une activité intense en main d'œuvre assez peu qualifiée, d'un sous-processus facilement délocalisable et d'un produit à forte valeur unitaire pour la compensation financière des importations. En 1982 et 1983 Chrysler et G.M s'installent à Ramos Arizpe tandis que Ford choisit Chihuahua (capacités de 400 à 450 000 unités/an). La décision de G.M. d'implanter aussi des usines d'assemblage de véhicules est à situer dans la droite ligne de la Southern Strategy des années 60 qui visait déjà la recherche d'avantages en termes de coûts dans des régions vierges de toute industrialisation (Rubenstein, 1992).

La construction d'usines *greenfield* dans le Nord du Mexique offre un avantage supplémentaire, celui de pouvoir expérimenter les " techniques japonaises", avec des risques sociaux limités par l'extraterritorialité. Au début des années 80 l'idée fait son chemin au sein des états-majors de Detroit d'un avantage compétitif japonais fondé sur la supériorité dans l'organisation de la production. Ford s'implante ainsi à Hermosillo pour mettre en œuvre sa nouvelle collaboration avec Mazda. En 1986, des centaines d'ingénieurs nippons démarrent, avec du matériel venu du Japon, la production d'un clone de la sous-compacte Mazda 323, la Mercury Tracer (Shaiken, 1990). Nous assistons là, comme en Espagne, à une tentative de contournement par Ford de la crise centrale de ses relations salariales et, comme en Europe, cette stratégie sera couronnée de succès. Les performances des usines mexicaines - d'Hermosillo en particulier - joueront un rôle décisif dans le

changement d'attitude des syndicats de l'UAW qui, par convictions nationalistes et contre une reconnaissance institutionnelle, deviennent de puissants relais de mobilisation du personnel dans le cadre des mutations technologiques et organisationnelles (Babson, 1998).

Cette position de *first mover* des *Big Three* s'explique : impliquées depuis longtemps dans l'internationalisation, les firmes américaines perçoivent plus rapidement les évolutions et les opportunités, leur taille et leur maturité les conduisent à des ambitions plus globales et leur permettent de modifier par leur seule présence la structure industrielle et le jeu concurrentiel dans les pays où elles s'implantent.

La réponse adaptative des concurrents

Les investissements espagnols et mexicains des trois Américains modifient de manière radicale les conditions de la concurrence sur ces marchés émergents, donc le paysage de la production automobile. L'irruption de Ford et G.M. précipite ainsi le retrait d'Espagne de Chrysler, de British Leyland ou de Rover qui vendent leurs usines ou abandonnent leurs participations. Plus symbolique est le désengagement de Fiat du capital de SEAT, en grande difficulté. A l'opposé, l'autre pionnier, Renault, s'adapte et renforce même, par ses investissements massifs, le mouvement de croissance extravertie du secteur. La modernisation des unités espagnoles constituera un point d'appui pour la rénovation de l'ensemble du groupe français : la concurrence entre les usines espagnoles et françaises étant ouvertement utilisée pour assouplir les " rigidités sociales " françaises (Layan, 98). L'intégration de la FASA, cependant, ne se fait pas au détriment de sa pénétration du marché local puisque Renault devient rapidement la marque leader sur le marché espagnol.

Au Mexique aussi Nissan et Volkswagen choisissent la modernisation systématique de leur appareil productif afin de répondre au défi de qualité de leurs concurrents américains. Ils investissent environ 1,5 milliard de dollars chacun entre 1982 et 1992 (Mortimore, 1995). Nissan se déplace vers le Nord à Aguascalientes tandis que Volkswagen, suivant la forte tendance allemande à l'ancrage territorial, renforce son immense complexe intégré de Puebla. Le choix de Renault était proche de ceux des deux autres généralistes non-américains mais l'échec de son " aventure

¹ GM possède 18 maquiladoras, Ford 15, Chrysler 2 (Carrillo, 1993)

américaine” provoquera son désengagement partiel (et provisoire ?) du Mexique.

La croissance industrielle espagnole bénéficie aussi de l'absorption de Seat par Volkswagen. L'objectif du groupe allemand est double : pénétrer le marché espagnol en forte croissance et bénéficier de coûts salariaux relativement faibles. Mais la firme catalane constitue aussi le laboratoire où tester les principes du modèle de management japonais si difficiles à imposer aux salariés allemands et à leurs syndicats : la construction du complexe de Martorell est à mettre en parallèle avec celle de l'usine d'Hermosillo par Ford.

Les Japonais, quant à eux, se montrent assez peu intéressés par la localisation dans ces zones péri-centrales. Nissan rachète une fabrique de camions espagnols (Motor Iberica) pour la reconvertir dans la production de véhicules légers mais l'intérêt de Suzuki pour Santana n'aura duré qu'une dizaine d'années.

Les entreprises japonaises (et coréennes) sont également très peu présentes au Mexique, si l'on excepte là encore Nissan. L'installation mexicaine ne lève pas suffisamment, semble-t-il, l'hypothèque protectionniste américaine à leur encontre et elles ont opté pour la production sur le sol même des Etats-Unis. La signature de l'ALENA pourrait à moyen terme faire évoluer ce choix (cf. Honda) mais la crise du peso de 1994 a retardé plusieurs des projets annoncés (Daewoo) et la situation financière actuelle de ces groupes limitent pour l'instant leurs ambitions.

UNE INSERTION RÉGIONALE SOUMISE A DES DYNAMIQUES ORIGINALES

Bien que le degré d'intégration économique et spatiale de chaque réseau varie d'une firme à l'autre en fonction de ses produits, de son histoire ou de sa culture, calculs rationnels et phénomènes d'imitation produisent une certaine convergence des stratégies spatiales. Apparaît alors une forte différenciation entre régions centrales de vieille tradition automobile et espaces périphériques ou péri-centraux dans une répartition asymétrique d'activités. Cependant la dynamique d'intégration elle-même fait évoluer cette spécialisation des industries nationales comme la polarisation des activités sur les territoires. Pourtant le parallélisme réel des mécanismes et des trajectoires ne doit pas

masquer les ruptures qualitatives entre processus d'intégration de ces espaces péri-centraux.

Des spécialisations proches au sein des réseaux productifs continentaux

L'arrivée de Ford et de GM en Espagne dans les années 70 va être l'occasion d'une rationalisation de leurs réseaux européens. L'unification continentale des gammes permet de définir une certaine division du travail qui englobe l'ensemble des unités industrielles internes ou externes participant au réseau productif. Ford et GM étendront progressivement ce principe à l'échelle de chaque région-monde où ils sont présents et seront largement imités par les autres global players. Ainsi, l'intégration des périphéries espagnole et mexicaine à leur propre division régionale verticale du travail s'est accompagnée d'une spécialisation très voisine.

La constitution de réseaux continentaux

L'implantation valencienne de Ford en 1976 se situe dans le cadre d'une restructuration profonde du groupe qui tente de donner plus de cohérence à l'ensemble de ses unités européennes, affirmant sa stratégie bi-régionale dans le cadre d'une vision globale de l'économie mondiale symbolisée par le concept de “ global car” (Bordenave, Lung, 1988). La structure productive européenne centrée sur l'axe Royaume-Uni/Belgique/Allemagne est rééquilibrée par les nouvelles usines espagnoles et française (Bordeaux). Le principe de spécialisation des sites n'en est qu'à ses débuts mais l'identité du pôle Sud est clairement affirmée : assemblage des véhicules d'entrée de gamme et du sous-système moto-propulseur (moteurs à Valencia-Almusafes, transmissions à Bordeaux-Blanquefort). La restructuration européenne de GM autour d'Opel ne se fera, elle, qu'au milieu des années 80. L'implantation au Mexique s'accompagnera également d'une recomposition continentale des processus productifs et des flux intermédiaires, comparable à celle qu'avait provoquée l'accord américano-canadien de 1966.

La délocalisation des grands constructeurs américains en périphérie génère chez leurs concurrents déjà installés une réaction d'imitation. Ceux-ci réalisent l'intégration financière de leurs filiales locales et rétrécissent leur gamme mais l'intégration productive continentale et la spécialisation des sites sera plus ou moins rapide

suivant les constructeurs. La réponse sera quasiment immédiate chez Renault : la redéfinition de ses activités espagnoles conduira la Régie à structurer en quelques années un schéma productif cohérent, associant spécialisation géographique et spécialisation par lignes de produits. Sans confier le même rôle stratégique à ses usines de Madrid-Villaverde (Peugeot) et de Vigo (Citroën), PSA les limite progressivement à l'entrée de gamme et à l'utilitaire léger. L'absorption de SEAT par VW s'accompagnera d'une restructuration du groupe, devenu multimarques, sur la base d'une commonalité accrue et d'une réduction drastique du nombre de plates-formes.

Les réseaux continentaux de Nissan et de VW en Amérique du Nord sont beaucoup moins développés que ceux de leurs principaux concurrents. Mais la crise du peso (1994-1995) accélérera la spécialisation de l'usine de Smyrne (Tennessee) dans les *pick-ups* et les *Vanette*, celles de Cuernavaca et de Aguascalientes produisant uniquement berlines et breaks, avec une augmentation sensible des exportations. En revanche, la fermeture des ses usines aux USA fait de Volkswagen un des rares constructeurs mono-sites du continent: au prix d'investissements de plus d'un milliard de dollars Puebla peut aujourd'hui assembler la totalité des véhicules vendus dans la zone régionale.

Au cours des trois dernières années les exportations de l'entreprise ont doublé passant de 40% à 80% du nombre des unités vendues. La réduction à la seule usine de moteurs de Gomez Palacio du réseau productif que Renault avait tenté d'organiser en Amérique du Nord est, elle, une conséquence de l'échec des ambitions du groupe et de la fermeture des sites d'assemblage mexicains et états-uniens.

Une spécialisation périphérique dominée

La nouvelle division régionale verticale du travail (DRVT) qui se met en place dans les années 80 fixera à ces zones péricentrales une spécialisation qui paraît définir une norme des espaces subalternes : petites voitures, petits utilitaires et petits moteurs.

Les nouvelles installations d'assemblage de véhicules destinées à l'exportation ont concerné en Espagne comme au Mexique les véhicules d'entrée de gamme des constructeurs. Ce choix obéit d'abord à une logique de coût : la part des salaires

est relativement plus élevée dans la valeur des petits véhicules et la concurrence sur l'entrée de gamme est pour une grande part une concurrence par les prix. Ce choix recouvre aussi une logique de marché, au vu de la surreprésentation des segments inférieurs dans les marchés du sud de l'Europe et au Mexique. Dans ce dernier cas, la législation favorise cette tendance en subventionnant la production et la commercialisation des versions les plus basiques (qualifiées d'austères) des modèles inférieurs.

Ces deux pays assurent également l'assemblage de 300 à 400 000 véhicules utilitaires par an pour le marché intérieur et l'exportation, ce qui les place dans les douze premiers producteurs mondiaux. Il s'agit aujourd'hui pour l'essentiel d'utilitaires légers dérivés des petits véhicules et destinés à l'ensemble du marché régional, même si la production de poids lourds représente une part importante de la production en valeur du secteur. Les performances de l'Espagne sur la niche du véhicule de loisir tout terrain (4x4) se confirme grâce à Nissan et à Santana devenu l'assembleur sous-traitant de Suzuki. La fabrication de moteurs, activité d'assemblage intense en main d'œuvre, est aussi une spécialité commune aux deux pays. Avec plus d'un million de moteurs par an, l'Espagne est dans le peloton de tête des producteurs mondiaux. Au Mexique, les exportations de moteurs ont précédé celles de véhicules et le pays est aujourd'hui le cinquième producteur mondial (plus de deux millions d'unités par an) et un des premiers exportateurs, avec une préférence marquée pour les petits moteurs (4 cylindres).

A cette spécialisation dans l'assemblage, le Mexique ajoute la production de câblages, composants électriques, habillages intérieurs et autres fabrications banalisées fortement intensives en main d'œuvre au sein des maquiladoras frontalières. La flexibilité du travail sous toute ses formes (emploi, salaires, horaires, conditions de travail, etc.) semble très appréciée des donneurs d'ordre américains.

Ainsi, les secteurs automobiles espagnol et mexicain, investis par des firmes étrangères, semblent dépourvus des fonctions supérieures de direction et de conception et l'essentiel des produits et sous-produits à haute valeur ajoutée paraissent leur échapper. Un examen plus attentif permet de relativiser des caractéristiques si conformes aux attentes.

Une spécialisation brouillée par la gestion territoriale du risque

Les implantations nouvelles dans les périphéries continentales sont, nous l'avons déjà signalé, un terrain d'expérimentation : on y fabrique de nouveaux produits, on y applique de nouvelles méthodes d'organisation.

Le coût de construction ou de transformation radicale d'une usine moderne d'assemblage de véhicules, de moteurs ou de transmissions est particulièrement élevé : de 2 à 6 milliards de francs. D'où la prégnance des économies d'échelle dans le secteur et la limitation par chaque constructeur du nombre de nouveaux sites sur un espace donné. La production en périphérie immédiate de produits innovants peut ainsi s'expliquer par la simple convergence chronologique des projets : les nouvelles localisations accueillent les nouveaux produits. Ford considère longtemps l'installation en Espagne et la pénétration du segment B du marché européen comme deux projets parallèles. Mais arrivés ensemble à maturité ils déboucheront sur la fabrication des nouvelles Fiesta à Valence (Seidler, 1976).

Remarquons cependant que l'implantation en périphérie permet aussi de protéger les centres d'un échec toujours possible des projets innovants. La Fiesta représentait un risque industriel et commercial pour Ford-Europe. Aujourd'hui, on retrouve en Espagne (et au Portugal) une part importante de la production relative à des segments de marché étroits à forte croissance (niches) comme le monospace et le véhicule tout-terrain ou à des projets aléatoires comme la mini-voiture urbaine (Ka, Twingo). Le choix de l'investissement *greenfield* sur des territoires dépourvus de tradition industrielle (Nord du Mexique, vallée de l'Ebre) permet d'autre part, nous l'avons vu, de développer des innovations organisationnelles et de concevoir des architectures industrielles totalement adaptées à ces nouvelles méthodes ; une motivation assez forte pour rendre secondaire le choix du produit. A noter enfin que la localisation en périphérie de la production de niches s'accompagne parfois d'opérations d'alliances stratégiques (monospace Ford-VW, 4x4 Nissan-Ford). Ces coopérations sont motivées par le même désir de réduction des incertitudes commerciales. Mais elles génèrent elles-mêmes d'autres risques : rupture entre

associés-concurrents (cf. Autolatina et AutoEuropa), réactions négatives des salariés face à des alliances jugées contre nature : l'association Ford-Mazda fut mieux acceptée à Hermosillo qu'à Flat Rock (Babson, 1998).

La production de nouveautés dans les nouveaux espaces péricentraux de l'automobile participe ainsi du brouillage de la hiérarchie des spécialisations que l'on pensait discerner. Il remet en cause aussi les certitudes d'économistes qui, fidèles à Vernon, ne conçoivent qu'une diffusion univoque des innovations industrielles, du centre vers la périphérie.

Des évolutions parallèles des spécialisations et des localisations

La spécialisation que nous venons de voir n'est pas immuable. L'ouverture et la croissance de ces marchés longtemps protégés comme la modernisation de l'appareil productif vont modifier la perception de l'espace productif périphérique par les firmes mais aussi les capacités des unités productives. Au-delà, la nouvelle croissance industrielle va déstabiliser les territoires qu'elle touche et créer ou détruire des ressources localisées.

Vers une déspecialisation des régions péricentrales

La division continentale du travail contenue dans les projets des grands groupes américains qui installent des unités modernes en périphérie s'est peu à peu affaiblie du fait de l'intégration même de ces périphéries, de l'évolution générale des marchés, des problèmes et des stratégies mais aussi de puissants effets d'apprentissage dont bénéficient les nouveaux pays automobiles.

L'ouverture de marchés jusqu'alors protégés diversifie l'offre et atténue les particularités de la demande. La croissance industrielle s'accompagne aussi en Espagne d'une hausse générale des revenus qui modifie sensiblement la structure de la demande de véhicules : les petites voitures (moins de 1500 cm³) qui étaient encore majoritaires en 1988, ne représentent plus que 35% des immatriculations aujourd'hui. Ce rattrapage des niveaux de vie diminue le différentiel salarial et érode la compétitivité-prix. Dans le même temps, l'avantage en termes de flexibilité est grignoté par l'évolution des relations sociales dans les régions centrales qu'il a provoqué, alors même que la

résistance au travail industriel existe déjà dans certaines régions à industrialisation rapide, comme le démontrent l'absentéisme récurrent et le fort *turn over* dans le Nord du Mexique. La réussite de l'intégration économique des périphéries contribue ainsi à la destruction des espaces intermédiaires qu'elle avait produit et à affaiblir les déterminants objectifs de la DRVT définie plus haut. On peut comprendre que certains assembleurs et équipementiers tentent de retrouver en Europe de l'Est des conditions qui ont disparu dans la péninsule ibérique. Pourtant les croissances mexicaines et espagnoles se poursuivent : c'est donc que l'atténuation des avantages originels est compensée par des performances au moins comparables à celles des autres espaces automobiles, centraux ou non.

Le développement des industries automobiles espagnole et mexicaine au cours des vingt dernières années s'est appuyé sur des produits, des technologies et des organisations productives à la pointe de la modernité. Ces pays ont ainsi acquis en quelques années des compétences partiellement transférables à d'autres produits. Le tissu industriel des PME sous-traitantes a particulièrement bénéficié des innovations technologiques et surtout organisationnelles à l'œuvre chez les assembleurs. La qualité de la production en flux tendus atteinte par l'industrie équipementière basco-navarraise (Alaez et alii, 1995) n'est certainement pas étrangère au développement des installations de VW et de Mercedes dans la région. Les performances de l'industrie mexicaine, y compris de son secteur maquilador, justifient la localisation à Puebla de la production de la nouvelle Coccinelle (*New Beetle*) ou l'ouverture par General Motors d'un centre d'ingénierie de 800 ingénieurs et techniciens mexicains à Ciudad Juarez (Carrillo, Hualde, 1997).

Les succès des généralistes ont aussi attiré certains spécialistes du haut de gamme comme Mercedes ou BMW. Les constructeurs n'hésitent pas à localiser en périphérie des productions nouvelles exigeant une qualité sans faille : la classe V de Mercedes est montée exclusivement en Espagne. Alors que la réorientation exportatrice a, dans un premier temps, réduit considérablement la diversité productive née de l'autosuffisance, la croissance industrielle s'accompagne maintenant d'une certaine diversification et d'une visible montée en gamme. L'assemblage de véhicules de

milieu de gamme se développe en Espagne chez Renault (Mégane), chez PSA (306, ZX), chez Ford (Escort) comme au Mexique chez Ford (Mystique/Contour). Cependant l'augmentation de la variété, perceptible depuis le début de la décennie est remise en cause par la réduction générale du nombre de plates-formes et par la spécialisation des sites par plate-forme ; seule la variété commerciale continue de croître.

L'intégration productive et commerciale des périphéries atténue donc par elle-même les particularités des structures économiques de ces pays. Elle modifie aussi la localisation des activités productives.

Vers une dispersion des localisations productives

La localisation de l'industrie automobile au sein de l'espace national de ces nouveaux pays automobiles suit un processus de polarisation/diffusion parallèle au processus de spécialisation/déspecialisation que nous avons tenté de mettre en évidence.

Le mouvement d'ouverture s'est accompagné dans les deux pays d'un déplacement vers le centre continental, c'est-à-dire d'une remontée vers le Nord. En Espagne, le développement de l'industrie exportatrice bouleverse la structure tripolaire des années 60 (Madrid-Barcelone-Valladolid) au profit d'une densification de la grande vallée de l'Ebre, de la Galice à la Catalogne, et au détriment de Madrid. Cette axe est le cadre d'implantations nouvelles (Vitoria, Zaragoza, Martorell), du renforcement des sites d'assemblage anciens et du développement de concentrations équipementières (autour de Logroño, par exemple). Au Mexique, les usines exportatrices qui ouvrent dans les années 80, délaissant la zone traditionnelle autour de Mexico, se localisent toutes dans des villes importantes¹ des états frontaliers norteños, à une centaine de kilomètres de la frontière. L'industrie automobile mexicaine est éclatée en trois secteurs et en trois territoires : les nouvelles usines du Nord assemblent véhicules et moteurs pour l'exportation, les sites anciens autour de la capitale ne fournissent que le marché national et les maquiladoras des villes frontalières produisent des composants pour les Etats-Unis (Layan, Carrillo, 1998).

¹ À l'exception notable de Monterrey, seule ville de la zone déjà industrialisée.

Le processus d'intégration s'accompagne d'une nette diffusion spatiale, parallèlement à la déspecialisation relative que nous notions plus haut. Au Mexique, l'encombrement relatif du marché du travail des villes du Nord explique certainement l'ouverture à partir de 1993 de sites dans des régions du Centre-Nord, à mi-chemin entre Mexico et la frontière : Nissan à Aguascalientes, GM à Silao, Scania à San Luis Potosi, etc... Les nouveaux investissements dans la capitale (Ford-Cuautitlan II) et sa région (VW-Puebla, Mercedes-Santiago) semblent marquer une préférence renouvelée des firmes pour la main d'œuvre qualifiée, les infrastructures et aussi le marché intérieur dont l'aire métropolitaine constitue une part essentielle. Le dualisme de l'espace automobile n'aura duré qu'une douzaine d'années, la production des usines modernes alimente maintenant aussi le marché intérieur (Mortimore, 1995). En Espagne, la polarisation de l'industrie automobile sur la vallée de l'Ebre n'a pas empêché le maintien des sites andalous (Cadiz, Sevilla, Linarès) et castillans (Villaverde, Avila). La dispersion géographique touche aussi les équipementiers et les sous-traitants, malgré l'intense processus de concentration économique, comme le montre une étude récente (Pallares-Barbera, 1996).

Une différenciation progressive des processus intégrateurs

Si nous avons pu établir des parallèles entre les deux trajectoires nationales, il n'en demeure pas moins que les niveaux de développement étaient, au départ, très différents. Des mécanismes d'intégration très semblables n'ont pas permis d'effacer cette réalité qui ressort de la macro-économie et de l'évolution de la société dans son ensemble. On peut aujourd'hui constater une différenciation, non réductible au décalage temporel, des processus d'intégration, des spécialisations comme des caractéristiques de la croissance sectorielle.

Des cohérences productives contrastées

Dès la spécialisation première des deux périphéries exprimait des projets différents. L'Espagne fut, d'entrée, considérée par Ford ou Opel-GM comme un territoire de l'assemblage pour l'exportation mais aussi pour l'approvisionnement du marché intérieur. Le

Mexique fut d'abord conçu comme un espace de fabrications d'amont à bas coûts destinées à l'exportation vers les Etats-Unis. En témoigne au Mexique l'importance de la production de moteurs et de l'activité équipementière en général comme la spécialisation de cette dernière dans la fourniture de composants et d'éléments bas de gamme (câblages, par exemple). On comprend alors que la diversification de l'assemblage mexicain se fasse paradoxalement par une descente de gamme (chez G.M. en particulier), démontrant que la prise en compte des besoins du marché intérieur mexicain est une préoccupation très tardive des firmes américaines¹. A l'opposé, l'assemblage en grande série de modèles des gammes moyenne et haute est une spécificité espagnole.

L'Espagne est aujourd'hui un espace productif beaucoup plus cohérent que le Mexique. Le secteur équipementier, le tissu des PME sous-traitantes en particulier, travaille en priorité pour les unités d'assemblage espagnoles et portugaises, même si la qualité des produits intéresse l'ensemble des donneurs d'ordre européens, français et allemands surtout. A contrario, la production mexicaine est encore profondément désarticulée même si la signature de l'ALENA est facteur d'évolutions importantes (Layan, Carrillo, 1998). L'industrie équipementière par exemple est globalement tournée vers les Etats-Unis. C'est le cas de la totalité du secteur *maquilador* frontalier, y compris de ses unités les plus modernes (Delphi à Juarez) mais c'est le cas aussi d'une grande partie des unités de production intermédiaire des constructeurs : l'usine Ford de Chihuahua ne fournit aucun moteur aux unités d'assemblage mexicaines, y compris au centre proche d'Hermosillo. L'extraversion peut être mesurée par le poids relatif des exportations. Les degrés d'ouverture (mesurés par le rapport exportations / production) sont proches de 80% dans les deux pays mais le rapport de la production aux immatriculations est très différent, les marchés intérieurs n'étant pas du tout comparables.

Des marchés nationaux dissemblables

Le marché espagnol est aujourd'hui un marché mûr. A l'instar de celui d'autres pays développés il

¹ Les volumes les plus importants aux Etats-Unis portent sur des segments moyens peu représentatifs du marché mexicain mais sur-représentés dans la production des Big Three au Mexique.

n'est pas à l'abri de fluctuations importantes comme en témoigne la crise conjoncturelle de l'année 1993. Mais la prédominance d'une demande de renouvellement assure à moyen terme un trend relativement stable. Et, en cas de récession sévère, des politiques de relance sectorielle peuvent être mises en place. Ce fut le cas en 1993 et 1994 avec les deux plans *Renove* qui instauraient, comme en France le Plan Balladur, une prime au remplacement des véhicules obsolètes légitimée par le nécessaire assainissement du parc automobile national.

Au Mexique, la grande majorité de la population, y compris la plupart des salariés des zones urbaines, est exclue de fait de la consommation automobile de masse. Le marché est fragilisé par une demande, essentiellement d'équipement, soumise à des fluctuations de grande amplitude. La crise du peso eut ainsi des conséquences désastreuses¹ avec une chute de 72% des immatriculations de voitures particulières en 1995 (soit une division par 3 du marché intérieur). La baisse de la production ne fut atténuée que par une intensification des exportations. Au vu des effets de la crise financière actuelle, cette hypersensibilité à la conjoncture perdure et se maintiendra tant que la croissance de la demande ne sera pas soutenue par la modernisation des infrastructures routières, par des réglementations qualitatives favorisant l'équipement des ménages en véhicules neufs et surtout par une politique macro-économique visant à l'élévation continue et régulière des niveaux de vie.

Des intégrations régionales peu comparables

L'industrialisation mexicaine souffre aussi de problèmes liés à sa croissance elle-même. Nous voyons apparaître dans les régions du Nord des aspects classiques de la crise du travail industriel : absentéisme, *turn over*, etc... Même si les gains de productivité et l'évolution de la qualité démontrent des capacités remarquables d'apprentissage et d'adaptation les salariés mexicains, une politique de formation plus volontariste est nécessaire pour fournir au secteur automobile la main d'œuvre qualifiée nécessaire à sa croissance et à son orientation vers des productions à plus haute valeur ajoutée. La bonne résistance de l'Espagne aux

concurrences venant d'Europe de l'Est ou de Turquie, dans un contexte de surcapacités, démontre que la disparition des avantages salariaux peut être largement compensée par le développement de la qualité des produits et des prestations. Mais il est vrai que l'Espagne a bénéficié d'une intégration européenne soucieuse du développement économique des régions périphériques qu'elle a favorisé par des politiques régionales compensatrices des déséquilibres. L'intégration essentiellement commerciale et financière au sein de l'ALENA n'a malheureusement pas la même vocation. C'est une association régionale souple, voulue et largement dominée par les Etats-Unis qui conservent intacte la possibilité de se protéger de toute menace commerciale en provenance du Mexique, comme semblent le penser de nombreux constructeurs automobiles japonais et coréens. On ne peut comparer la construction européenne à cette intégration régionale très partielle qui garantit libres circulations des capitaux et des produits mais limite la libre circulation des Mexicains et fait confiance au marché pour assurer seul la convergence réelle des économies nationales et le développement équilibré des régions.

La comparaison des industries automobiles espagnole et mexicaine instille chez l'observateur l'idée d'un décalage temporel qui ferait suivre à la deuxième le chemin parcouru par la première. Ce chemin de la réussite constitue-t-il un *one best way* de l'industrialisation, tout au moins pour les zones périphériques de la Triade ? Rien n'est moins sûr. Parce que la division régionale verticale du travail au sein de laquelle les deux pays se sont insérés n'est ni donnée ni éternelle et ne constitue pas une structure optimale de l'espace productif : elle est marquée par le tournant stratégique pris par les firmes leaders et correspond au début de la période d'intégration des périphéries et à la mise en place des réseaux continentaux des firmes. Sa cohérence exprime les objectifs premiers des délocalisations. Sa stabilité, favorisée par l'irréversibilité des investissements, est très relative. Elle dépend de l'évolution macro-économique des périphéries comme de celle des pays centraux ou de l'existence d'autres zones périphériques concurrentes. Elle peut être influencée par de nouvelles tensions concurrentielles au sein de l'oligopole mondial ou par des réorientations stratégiques des firmes leaders. La reproductibilité des processus observés

¹ Les Mexicains achètent généralement leurs véhicules à crédit or chaque dépréciation du peso fait flamber les taux d'intérêt.

dans d'autres régions périphériques est soumise aux mêmes paramètres (Layan, Lung, 1997). Les différences marquées entre les industries automobiles espagnole et mexicaine actuelles montrent aussi que si l'intégration continentale des réseaux productifs obéit à des mécanismes assez proches, les caractères de l'intégration régionale jouent un rôle essentiel pour faire évoluer l'espace périphérique d'une insertion dominée, peu

évolutive et profondément extravertie à la mise en place des structures économiques et sociales propres aux pays développés grâce à un processus de convergence réelle. L'avenir des nouveaux pays automobiles d'Europe Centrale se joue certainement pour l'essentiel dans leur capacité actuelle à négocier les termes de leur adhésion (ou de leur association) à l'Union Européenne.

Jean-Bernard Layan
IFREDE-E3I - Université Montesquieu
Bordeaux IV - France

BIBLIOGRAPHIE

- Alaez R., Bilbao J., Camino V., Longás J.C., 1995, " Implicaciones espaciales, organizativas y tecnológicas de la proximidad : el caso de la industria del automóvil en el País Vasco y Navarra ", Colloque *Dynamiques Industrielles, dynamiques territoriales* de l'A.S.R.D.L.F., Toulouse, 30-31 Août et 1er Septembre, multigr.
- Babson S., 1998, " Ambiguous Mandate : Lean Production and Labor Relations in the U.S. ", *Confronting Change : Auto Workers and Lean Production in North America*, Babson et Nunez (eds.), Wayne State University Press, Detroit.
- Bordenave G., Lung Y., 1988, " Ford en Europe. Crises locales, crise globale du fordisme ", *Cahiers de Recherche du GIP Mutations Industrielles*, n°17, Paris.
- Bordenave G., 1995, " Crise et redressement de Ford Motor company : la globalisation au coeur des changements d'organisation ", 3^{ème} rencontre internationale du GERPISA *Les nouveaux modèles industriels*, Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, Paris, 15-17 juin
- Carrillo J., 1993, *La Ford en Mexico. Restructuración industrial y cambio en las relaciones sociales*, Tesis de doctorado en ciencias sociales, El Colegio de Mexico, abril, multigr.
- Carrillo J., Hualde A., 1997, "Maquiladoras de tercera generacion. El caso de Delphi-General Motors", *Comercio Exterior*, vol. 47, n°9, Septiembre, Mexico.
- Layan J.B., 1996, *Une dynamique d'intégration péricentrale : comparaison des industries automobiles mexicaine et espagnole contemporaines*, IERSO, Bordeaux, multigr.
- Layan J.B., Lung Y., 1997, " La globalisation laisse-t-elle la place aux intégrations régionales périphériques ? Le cas de l'industrie automobile", *L'intégration régionale des espaces*, Lacour et Célimène (éds), Economica, Paris.
- Layan J.B., 1997, " Transformación y resurgimiento de los fabricantes franceses : Renault y PSA ", *Economía Industrial*, n°315, *El sector de la automoción II*, Madrid.
- Layan J.B., Carrillo J., 1998, " Intégration régionale et spécialisation des espaces : le cas de l'automobile au Mexique ", XXXIV^o Colloque de l'A.S.R.D.L.F., *Région, Villes & Développement*, Puebla, 3-5 septembre, multigr.
- Micheli J., 1994, *Nueva Manufactura, Globalización y Producción de Automoviles en Mexico*, Facultad de Economía, Universidad Autónoma Metropolitana, Mexico.
- Mortimore M., 1995, " Transforming Sitting Ducks into Flying Geese : the Mexican Automobile Industry ", *Desarrollo Productivo*, ndm. 26, ECLAC, Santiago.
- Pallares-Barbera M., 1996, *Changing Production Systems and Spatial Reaction : The Automobile Industry in Spain*, Universitat Autònoma de Barcelona.
- Rubenstein J.M., 1992, *The changing US auto industry - A geographical analysis*, Routledge, London & New York.
- Seidler E., 1976, *Opération Fiesta. Autobiographie du projet Ford Bobcat*, Edita, Lausanne.
- Shaiken H., 1990, *Mexico in the Global Economy : High Technology and Work Organization in Export Industries*, Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, San Diego.
- Womack J.P., 1990, " Perspectivas de las relaciones entre Estados Unidos y México en el sector automotriz ", *La nueva era de la industria automotriz en México* (éd. : J.Carrillo), op.ref., pp. 19-34.