



# LA LETTRE DU GERPISA

RESEAU INTERNATIONAL  
INTERNATIONAL NETWORK

N° 186

NOVEMBRE 2005

Editorial  
*Yannick Lung*

## L'INDUSTRIE AUTOMOBILE US VICTIME DE LA FINANCIARISATION ?

Après l'éclatement de la bulle Internet qui a montré les limites de la dite « nouvelle économie », ce sont les industries « anciennes », à commencer par l'automobile, qui sont confrontées à de sérieuses difficultés aux Etats-Unis. On se croirait revenir vingt ans en arrière quand on s'interrogeait sur la désindustrialisation de cette économie face à la percée des constructeurs japonais taillant des croupes aux firmes américaines.

L'histoire ne se répète pas mais l'industrie automobile états-unienne est aujourd'hui à nouveau contestée par les Japonais et elle révèle sa fragilité avec les pertes financières de General Motors et Ford et la situation d'urgences pour leurs deux anciennes filiales équipementières : Delphi (premier équipementier au niveau mondial !) se met à l'abri de la loi de la faillite après que les activités de Visteon aux Etats-Unis eussent été rétrocédées à son ancienne maison mère.

Certes l'arrivée de modèles japonais sur le marché des gros *pick-ups*, où Ford et GM dégageaient des marges bénéficiaires conséquentes dans les années quatre-vingt dix, explique en partie les difficultés des constructeurs car la concurrence est maintenant rude sur ce segment du marché. Mais ceci était parfaitement prévisible et l'incapacité à anticiper les évolutions du contexte concurrentiel sur le marché domestique ne relève pas que d'une défaillance ponctuelle.

Durant la précédente décennie, l'autre source majeure de profit pour Ford et GM a été les activités financières, notamment la finance captive. La baisse des taux de crédit et même la guerre par des prêts à taux zéro ont réduit cette manne financière, d'autant que la dégradation de la notation de GM et Ford par les agences conduisait à relever leur coût du financement.

## HAS THE US AUTOMOBILE INDUSTRY FALLEN VICTIM TO FINANCIALISATION?

Much as the Internet bubble demonstrated the limitations of the so-called “new economy”, now it is the turn of the “older” industries in the United States, starting with the automotive industry, to experience serious difficulties. As was the case 20 years ago, we again find ourselves wondering about the disindustrialisation of the US economy, where carmakers are being pressured into poor performance by their Japanese competitors.

History does not repeat itself but the US auto industry, again at loggerheads with the Japanese, has revealed its fragility, prime examples being the red ink that General Motors and Ford have been spilling, and the state of emergency besetting their two previous component manufacturing units: Delphi (the world leader in this field!), which has requested Chapter 12 protection; and before that, Visteon's decision to sell its US activities back to its ex-parent company.

Clearly the Japanese models' arrival in the market for large pick-up trucks, where Ford and GM had earned significant amounts of cash in the 1990s, partially explains the problems they are currently facing in what has become a highly competitive segment. This outcome was eminently foreseeable, however, and the American companies' inability to predict these changes in their domestic market's competitive context is much more serious than a passing error.

Another large source of profits for Ford and GM over the past decade had been their financial activities, notably captive finance. Lower lending rates and a war waged using zero rate loans have reduced this financial windfall, all the more so that GM and Ford's lower credit ratings have increased their own funding costs.

La dégradation de la conjoncture financière a largement plombé les fonds de pension des travailleurs nord-américains, l'éclatement de la bulle interdisant de prolonger une tendance haussière qui aurait pu permettre de faire face aux engagements vis-à-vis des salariés. Du coup, les équipementiers Delphi et Visteon, comme les constructeurs GM et Ford, sont confrontés à un redoutable problème de financement des retraites. La réponse sera la « socialisation » des pertes en impliquant une partie de financement collectif et surtout en réduisant les droits des salariés. Les limites de ce mode de financement de la retraite apparaissent au grand jour.

Voilà donc les bons élèves de la création de la valeur pour l'actionnaire, ceux qui se sont séparés de leur filiale équipementière, ceux qui ont joué la stratégie de la voiture / plate-forme mondiale puis de la modularisation, ceux qui se sont engagés dans des acquisitions de marques (Jaguar, Volvo, Land Rover pour Ford ; Saab pour GM) et des alliances stratégiques (Mazda pour Ford ; Fiat, Suzuki pour GM) ou locales (comme l'alliance Ford-PSA pour les moteurs diesel), ceux qui se sont investis dans la finance ou la e-@utomobile semblent bien mal en point.

Le contraste avec la situation des constructeurs qui ont maintenu une primauté de la stratégie industrielle (notamment Toyota, Honda, Nissan-Renault et PSA Peugeot Citroën) n'en est que plus saisissant. Ceci ne signifie pas que ces groupes ont suivi la même stratégie de profit, mais *a contrario*, la dimension financière semble très prégnante pour expliquer les difficultés de l'industrie automobile états-unienne. D'autant que le rapprochement avec Fiat en Europe, qui a voulu un temps se transformer en « General Electric » européen, est aussi remarquable.

As financial circumstances worsened, North American workers' pension funds began to suffer. Share prices could no longer rise as quickly once the bubble had burst. Had their uptrend continued unabated, Ford and GM would have been able to fulfill the commitments they had made to their employees. The way things have panned out, however, component manufacturers like Delphi and Visteon and carmakers like GM and Ford now face serious pension funding crisis. Their response will be to “socialise” these losses. This implies is a modicum of collective funding, but above all a cut in employee benefits. The limitations of this kind of pension funding are clear for all to see.

So much for the star pupils of shareholder value creation: firms that had divested their components manufacturing subsidiaries; pursued a global car/platform strategy followed by a modularization approach; acquired luxury brands (Jaguar, Volvo, Land Rover for Ford; Saab for GM); engaged in strategic alliances (Mazda for Ford; Fiat, Suzuki for GM) or local ones (like the Ford-PSA diesel engines arrangement); and invested in finance or e-@utomobile. And which face serious problems today.

All of which makes the contrast with the situation of carmakers that have never stopped prioritising their industrial strategy (notably Toyota, Honda, Nissan-Renault and PSA Peugeot Citroën) all the more poignant. Which is not to say that these latter groups all pursued the same profit strategy. Quite the contrary, the financial dimension appears to be a very useful way of explaining the difficulties that the US automobile industry is facing – especially because its fate is remarkably similar to the one that Fiat suffered in Europe when it tried to transform itself into a European “General Electric”.

### Questions de recherche – Research questions

*Tommaso Pardi*

#### **ANALYSE DES COMPLEMENTARITES / CONFLITS ENTRE LES DIFFERENTS MODELES SOCIO-ECONOMIQUE EUROPEENS : UN COMPTE RENDU CRITIQUE**

Le 13 octobre 2005 a eu lieu à Paris le workshop du Work Package 2 du projet européen ESEMKT – auquel est adossé le 4<sup>ème</sup> programme de recherche du GERPISA, « Variété du capitalisme et diversité des modèles productifs », sur le thème de l'Analyse des complémentarités / conflits entre les différents modèles socio-économique européens. Pendant la journée cinq papiers ont été discutés :

- ✓ Elvire Guillaud et Stefano Palombarini, *Analyse des attentes sociales en France 1978-2002 : les racines d'une crise politique* ;
- ✓ Bruno Amable, Donatella Gatti et Jan Schumacher, *Welfare State retrenchment: the partisan effect revisited* ;
- ✓ Lucie Davoine, *Employment quality and employment rate in a context of institutional diversity. A comparative and longitudinal analysis using, interpreting and discussing Laeken indicators* ;

#### **ANALYSIS OF COMPLEMENTARITIES/ CONFLICTS BETWEEN DIFFERENT EUROPEAN SOCIO-ECONOMIC MODELS: A CRITICAL ACCOUNT**

On 13 October 2005, a WP2 workshop was held in Paris on the theme “Analysis of complementarities/conflicts between different European socio-economic models”. Five papers were discussed on the day:

- ✓ Elvire Guillaud and Stefano Palombarini, *Analysis of social expectations in France 1978-2002: the roots of a political crisis*;
- ✓ Bruno Amable, Donatella Gatti and Jan Schumacher, *Welfare State retrenchment: the partisan effect revisited*;
- ✓ Lucie Davoine, *Employment quality and employment rate in a context of institutional diversity. A comparative and longitudinal analysis using, interpreting and discussing Laeken indicators*;
- ✓ GD. Marangoni and Stefano Solari, *Models of capitalism and system competition in Europe*;

- ✓ GD. Marangoni et Stefano Solari, *Models of capitalism and system competition in Europe* ;
- ✓ Ernst Ekkehard, *Monetary and fiscal policy regimes in a search and matching model*.

L'objectif principal de ce court texte ne sera pas de faire un compte-rendu *stricto sensu* du workshop, mais plutôt de saisir à chaud les principaux points mis en avant par les nombreux intervenants, et les questions de recherches suscitées par leurs présentations et les discussions qui ont suivies. L'idée serait d'intéresser les chercheurs des autres Work Packages à ce qui a été fait jusqu'à maintenant au niveau macro, en indiquant quelques pistes possibles pour tester et mettre en tension les principales hypothèses développées ici avec ce qui est en train de se faire aux niveaux meso et micro. En même temps une analyse critique des présentations sera avancée sur la lancée des débats suscités lors du workshop.

**La première présentation d'Elvire Guillaud** a porté sur «l'analyse des attentes sociales en France 1978-2002 : les racines d'une crise politique» (papier co-écrit avec Stefano Palombarini). En s'appuyant sur des enquêtes post-électorales françaises, elle a reconstruit l'évolution des attentes politiques et leur reflet dans les votes exprimés lors des cinq dernières principales échéances électorales (1978, 1988, 1997 et 2002). Le but déclaré était de saisir les racines de la crise politique éclatée en 2002, avec le passage au deuxième tour de la présidentielle du candidat de l'extrême droite.

Un des premiers mérites de la présentation a été de donner un exemple concret de l'utilisation dans l'analyse des dynamiques politiques de la grille théorique du CEPREMAP. Celle-ci, conçoit le niveau politique et la formation ou la crise d'un bloc dominant comme la résultante de la rencontre entre une demande (qui traduit les attentes des électeurs en fonction de leurs intérêts), et une offre politiques (qu'on peut saisir par exemple au travers des manifestes des partis politiques). On voit là en effet comment la crise de représentativité politique des blocs dominants de la droite républicaine et de la gauche socialiste en France correspond à un glissement des couches moins aisées de deux blocs, les artisans et les commerçants d'une part, les ouvriers qualifiés et spécialisés de l'autre, vers le Front National et l'extrême gauche. Ce glissement progressif est analysé à partir des attentes des électeurs qui sont réparties par groupes professionnels et niveaux de revenus. Cela permet de saisir une évolution des attentes qui peut être rapportée aux intérêts de ces groupes distincts, et par là d'en déduire des raisons qui expliquent le passage au FN et à l'extrême gauche.

Les résultats de cette démarche paraissent pour plusieurs raisons convaincants. D'abord on voit de façon assez claire les contours socioprofessionnels des blocs dominants et leurs corrélations avec des attentes et des partis politiques précis. Ensuite, le papier réussit à montrer le lien entre la crise politique et l'éclatement progressif de ces blocs qui se manifeste au niveau des attentes des couches les moins aisées.

- ✓ Ernst Ekkehard, *Monetary and fiscal policy regimes in a search and matching model*.

The main objective of the present brief is not to report on this workshop *per se* but to offer an immediate reaction to the main points raised by its many speakers and discuss the research questions evoked in their presentations and in the ensuing debates.

The aim here is to interest researchers from other WPs in what is being done at the macro level by indicating several possible ways of using progress at meso and micro level to stress-test the main hypotheses being developed here. In addition, the presentations are subjected to a critical analysis incorporating issues raised in the workshop debates.

**The first presentation by Elvire Guillaud** (drawn from a paper co-written with Stefano Palombarini) was entitled 'An analysis of social expectations in France 1978-2002: the roots of a political crisis'. Relying on French post-election surveys to reconstruct some of the country's changing political expectations, Elvire demonstrated how voting reflected these changes at the last five major elections (1978, 1988, 1997 and 2002). Her stated goal was to apprehend the roots of the political crisis that erupted in 2002, when a Far Right candidate reached the second round of the presidential election.

One of the main merits of this presentation is that it provided a concrete example of how CEPREMAP's theoretical matrix can be used to analyse political dynamics. The matrix views the political sphere, and the dominant block's formation or crisis, as the result of an encounter between a political demand (translating voters' expectations, which are a function of their interests) and a political supply (apprehended, for example, through political parties' manifestoes). What we discover is that the crisis of political representativity experienced by the dominant blocks of France's democratic Right and socialist Left can be explained by the way in which such blocks' more disadvantaged social segments (craftsmen and shopkeepers, on one hand, versus skilled and specialised workers, on the other) shifted to the National Front or to the Far Left. This steady shift is analysed here in light of the expectations held by voters who are themselves broken down into professional groups and income levels. In turn, this allows us to tie changes in expectations to distinct group's interests, thereby deducing the reasons for people's move to the NF or to the Far Left.

The reasoning underlying the findings of this approach is quite convincing. First of all, we are provided with a relatively clear vision of these dominant blocks' socio-professional contours, and of how they correlate with people's expectations and with specific political parties. The paper is also successful at establishing a link between the ongoing political crisis and the progressive break-up of the aforementioned blocks, apprehended at the level of the expectations held by their more disadvantaged segments.

Enfin, l'étude de la dynamique de crise par le croisement des attentes et des choix à travers le vote permet une analyse assez fine et finalement pas banale des raisons qui l'ont provoquée : on s'aperçoit notamment que le succès du FN après 1995 ne repose pas seulement sur son positionnement à l'extrême droite et son discours xénophobe, mais surtout sur un refus de l'intégration européenne qui le distingue des positions à la fois de la droite et de la gauche, lui permettant de rallier à sa base électorale une partie des couches moins aisées de deux coalitions.

Par contre, les conclusions basées sur les présupposés théoriques de la grille me paraissent moins convaincantes. Une première option pour la sortie de crise serait la création d'un nouveau bloc dominant capable de rallier une forte majorité, centré sur des nouvelles alliances, et qui se concrétiserait donc dans le changement de l'offre politique. Or, justement le problème posé par le papier est que si l'on garde la métaphore du politique comme un marché où se rencontrent une offre et une demande, on s'aperçoit que l'offre ne suit pas la demande - d'où la crise politique -, mais aussi que la demande ne suit pas nécessairement l'offre. C'est-à-dire que d'une part on a un marché très oligopolistique, où les acteurs du politique et les partis mêmes, en tant qu'organisations historiques et identitaires, exercent un contrôle très fort sur l'offre, tandis que d'autre part, on voit que ce sont seulement les couches les moins aisées qui glissent vers les extrêmes de l'offre, ce qui pose le problème de l'identité politique des électeurs, qu'on ne peut pas réduire tout simplement à un calcul rationnel basé sur la représentation de leurs propres intérêts. Le fait, par exemple, que les évolutions des votes des ouvriers et des chômeurs soient pratiquement identiques, me semble plutôt être le signe d'une identité politique similaire (partagée dans un même espace social) que d'intérêts convergents. D'ailleurs, la question se pose de savoir si le clivage identitaire droite / gauche qui structure encore l'offre politique - cette opposition binaire étant prise comme point de départ dans la grille théorique -, ne serait pas elle-même l'objet de la crise, et si on ne devrait pas chercher justement du côté de ceux qui ne votent plus - une partie apparemment croissante de la population mais absente dans cette recherche - une possible réponse. La deuxième option possible pour sortir de la crise serait de procéder à des changements institutionnels capables de satisfaire les attentes des blocs dominants et de remédier à leur éclatement en changeant les règles du jeu. Or, si une telle vision est sans aucun doute légitime et trouve même un reflet évident dans l'actualité politique, elle pose toutefois deux problèmes par rapport aux recherches menées au niveau meso et micro au sein de notre programme. Le premier est que, comme le soulignent Bernard Jullien et Andy Smith (« Studying the Politics of European Industry: a Political Institutional Approach to Economics », 13<sup>ème</sup> Rencontre Internationale du GERPISA, 16 et 17 juin 2005, Ministère de la Recherche, Paris), les changements institutionnels ne se produisent pas toujours au niveau macro et à partir du politique, mais plutôt aux niveaux meso et micro, à partir de l'action de lobbies et de groupes de pouvoir, avec certes l'implication du politique et de l'Etat, mais de façon déconnectée du jeu macro-politique et de l'équilibre entre demande et offre politiques.

Lastly, studying the dynamics of this crisis by crossing people's expectations and voting choices enables a relatively detailed and ultimately innovative analysis of the underlying reasons. In particular, we learn that the NF's success post-1995 not only stems from its Far Right positioning and xenophobic discourse but above all from its refusal of European integration. This is what distinguishes the NF from both Left and Right wing positions, helping it to rally to its electoral cause some members from the two coalitions' more disadvantaged social segments.

On the other hand, I am less convinced by the conclusions derived from the matrix's theoretical presuppositions. The first option mooted for overcoming the crisis is by creating a new dominant block capable of rallying a strong majority, centred on new alliances and concretised by changes in the political supply. Yet, perpetuating the metaphor that politics constitute a marketplace where supply and demand meet, the specific issue this paper raises is that supply does not necessarily follow demand (hence the political crisis), nor does demand necessarily follow supply. In other words, what we have here is a highly oligopolistic market in which political actors and political parties themselves (even in their guise as historical organisations and as the bearers of an identity) exert very strong control over the political supply, even though the disadvantaged social segments are the only ones that effectively slide to the extremities of the political supply spectrum. This creates problems relating to voters' political identity, which cannot be solely reduced to a rational calculation rooted in a representation of their interests. For example, I tend to analyse the practically identical changes in workers and unemployed persons' voting patterns as the sign of a similar political identity (one shared in the same social space) rather than as a convergence of interests. I also wonder whether the Left/Right identity split that continues to structure the political supply (a binary opposition used as a starting point by this theoretical matrix) is not itself an object of the crisis, and whether we should not in fact be looking to those persons who no longer vote at all, an apparently rising proportion of the total population but one that is absent from this study, for a potential answer. The second possible option mooted for overcoming the crisis is by enacting institutional changes capable of satisfying the dominant blocks' expectations, thereby restructuring their break-up by changing the rules of the game. Now, although this vision is clearly legitimate and has a strong resonance in modern politics, the fact remains that in terms of the research conducted within ESEMKT at the meso and micro levels, it creates two problems. The first problem, as highlighted by Bernard Jullien and Andy Smith ('Studying the Politics of European Industry: a Political Institutional Approach to Economics', GERPISA 13<sup>th</sup> International Meeting, 16 and 17 June 2005, Ministry of Research, Paris), is that institutional changes are not always produced at a macro level, nor are they always policy-based. They can also be created at the meso and micro levels and be grounded in the actions of lobbies and power groups. Clearly this involves the political and State spheres, but in a way that is disconnected from macro-political interactions, or from any balancing of the political supply and demand.

Le deuxième est que la crise politique apparaît ici comme la résultante d'un décalage entre les attentes de certaines couches des blocs sociaux dominants, et les règles du jeu qu'il faudrait modifier pour que ces groupes se réintègrent à leurs blocs respectifs, alors qu'elle pourrait plutôt être lue comme la conséquence de toute une série de changements institutionnels aux niveaux meso et micro, qui sont venus modifier localement les règles du jeu tout au long des années 1980 et 1990, concernant par exemple la relation salariale et les modes de gestion, et qui ont touché en particulier les couches les moins aisées des deux blocs. Ce deuxième problème peut être aussi considéré, d'autre part, comme une opportunité. Le travail de Guillaud et Palombarini offre en effet un cadrage macro-politique et macro-social idéal pour identifier historiquement quelles peuvent être les ruptures dans le comportement électoral des différents groupes socioprofessionnels, et dans leurs attentes, et voir quelles correspondances pourraient éventuellement être trouvées avec des changements institutionnels au niveau meso et au sein des modèles productifs des firmes analysés dans le programme. Une perspective qui pourrait intéresser notamment les chercheurs du Work Package sur la relation salariale et les compromis de gouvernement d'entreprise (WP4). Au cours du débat qui a suivi la présentation, Karel Williams a aussi posé une question de méthode importante, en se demandant dans quelle mesure on pouvait considérer les résultats des élections comme la conséquence d'un alignement mécanique des votes sur les attentes des individus, traduisant de façon plus au moins exacte leurs intérêts, et s'il ne fallait pas dans un autre sens considérer les comportements comme moins rationnels que cela, et étant également orientés par les atmosphères du moment, par le « *mood* », c'est-à-dire par la sphère idéologique qui relève du discours et des « narratives » dominants. Le débat reste bien évidemment ouvert et pourrait structurer de façon féconde la relation entre le travail fait sur le niveau macro (WP2) et celui centré sur la financiarisation (WP3).

**La présentation de Bruno Amable,** ‘Welfare State retrenchment : the partisan effect revisited’ (papier co-écrit avec Donatella Gatti et Jan Schumacher) visait à répondre essentiellement à trois questions :

- ✓ Est-ce qu'on peut positionner l'idéologie d'un parti politique sur un axe idéal gauche-droite, au-delà des affiliations historiques des partis à ces deux pôles, pour voir quel peut être l'impact de l'idéologie de la coalition dominante sur l'évolution de la protection sociale ?
- ✓ Est-ce qu'on peut mesurer l'effet du fractionnement des coalitions au pouvoir (nombre des partis qui les composent) sur la gestion politique de la protection sociale ?
- ✓ Est-ce que la composition et la structure institutionnelle de l'offre politique conditionnent la nature et l'extension de la protection sociale selon les pays ?

Globalement, les résultats de l'analyse donnent des réponses positives aux trois questions, mettant en évidence, en particulier, que lorsque le niveau du fractionnement politique est moindre dans la coalition dominante, et que la structure de l'offre politique est limi-

The second problem is that the political crisis is depicted here as the result of a disconnect between the expectations of certain segments in the dominant social blocks, on one hand, and the rules of the game, on the other. The rules would have to be modified to enable these groups to re-integrate their respective blocks. This can be analysed as the result of a whole series of institutional changes at the meso and micro levels, changes played out at the local level and which modified the rules of the game throughout the 1980s and 1990s, involving for example the employment relationship and management modes, and having a particular impact on the two blocks' most disadvantaged social segments.

This latter problem can be also viewed as an opportunity. Guillaud and Palombarini's study offers an ideal macro-political and macro-social framework for the historical identification of the quantum changes that have taken place in the different socio-professional groups' electoral behaviour and expectations, helping us to determine whether they more or less correspond to the institutional changes that have occurred at a meso level within the productive models under study – an outlook that could be of interest to WP4 researchers.

During the post-presentation debate, Karel Williams raised an important methodological question, asking to what extent election results are the consequence of an automatic alignment of votes with individuals' expectations, thus offering a more or less accurate translation of their interests - or to the contrary, whether we have here is a much less rational behaviour, one guided by the reigning atmosphere at a given moment in time, by the “mood”, i.e., by a ideological sphere that is rooted in discourse and dominant narratives. The debate is clearly unresolved and could be a fertile way of structuring the relationship between WP2 and WP3.

**Bruno Amable's presentation,** ‘Welfare State retrenchment: revisiting the partisan effect’ (a paper co-written with Donatella Gatti and Jan Schumacher) basically tries to answer three questions:

- ✓ Can we identify a political party's ideology along an ideal Left/Right axis, irrespective of its historical affiliation with such orientations, thereby discerning how a dominant coalition's ideology impacts changes in social protection?
- ✓ Does a fragmentation of coalitions in power (defined by the number of parties that comprise them) have a measurable effect on social protection's political management?
- ✓ Can the composition and institutional structure of the political supply in a given country condition the nature and advancement of social protection there?

Globally, the results of this analysis respond to these three questions in the affirmative, specifically highlighting the fact that when the level of political fragmentation is lower in a dominant coalition and when the structure of the political supply is limited, a much greater margin exists for radical reforms of social protection since there needs to be many fewer compromises between the different parties.

tée, la latitude laissée pour engager des réformes radicales de la protection sociale est beaucoup plus importante, parce le nombre de compromis entre acteurs nécessaire pour y parvenir est beaucoup moins important. La discussion a porté essentiellement sur les limites actuelles de la méthodologie et sur la façon dont on pourrait les dépasser, mais aussi sur les implications théoriques que les résultats comportent, pour l'étude de l'offre politique, et des rapports entre offre et demande politiques. D'abord, la question a été posée (par Karel Williams et Adam Leaver) de savoir s'il était possible de naturaliser l'axe gauche / droite à partir de l'analyse des programmes politiques des partis et de l'identification de termes qui seraient « naturellement » associés pour certains à la gauche (comme la régulation du marché, la nationalisation, l'analyse marxiste, l'expansion de la protection sociale, etc.) et pour d'autres à la droite (comme l'efficacité administrative, la libre entreprise, l'orthodoxie économique, la limitation de la protection sociale, etc.). Un problème qui est d'autant plus important lorsqu'on considère une période relativement longue (janvier 1960-janvier 2000), pendant laquelle le discours politique a évolué en s'appropriant toute une série de nouveaux termes (comme la notion de communauté par exemple, qui est devenue central dans le discours du *New Labour*). Le risque serait alors de mesurer le positionnement à droite et à gauche de façon anachronique, en se basant sur une terminologie dépassée, qui relève plutôt des années 1960-1970 que de la période 1980-1990. Une solution possible pourrait être d'essayer d'objectiver cette dimension, en mesurant le poids relatif de ces termes (fréquence, nombre d'apparitions, nuances dans l'association avec d'autres termes) dans l'évolution des manifestes des partis. De ma part, j'ai trouvé que la présentation ouvrait des pistes de réflexion théorique intéressantes sur le rapport entre offre politique et demande politique, et sur la nature de l'équilibre politique qui en dériverait. En effet, il semble évident que la structure de l'offre politique a un impact beaucoup plus important sur l'équilibre politique que l'évolution même de la demande (on pourrait se poser la question de savoir si la demande politique dans un pays n'est pas idéologiquement structurée par son offre, au moins en partie). Il semble également évident que la structure de l'offre politique n'est pas directement influencée par la demande, et malgré des évolutions internes à chaque pays, on n'observe pas de phénomènes de changement importants dans la structure de l'offre, ni de convergence ou la contamination entre pays différents. La question se pose alors de voir quels sont les facteurs (historiques, sociaux ?) qui participent à la formation institutionnelle de l'offre politique, et qui règlent ensuite son évolution. Si l'on considère qu'on a à faire un marché politique, pour garder la métaphore adoptée ici, il s'agit d'un marché tout à fait imparfait, et il serait sans doute utile de le penser dans les termes de la sociologie économique (Fligstein, *The architecture of markets. An economic sociology of twenty-first-century capitalist societies*, Princeton, 2001), qui voit dans la stabilité de son architecture la ressource fondamentale que les acteurs dominants du marché recherchent, pour s'assurer que la dynamique du marché serve leurs propres intérêts, ces acteurs s'attachant également, par conséquent, à reproduire cette structure (Bourdieu, *Les Structures sociales de l'économie*, 2000).

Discussion mainly covered the methodology's current limitations; how these can be overcome; and the theoretical implications of these results for political supply studies, particularly for the relationship between political supply and demand.

A question was raised (Karel Williams, Adam Leaver) as to whether the Left/Right axis can be naturalised via political manifestoes, and/or by identifying terms that are “naturally” associated with the Left (like market regulation, nationalisation, Marxist analysis, expansion of social protection, etc.) or the Right (like administrative efficiency, free enterprise, economic orthodoxy, limited social protection, etc.). This problem becomes particularly poignant when we consider a relatively long period (January 1960- January 2000) during which political discourse evolved by appropriating a whole series of new terms (like the notion of community for example, that has become so central to *New Labour* discourse).

What this risks is an anachronistic measurement of any Left or Right wing positioning, one that uses out-of-date terminology more suitable for the 1960s-1970s than the 1980s-1990s. One possible solution would be to at least objectify this dimension by trying to measure the relative weight of these terms (frequency, number of appearances, nuances when associated with other terms) in the changes occurring in party manifestoes.

I find that this presentation opened up interesting paths for theoretical thinking on the relationship between political supply and demand, and on the nature of the political equilibrium that would ensue. This is because it is clear to me that the structure of the political supply has a much greater impact on political equilibrium than actual changes in demand do (we might even ask whether political demand in a given country is not ideologically structured by its supply, at least in part).

It seems just as obvious that political demand does not directly influence a political supply's structure, and that irrespective of the country-specific changes we have witnessed, we have neither detected major change phenomena in supply structures nor different countries' convergence or contamination. The question then is which are the factors (historical, social?) that start out by contributing to the institutional formation of a political supply system, and then go on to affect its subsequent development.

Where we are dealing with a political market, to maintain the metaphor adopted here, what this will involve is one that is entirely imperfect. It would probably be very useful to conceptualise this in economic sociology terms (Fligstein, *The architecture of markets. An economic sociology of 21<sup>st</sup> century capitalist societies*, Princeton, 2001), viewing a market architecture's stability as the basic resource that its dominant actors seek in order to ensure that its dynamics serve their own interests, thus helping to reproduce its structure (Bourdieu, *The Social Structures of the Economy*, 2000).

**La présentation de Lucie Davoine** « Employment quality and employment rate in a context of institutional diversity. A comparative and longitudinal analysis using, interpreting and discussing the Laeken indicators » a porté sur une question très importante pour le Work Package 4 du programme – sur la relation salariale et les compromis de gouvernement d’entreprise : la qualité du travail. Il s’agit, comme pour les deux travaux précédents, d’une analyse multifactorielle appliquée cette fois sur deux sources des données différentes. D’une part, il y a les indicateurs de Laeken, qui ont été adoptés au Laeken Council de décembre 2001 pour établir une définition consensuelle au niveau européen de la qualité du travail, afin de structurer l’action de la Stratégie Européenne pour l’Emploi (SEE), et d’autre part il y a des données tirées d’enquêtes statistiques subjectives auprès des salariés des pays.

Les résultats suggèrent une forte corrélation entre la qualité du travail et le niveau d’emploi, avec, pour les indicateurs de Laeken, une claire opposition entre, d’un côté, les pays scandinaves et le Royaume-Uni, et, de l’autre côté, les pays méditerranéens, avec les pays continentaux situés entre ces deux extrêmes. Une opposition qui est confirmée par les données subjectives, même si ici les pays continentaux se retrouvent presque alignés avec les pays méditerranéens.

Au-delà de l’intérêt des résultats, un des points les plus intéressants de la présentation a été la perspective critique développée par l’auteur à la fois sur les indicateurs de Laeken, dont elle a mis en évidence les nombreuses limites et incohérences, mais aussi sur les enquêtes subjectives, qui sont par leur caractère relatif difficilement comparables les unes avec les autres. Cela ne compromet pas la valeur des résultats, car on retrouve dans les positionnements des différents pays européens, en gros, les mêmes regroupements que ceux identifiés par B. Amable dans l’analyse des modèles de capitalisme (Amable B., 2005, « Les cinq capitalismes », Paris, Seuil). Mais cette démarche critique permet par contre de poser toute une série de bonnes questions, qui devrait justement mobiliser les chercheurs du WP4, directement concernés par l’étude de la qualité du travail, mais aussi ceux du WP3 (sur la financiarisation), dans la mesure où cette analyse critique porte justement sur la formation d’un discours et sur sa légitimation par des données soi-disant objectives. Les résultats de l’analyse, présentée ici de façon critique, peuvent donc servir de point de départ pour essayer d’en comprendre les raisons aux niveaux meso-micro : c’est-à-dire de comprendre d’abord comment on essaie de construire localement une définition qui puisse apparaître comme objective, de la qualité du travail au sein des entreprises dans différents secteurs économiques, et de voir selon les pays, les secteurs, et même les entreprises, quels sont les acteurs qui participent à ce processus de définition – management, syndicats, instances européennes, états, etc.. Cela pourra être utilisé ensuite pour comprendre la vision subjective que les travailleurs ont de cette notion floue qu’est finalement la « qualité du travail ». Sans doute sera-t-il aussi important de saisir la dynamique à la fois de ce discours et des conditions du travail dans le temps, pour mieux comprendre son évolution.

**Lucie Davoine’s presentation** ‘Employment quality and employment rate in a context of institutional diversity. A comparative and longitudinal analysis using, interpreting and discussing the Laeken indicators’ refers to an issue that is very important for WP4, to wit, the quality of work. Like the two aforementioned studies, what this involves is a multifactorial analysis, applied this time to two different data sources: the Laeken indicators that were adopted at the December 2001 Laeken Council to establish a consensual definition at a European level of the quality of work and to structure European Employment Strategy (EES) actions; and data derived from subjective statistical surveys of countries’ employees.

Findings suggest a strong correlation between the quality of work and employment levels with, for the Laeken indicators, a clear opposition between Scandinavian countries and the UK, on one hand, and Mediterranean countries, on the other, with Continental countries being situated between these two extremes. This opposition is confirmed by subjective data, even if Continental countries are almost aligned with their Mediterranean partners.

Above and beyond the usefulness of these results, one of the presentation’s more interesting points is the critical perspective developed by its author, both in terms of the Laeken indicators, whose many limitations and incoherencies are demonstrated, but also as regards subjective surveys, which by their very nature are hard to compare.

This does not detract from the value of these findings, since what we find *grosso modo* in the different European countries’ positionings are the same clusters as those identified by Amable in his models of capitalism analysis. It remains that this critical approach does allow us to ask a whole series of good questions. In and of themselves, such findings are fodder for WP4 researchers directly caught up in quality of work studies, but also for WP3 researchers, seeing as this critical analysis specifically pertains to the formation of a discourse, and to its legitimisation through so-called objective data.

In short, the results of the analysis being presented so critically here can serve as a starting point for apprehending the reasons at the meso and micro levels. Firstly, this might help us to understand how we can try to build, at the local level, an ostensibly objective construct denoting the quality of work within companies or different economic sectors, and ascertaining which actors (management, unions, European entities, States, etc.) are involved in this definition process in varying countries, sectors and even companies. This understanding could then be used to grasp workers’ subjective vision of what ultimately remains a vague notion, the quality of work. It will probably be just as important to apprehend the dynamics driving this discourse plus work conditions over time, to better understand how this can change.

En même temps, il serait aussi utile d'avoir une idée plus claire du rôle des syndicats, et de la nature de leurs discours sur la qualité du travail (est-ce que des syndicats forts favorisent une amélioration de la qualité du travail ? Est-ce que le lien entre niveau d'emploi et qualité du travail peut s'expliquer de cette façon ? Dans quelle mesure la présence d'un syndicat fort au sein d'une entreprise peut être considérée à elle seul comme un facteur de qualité du travail? Et si ce n'est pas le cas, pourquoi ? ).

**La quatrième présentation faite par Stefano Solari,** « Models of capitalism and system competition in Europe » (co-écrit avec G.D. Marangoni), a porté sur la question des systèmes fiscaux. Elle montre l'intérêt de la démarche du projet ESEMK et du programme, et constitue un exemple de ce que pourraient être les « policy orientations » de fin programme. Le point principal mis en avant par Solari est que la politique fiscale ne peut être prise en compte sans considérer sa forte complémentarité avec l'ensemble des autres niveaux institutionnels, au point qu'elle peut être pensée comme une synthèse dynamique de compromis. Pour cette même raison, il est presque impossible de comparer les politiques fiscales, tant elles sont intégrées dans des modèles socio-économiques et politiques.

Cela veut dire que la pression qui peut dériver d'une mise en compétition des différentes politiques fiscales, ou d'un effort centralisé au niveau européen pour les faire converger vers un modèle unique considéré comme optimal, non seulement sera par le fait que chaque politique fiscale réagira à cette pression en fonction de sa propre identité systémique, de ses propres complémentarités institutionnelles, mais aussi, risque de restreindre les marges d'ajustement que chaque politique fiscale donne à son propre système sociopolitique.

De ce raisonnement découlent ainsi deux orientations claires en matière de politique fiscale européenne : d'une part, la nécessité de protéger les systèmes fiscaux de la compétition en limitant les possibilités de *free-riding* des acteurs économiques (en particulier au niveau de la finance) ; d'autre part, celle de garder en place, à un certain degré, une gestion décentralisée de la politique fiscale, levier efficace d'ajustement de chaque modèle national, plutôt que de penser sa gestion centralisée comme moyen pour faire émerger un modèle européen plus efficace. Mais si la présentation est claire au niveau de la compétition entre systèmes fiscaux, lui fait cependant défaut une typologie des systèmes fiscaux de chaque pays analysé, qui permettrait de les relier aux modèles de capitalisme et à la dimension politique, pour comprendre, au-delà des pressions européennes, quelles sont les trajectoires et les complémentarités institutionnelles de chaque système fiscal. Il serait alors possible de voir comment les systèmes fiscaux servent (ou pas) les blocs dominants, et dans quelle mesure la crise de ces blocs, là où elle se produit, génère des pressions internes sur ces mêmes systèmes. Par ailleurs, la dimension de la croissance économique devrait sans doute être intégrée dans l'analyse, pour voir de quelle façon elle intervient dans les variations des budgets des états.

At the same time, it would be also useful to have a clearer idea of unions' roles, and of the nature of their quality of work discourse (do strong unions encourage an improvement in the quality of work?)

Can the link between employment levels and work quality be explained thusly? To what extent can the presence of a strong union within a company be considered in and of itself as a factor driving the quality of work? And if not, why not? ).

**Stefano Solari did a fourth presentation** referring to fiscal systems and called, 'Models of capitalism and system competition in Europe' (co-written with Marangoni). Demonstrating the usefulness of an ESEMK approach, Solari offered an example of what its end-of-programme "policy orientations" could be, stressing that fiscal policy cannot be studied without considering its strong complementarity with all other institutional levels, to such an extent that it could be thought of as a dynamic synthetic compromise. For this same reason, it is almost impossible to compare fiscal policies with one another, which explains in turn why they are so often integrated into socio-economic and political models.

The upshot is that the pressure created by pitting different fiscal policies against one another, or by working at a centralised, European-wide level to ensure convergence towards a single, allegedly optimal model, is not only doomed to fall short because each fiscal policy reacts to this pressure in a way reflecting its own systemic identity and institutional complementarities, but also because it runs the risk of restricting the adjustment margins that each fiscal policy offers its own socio-political system.

What comes out of this reasoning are two clear orientations for European fiscal policy: fiscal systems should be protected from competition by limiting economic actors' 'free-rider' opportunities (specifically at the financial level); and decentralised management should be both preserved at the European fiscal policy level and used as an effective lever for making adjustments that are specific to each model, instead of envisaging a centralised management system as a means for helping a more efficient European model to emerge.

Although the presentation was clear at an inter-fiscal system competition level, it lacked a typology for the fiscal systems found in each of the countries under study, one capable of tying them to models of capitalism or political dimensions, thereby enhancing understanding of what constitutes each fiscal system's own trajectories and institutional complementarities, irrespective of any European pressures. This would have helped us to see how these fiscal systems serve dominant blocks (or not), and ascertain the extent to which such blocks' crises, wherever they may occur, generate internal pressures on these very same systems.

In other words, an economic growth dimension should clearly be integrated into the analysis to help us monitor how this factor affects variations in State budgets. Absent

Absente dans la présentation, mais présente dans le papier, l'analyse des variations des niveaux de dépenses des états européens par rapport au niveau d'entrée est de grande utilité, mais elle pourrait le devenir davantage si elle était associée à l'analyse de la composition des budgets. On pourrait ainsi voir où l'on réduit les dépenses, mais aussi quels sont les changements dans la composition des budgets, et relier ainsi l'analyse des systèmes fiscaux aux autres dimensions institutionnelles des modèles de capitalisme.

**La présentation d'Ekkehard Ernst**, « Monetary and fiscal policies in a search and matching model », s'est articulée autour de la construction d'un modèle macro-économique pour tester une hypothèse qui, selon l'auteur, n'a pas été encore prise en compte sérieusement dans l'élaboration des politiques monétaires et fiscales. Cette hypothèse est que le niveau d'investissement et de rentabilisation de l'argent serait affecté de façon systématique, comme peut l'être le niveau d'emploi par le temps nécessaire à la rencontre entre la demande et l'offre de travail, par la durée des processus de placement de l'argent (qui lorsqu'il n'est pas placé demeure infructueux dans les poches de son propriétaire). Si cette réalité était d'abord démontrée et ensuite prise en considération dans l'élaboration des politiques monétaires, elle pourrait amener la Banque Centrale Européenne à des stratégies différentes par rapport à celle adoptées jusqu'à maintenant, en particulier en ce qui concerne des situations avec des niveaux d'inflation relativement bas. Cela dit, il faut avouer que tant la présentation que le papier exigent des compétences économiques particulières pour comprendre les modèles et les formules, ce qui rend leur discussion peu aisée dans le cadre du programme, par les chercheurs travaillant sur les autres domaines. Des échanges avec l'auteur et la progression vers une formulation plus accessible pourraient permettre d'aller plus loin dans l'analyse et la discussion de cette étude, et la construction de son articulation avec les autres travaux du programme.

from the presentation but present in the paper, this analysis of variations in European States' spending levels (in comparison with their entry level) is a very useful one, although it would be even more interesting if it were associated with an analysis of the budgets' composition, so that we could see where spending is currently being cut, and whether there are any changes in the budgets' composition, thereby interconnecting this analysis of fiscal systems with the other institutional dimensions found in the models of capitalism.

**Ernst Ekkehard's presentation** 'Monetary and fiscal policies in a search and matching model' revolved around the construction of a macro-economic model testing a hypothesis that, according to the author, has not yet been given serious enough consideration in the development of monetary and fiscal policies. The hypothesis here is that levels of employment and investment (plus returns on one's funds) are systematically affected by the time lost during the process of looking for the right job for the right person, and during the process of investing whatever spare change people might be carrying in their pockets.

This reality was first demonstrated and then incorporated into monetary policy changes, the idea being that it could be used to persuade the European Central Bank to adopt strategies differing from the ones it has pursued up until now, particularly in situations characterised by relatively low levels of inflation. Having said that, both the presentation and the paper require superior economic competencies before anyone can hope to understand the models they use.

Moreover, the formulae found here render any discussion highly arduous for anyone who does not belong to an inner circle of WP2 experts. I hope that future versions of this text will be made clearer for neophytes like myself.

## Visite d'usine

### HYUNDAI ET MOBIS, ASAN, COREE DU SUD NISSAN ET TOYOTA, KYUSHU, JAPON

Yannick Lung

A l'invitation d'IMVP, une délégation du GERPISA (Elsie Charron, Bruce Belzowski, Bernard Jullien, Ulrich Jürgens et Yannick Lung) a participé à l'IMVP Asia Forum qui s'est tenu du 10 au 14 octobre 2005 en Corée du Sud et au Japon, forum organisé par Koichi Shimokawa et Takahiro Fujimoto (MMRC).

Outre deux journées de présentation des résultats des travaux récents d'IMVP à Séoul et à Tokyo, deux journées ont été consacrées aux visites d'usines en Corée du Sud et dans l'île de Kyushu au Japon.

Voici quelques impressions rapides après ces visites.

### Hyundai et Mobis, Asan, Corée du Sud

En Corée du Sud, ce sont les usines récentes de Hyundai et Mobis à Asan (près de Séoul) qui ont fait l'objet d'une visite. Ouvert en 1991, le site du constructeur automobile coréen est composé d'une unité de production de moteurs (fonderie, usinage et assemblage) et d'une unité d'assemblage de voitures avec deux modèles : Sonata et Grandeur. La capacité de production annuelle est de 290,000 véhicules, en grande partie exportés, avec environ 4000 salariés travaillant en deux équipes (8 heures + 2 heures supplémentaires par jour). Une visite rapide de l'unité de carrosserie et de l'unité d'assemblage ont permis de remarquer un fort degré d'automatisation, notamment au niveau des presses : de la découpe de la tôle jusqu'au

chargement des pièces dans les chariots, puis leur stockage (jusqu'à 1,5 jour de stocks), il n'y a aucune intervention humaine car manipulateurs, robots, chariots autoguidés et autres automatismes assurent l'intégralité des opérations. Bien sûr contrôle et maintenance restent le fait de salariés. On retrouve une intervention humaine dans la préparation des soudures pour les petites pièces, alors que la ligne de soudure est elle aussi intégralement automatisée, les opérateurs intervenant pour alimenter des pièces ou procéder à des opérations de vissage ou encore de contrôle visuel. La ligne d'assemblage reste, quant à elle, essentiellement manuelle, mais les robots sont relativement présents : ils interviennent notamment pour mettre en place les sièges et la vitrerie. Cette orientation vers un degré élevé d'automatisation répond vraisemblablement à un souci d'éviter des conflits (les luttes

sociales sont importantes en Corée du Sud). C'est certainement un facteur explicatif de la progression sensible de la qualité des produits de Hyundai, notamment de la Sonata exportée vers les Etats-Unis. La visite s'est poursuivie par l'usine de Mobis, filiale équipementière du groupe Hyundai, qui prépare quatre modules différents pour la Sonata : la face avant (*front end*), le cockpit, le châssis arrière et le châssis avant. Située à 12 km de l'unité d'assemblage, l'usine a été ouverte en 2004.

Elle réunit 405 salariés et alimente en flux synchrone (JIS) ces quatre composants sur la ligne d'assemblage du constructeur. Le temps de production d'une voiture est de 101 minutes alors que la préparation du module est de 46 minutes auxquelles s'ajoutent 10 minutes pour le chargement et 24 minutes pour le transport.

Modules préparés par Mobis (Asan)	Châssis avant / arrière	Cockpit	Face avant ( <i>front-end</i> )
Nombre de composants assemblés	53	69	37
Nombre de fournisseurs	45	53	19

Cette usine moderne possède une ligne d'assemblage par module. L'assemblage est réalisé manuellement par de jeunes opérateurs récemment recrutés (le cycle de temps en moyenne inférieur à une minute est modulé individuellement) alors que de multiples contrôles sont réalisés à différentes étapes de façon automatique. Un laboratoire de test des modules a été mis en place. En amont des lignes d'assemblage, on trouve une large surface (équivalente à celle occupée par les quatre lignes d'assemblage) pour le stockage des nombreux composants livrés par les fournisseurs de Mobis. Le stockage se fait sur des supports prêts à être transférés près des lignes d'assemblage pour que les opérateurs saisissent les composants. En aval des lignes d'assemblage, les modules sont chargés automatiquement sur des camions aménagés à cet effet. Nul doute que Mobis souhaite dans cette unité montrer ses compétences dans la préparation des modules et la gestion de la logistique complexe associée (y compris pour l'après-vente). Son ambition de rentrer dans le top 10 des équipementiers au niveau mondial en 2010 suppose qu'il devienne fournisseur de premier rang pour d'autres constructeurs que sa maison mère.

## Toyota, Kyushu

Connue pour avoir introduit des amendements significatifs au système de production Toyota lors de son ouverture en 1992 en cassant la longue ligne d'assemblage final, l'usine de Miata est aujourd'hui au cœur d'un changement d'une autre nature : les véhicules hybrides y représentent en effet le tiers de la production avec les Toyota Highlander et Lexus RX300-330 (véhicules 4x4 et SUV) et, depuis peu, la Lexus IS250.

Pour produire cette voiture de la marque de haut-de-gamme du groupe Toyota, on a procédé au dédoublement des différents ateliers (presse, carrosserie, peinture et assemblage). Toyota Motor Kyushu Inc. (filiale) regroupe environ 5000 salariés, dont 3000 permanents, pour une capacité annuelle de 230,000 véhicules.

La visite s'est cantonnée à l'usine d'assemblage du Highlander et des Lexus RX 300-30 car la nouvelle unité qui assemble des voitures Lexus montait en puissance. De cette visite rapide et du discours de nos hôtes, il ressort deux principales observations.

Premièrement, l'importance de la main d'œuvre temporaire qui atteint la moitié de l'effectif de la ligne d'assemblage finale visitée (ce fut la seule partie de l'usine que nous avons pu visiter). Un opérateur sur deux est employé par une des trois agences de travail temporaire, l'une d'entre elles Technosmile étant une filiale de Toyota Motor Kyushu. Malgré leur statut précaire, il s'agit d'une main d'œuvre motivée car elle aspire, pour une grande partie d'entre elle, à devenir travailleur permanent de Toyota (80% des temporaires achèvent leur contrat et la plupart poursuivent sur un autre contrat). Ce sont des jeunes, ce qui est essentiel sur les chaînes d'assemblage de Toyota où l'intensité de l'effort et la précision dans l'exécution des tâches restent la règle (l'âge moyen est de 27 ans). Et c'est une main d'œuvre qui permet d'ajuster facilement le volume de l'emploi à l'activité de production. Avec les heures complémentaires (2 équipes et 2 heures complémentaires lors de la visite), le site présente une remarquable flexibilité externe pour s'adapter aux variations de la demande de ses produits.

Deuxièmement, la réticence à l'automatisation et l'accent mis sur l'amélioration permanente par les suggestions des salariés. Le site a particulièrement souffert d'une automatisation importante lors de son ouverture, au moment de l'éclatement de la bulle, d'où des surcapacités importantes. L'accent est aujourd'hui mis sur l'automatisation assistée, plutôt que l'automatisation intégrale – en contraste avec le cas de Hyundai. L'automatisation est activée par l'opérateur et plusieurs semi-automatismes ont été bricolés localement ou au sein du groupe Toyota. Un exemple : un système d'aimants permet d'extraire le nombre désiré de pièces d'une boîte de vis où elles sont difficiles à saisir avec une main gantée, ce qui permet de gagner quelques secondes ou dixièmes de seconde.

Le Système de Production Toyota TPS poursuit sa recherche d'une amélioration permanente (*kaizen*) par l'implication des salariés ainsi qu'une organisation logistique minutieuse. On y voit moins de robots que chez d'autres constructeurs, par contre la logistique y est omniprésente : l'unité est parsemée de nombreuses caisses et autres supports de composants, plusieurs ouvriers étant occupés à la préparation de lots de composants (avec un effort remarquable de rationalisation) et on observe des mouvements incessants de petits véhicules amenant des supports chargés, retirant des supports vides, etc.

Malgré le recul sensible du système de quasi-emploi à vie dont atteste l'expansion du travail précaire (25% en 2003 lors de notre précédente visite à Nagoya), le TPS se reproduit. Ce qui interroge sur la complémentarité institutionnelle généralement postulée entre le quasi-emploi à vie et les autres attributs du TPS.

On peut noter la présence d'une poignée d'opérateurs de fournisseurs extérieurs à l'intérieur de l'usine d'assemblage. Mais ceci ne doit suggérer que Toyota aurait cédé à la séduction des modules. Il s'agit en effet de sous-ensembles électriques très spécifiques aux véhicules électriques, avec une électricité de puissance. Ceci supposait de faire appel à des fournisseurs hors de l'industrie automobile. Le volume restant limité (ne justifiant pas une implantation nouvelle) et le module assemblant des éléments produits en partie sur l'île de Kyushu, il a semblé préférable, pour des raisons logistiques, qu'un fournisseur comme Sumitomo Wiring System localise les quelques postes de travail à l'intérieur du site. On ne peut cependant s'empêcher de penser que l'évolution technologique du produit pourrait conduire le TPS à évoluer.

## Nissan, Kyushu

Plus ancienne que celle de son concurrent puisqu'elle fête cette année son trentième anniversaire, l'usine de Nissan est aussi plus importante avec 4894 salariés (dont 351 temporaires) et elle assemble dix modèles différents avec deux unités parallèles. Ses capacités de production dépassent le demi-million de véhicules annuellement (526,000) et sa localisation la destine à l'exportation : en bord de mer, le site possède son propre port d'embarquement de véhicules et près des 2/3 de la production est exportée.

La production de l'usine pour le marché domestique est réalisée en fonction des commandes des consommateurs, avec une détermination définitive du film de production seulement quatre jours en amont. Compte tenu de l'importance des exportations, c'est donc entre un cinquième et un quart de la production qui est faite à la commande, l'essentiel étant réalisé en fonction d'une programmation par les réseaux étrangers. La gestion d'une variété étendue (10 modèles sur deux unités différentes) a été facilitée par l'utilisation de système automatisée de production flexible en carrosserie comme en peinture, les modèles se succédant de façon aléatoire.

La visite a été plus exhaustive (mais rapide) : presses, atelier de carrosserie, traversée de l'atelier de peinture et, enfin, ligne d'assemblage final de l'unité 2. Cette unité produit quatre modèles différents, dont la Lafesta qui partage sa plate-forme avec la Renault Mégane. L'accent est plus largement mis sur l'automatisation sur la ligne d'assemblage final (15% des tâches seraient automatisées) : pose du pare-brise et des sièges avant, remplissage des fluides sont ainsi effectués par l'un des 57 robots. L'automatisation dépasse 90% en carrosserie comme dans l'atelier de peinture. Une situation assez proche de l'usine de Hyundai, mais on trouve encore dans l'atelier des presses de Nissan des opérateurs pour charger en amont, décharger, ranger et contrôler en aval avant le transfert vers l'atelier de carrosserie.

Lors de la visite, le nombre de temporaires avait été réduit compte tenu de la conjoncture (il a atteint le millier de salariés au pic de production). Sur la ligne d'assemblage, les opérateurs sont jeunes, d'autant que de nombreuses positions pénibles (bras levés) sont encore observables. La visite semblant intervenir dans un moment de production réduite, il est périlleux d'en déduire trop rapidement une différence entre Toyota et Nissan en matière d'emplois temporaires.

Au sein de l'usine, trois équipementiers (dont la filiale de Nissan, Aisan) préparent certains modules (cockpit, face avant notamment), mais de nombreux fournisseurs (une quarantaine) sont situés dans l'immédiate proximité ou dans un rayon de 50 kilomètres autour de l'usine.

Au total, les évolutions constatées il y a deux ans semblent donc s'amplifier et il est difficile de déceler lors de ces visites (il est vrai rapide) des inflexions chez l'un ou l'autre des constructeurs.

## Débat - Debate

### FACING TOUGH DECISIONS<sup>1</sup>

*Martin Bartmann*

The European Works Council at General Motors Europe (GME) is back in the spotlight as a result of negotiations

on GME's latest plans for restructuring and job cuts. As in earlier disputes, the EWC has been playing an active role that goes well beyond its statutory rights.

<sup>1</sup>. This paper was already published in "Mitbestimmung international edition 2005." <http://www.boeckler.de/cps/rde/xchg/SID-3D0AB75D-CA12B42E/hbs/hs.xls/164.html>

Companies in the automotive industry have long been active on an international scale, but over the past few

years, they have begun to adopt management strategies that play workforces and production sites off against one another systematically. In the most recent dispute at GME, for example, the Saab plant in Trollhättan and the Opel plant in Rüsselsheim were forced to compete for the future production of mid-range General Motors cars.

There is, however, also evidence of GME playing a zero-sum game in decisions over sites, even where direct competition between sites is not involved. Production volumes and models allocated to one plant are usually taken away from another: in 2005, for example, the Opel plant in Bochum was promised new models and production volume at the expense, and to the concern, of the British and Belgian plants at Ellesmere Port and Antwerp.

Without cross-border co-ordination of workers' interests, workforces are in danger of remorseless pressure to make ever more concessions. European Works Councils (EWCs), which have been set up in almost all car companies within the EU, can serve as a focus for co-ordinating national worker representative bodies, but their statutory rights are restricted to information and consultation, and are not comparable with the rights of co-determination that their German or Swedish counterparts enjoy.

GME proves, however, that an active EWC can win rights which go beyond those in the EWC Directive and can establish itself as a partner for both negotiations and agreements. GME's EWC, called the European Employee Forum, was set up in 1996. Since then, it has engaged in four major sets of negotiations to conclude framework agreements with management, and has organised two major European days of action. It is one of the pioneers in broadening EWCs' powers. (The first EWC in the car industry to negotiate successfully with management was at Ford Europe where the Ford/Visteon agreement was signed in early 2000.)

### Moving to framework agreements

The dispute around the alliance between GM and Fiat in 2000 was a key first step. The EWC organised Europe-wide action over management's failure to abide by information and consultation rights, forcing it to the bargaining table and securing a European framework agreement that, among other things, secured workers' status in those sections of the company integrated into joint ventures with Fiat.

It is, in fact, not unusual for companies in the automotive industry to ignore EWCs' rights to information and consultation when the bodies are first set up. GM's EWC was able to take action against this without recourse to law, unlike Renault's closure of its Belgian plant in Vilvoorde in 1997, which led to a landmark court case. The EWC's next test came with the dispute around the closure of Vauxhall's British plant in Luton in 2000/01.

This dispute, unlike that surrounding the alliance with Fiat, set GM workforces on a collision course with each

other, as Rüsselsheim stood to benefit directly from the closure of Vectra production in Luton. Against this backdrop, it is remarkable that the EWC - and, of course, local unions and works councils - managed to mobilise 40,000 workers for the first European day of action, and to secure a European framework agreement with management. The closure of Vectra production at Luton went ahead, but the plant survived and there were no compulsory redundancies.

The EWC concluded its third European framework agreement after the 'Olympia' restructuring programme, which directly affected plants in Belgium, Germany and Spain. It accepted the need to reduce surplus capacity but was keen to avoid plant closures and redundancies, arguing that cuts and job losses should be spread across Europe rather than being concentrated on just one production site.

### Competition between Rüsselsheim and Trollhättan

The EWC faced its fourth big test in October 2004, when GME announced a restructuring and cost-savings plan that threatened 12,000 jobs in Europe. Production of mid-range Saab and Opel cars was to be concentrated in just one plant, with the Rüsselsheim and Trollhättan plants in direct competition for the work. The announcement of job losses led to an unofficial strike at the Bochum plant, which halted production in other plants. The EWC organised a further European day of action, which was supported by workers in Belgium, Germany, Great Britain, Poland, Spain and Sweden.

German and Swedish workers' representatives negotiated rules governing competition for midrange production: national collective agreements were not to be undercut and both sites were to be retained. However, these concessions prompted tensions between the plants for a while. The scope for pay concessions was, for example, greater in Germany because payments were often higher than the collectively agreed minima, while the German plants were sceptical about concessions in Trollhättan, such as threeshift working with low shift premia and longer hours in return for subsidies from the Swedish government.

In December 2004, management and the EWC signed a framework agreement providing for 12,000 jobs to be cut, including 9,500 in Germany. This agreement provided for the cuts in Germany to be secured by means of voluntary severance, partial or early retirement for older workers, outsourcing and so-called 'transfer agencies' (government-subsidised schemes to offer workers retraining and wage guarantees) rather than compulsory redundancies. Management gave no guarantees that sites would be retained at this point, and had also not yet decided where midrange production was to be located.

It was only on 4 March 2005 that mid-range production was given to Rüsselsheim and what was called the 'future agreement' for Germany was concluded, with management underwriting sites until 2010 and undertaking not to make compulsory redundancies.

In return, workers accepted lower Christmas bonuses, further measures to make working time more flexible, and a one-year pay freeze.

### Faultlines between national strategies

The future of the Trollhättan plant has also been secured until 2010, but employment has not been guaranteed and it is not clear which models the plant will be manufacturing: there is even the possibility that the Saab 9-5 could be relocated to Rüsselsheim. Development of mid-range models has been concentrated in Rüsselsheim, putting a question mark over Saab's research and design centres. There has also been speculation about the possible sale of Saab, although GM management's most recent statements indicate that the Saab range may be extended. In June 2005, the development centre in Rüsselsheim was asked to develop the compact range as well as mid-range vehicles, securing and even extending its role over the next few years.

These four framework agreements demonstrate that GME's EWC is able to co-ordinate workers' interests beyond national borders. The most recent dispute also illustrates how difficult this co-ordination can be. Company-level site and/or employment guarantee agreements have a long tradition in the European countries where GM operates. Germany, for example, had agreements securing sites in 1993 and 1998, before the EWC concluded its framework agreements on site location, and there were elements of site guarantees in the agreement between British unions and Vauxhall in 1998.

Swedish unions, in contrast, have traditionally rejected employment guarantees, implementing instead a strongly macro-economic strategy aimed at securing employment opportunities for members – and workers in general – through improving the operation of the labour market.

This strategy is boosted by Sweden's labour market policy, which aims at full employment, and has achieved a relatively low unemployment rate (around 5 per cent) and comprehensive opportunities for further training and reskilling. This means that workers' representatives in Sweden are much more likely than, say, their German counterparts to accept job cuts where there is surplus capacity.

In multinational companies, however, Swedish unions feel that they are under pressure from guarantee agreements in other countries, and in some cases, they have complained of unfair competition, arguing that companies find it easier to cut jobs in Sweden than elsewhere. Consensual relations between management and trade unions can, to some extent, be seen as compensating for a lack of employment guarantees - although this was largely irrelevant in the case of Saab, since site location and employment decisions had shifted from Saab management in Sweden to GME management in Zurich.

The Swedish macro-economic strategy is, however, not the only approach coming under pressure from such guarantee agreements: British trade unionists also see the German agreements, as well as the statutory and financial restrictions on job cuts in Germany, as unfair competition between the countries of Europe. Nevertheless, it is clear - particularly in relation to the 2004/05 restructuring - that Opel plants in Germany bore the brunt of job cuts.

German companies may also regard statutory restrictions as hampering their flexibility and even preventing new investment, and this could offer a medium-term advantage to countries with fewer restrictions. It should also be remembered that the Swedish strategy is bound up with a framework of low unemployment and high unemployment benefits that does not exist in Germany, and without which workers rapidly withdraw support for a strategy of this kind.

### Co-ordinated but fragile

The divergent industrial relations models at national level will persist in the medium term, making it more difficult for bodies like EWCs to co-ordinate across borders. The case of GME illustrates, however, that transnational co-ordination and solidarity are perfectly practicable, even though more recent trends in 2004/05 show that the co-ordination is at times fragile.

A European Works Council that restricts its role to the information and consultation rights provided for by law will not be able to achieve the co-ordination and mobilisation of workers' solidarity that is necessary.

## INTRODUCTION AND BACKGROUND TO THE IWGF

*Adam Leaver*

Over the past five years there has been increasing cross-disciplinary academic interest in financialization. Following recent workshop meetings organised by Work Package 3 of the GERPISA-linked and EU-funded ESEMKG project, it became apparent that there was considerable scope for organising a broader, internationally focused research group on financialization.

The International Working Group on Financialization (IWGF) was set up to try to link international researchers

from Europe, the US, Australia and elsewhere, and to encourage the cross-fertilisation of views, ideas, approaches and concepts of financialization. The IWGF is thus an interdisciplinary network of researchers and practitioners interested in financialization and all the issues around relations between the capital market, firms and households. Its' interdisciplinary character is reflected in its membership, which include: heterodox economists, post Keynesians, regulationists and international political economy researchers as well as cultural economy, geogra-

phy, sociology and management researchers. Overall the IWGF's research interests are diverse, but the research activity of our members concentrates on (but is not limited to) four main subject areas:

- ✓ Understanding the nature, drivers and outcomes of financialization in terms of firm and household behaviour,
- ✓ Examining the implications of financialization for national regimes of accumulation, innovation and the international financial system.
- ✓ Exploring issues about the narrative and performative dimensions of shareholder value, the new economy and what has come after
- ✓ Investigating the connection between financialization, increased inequality and new kinds of social division and stratification.

## Key Aims

The working group was set up to establish network connections and dialogue between researchers in different disciplines and countries who did not meet regularly but had shared interests in financialization and could learn from each other. Thus the principle purpose is to create an interdisciplinary space where academic researchers interact, debate and share results without excluding a minority of non-academic practitioners and policy makers.

The working group does not promote any one academic/disciplinary perspective or political orthodoxy, but facilitates debate and the exchange of ideas between researchers working in and between different disciplines and in different parts of the world.

## Activities

We aim to hold a workshop/conference every year, with location alternating between Europe and the Americas so as to bring together researchers from different disciplines and countries who seldom attend the same conferences. Our inaugural conference will take place provisionally during May 10-12th 2006 in London. Details about times, dates, speakers, venue etc, along with many other bits of information can be found on the IWGF website: <http://www.iwgf.org>

## Organisation

The Manchester GERPISA members, Ismail Erturk, Julie Froud, Adam Leaver, Sukhdev Johal and Karel Williams are managing the co-ordination of the IWGF in the first instance, but it is hoped that during the 2006 IWGF inaugural workshop an executive committee will be elected to reflect its international and academic constituency.

## L'actualité du produit

*Ugo Puliese*

### LOGAN : LA FIN HEUREUSE DE DACIA

La Logan est probablement le véhicule qui aura, au moins sur le plan médiatique, marqué l'année 2005. D'une part, elle constitue en effet le résultat d'un pari que l'on jugeait difficile. D'autre part, elle apparaît comme un produit qui pourrait remodeler le marché de l'automobile car il s'agit d'une voiture minimale sans être minimalisté et permettant de donner accès au marché du neuf à une couche importante de la population mondiale, en particulier dans les pays émergents. Certes, la promesse initiale d'une voiture à 5 000 dollars n'a pas vraiment été tenue puisque l'offre dans de nombreux pays porte avant tout sur des versions à 7 500 euros (avec sans doute un niveau d'équipement supérieur à ce qui était envisagé au départ).

Historiquement, on a vu se succéder différentes générations de voitures à bas coût. Tout d'abord, des véhicules en fin de cycle en occident qui venaient poursuivre leur carrière dans les pays émergents. On peut citer à cet égard les cas des Fiat Uno dans le Mercosur, de la Renault 12 en Argentine et en Turquie (sans oublier le cas de la Dacia 1300 qui en était un clone), de la Volkswagen Santana en Chine et au Brésil et de la Peugeot 405 en Iran.

Ensuite, on a vu des constructeurs réutiliser une ancienne plate-forme en l'affublant d'une carrosserie plus moderne.

Le cas le plus connu est celui de la Fiat Palio (basée sur la Uno), mais on peut également citer la Volkswagen Gol (dérivée de la première Polo et donc de l'Audi 50 de 1973) ou la Chevrolet Celta (Opel Corsa).

La Logan est l'une des toutes premières voitures conçue intégralement et spécifiquement pour les pays émergents. On peut également citer le cas de la Cherry QQ (Chine) mais cette voiture est largement « inspirée » (pour ne pas dire plus) de la Daewoo Matiz.

On retiendra de la Logan plusieurs lignes forces qui la rendent remarquable à plus d'un titre.

Ce qui fait de la Logan une réelle innovation est avant tout sa taille puisqu'il s'agit d'une voiture moyenne dotée d'une remarquable habitabilité, et non d'une petite voiture comme la Fiat Palio. Le deuxième aspect qui tranche de la Palio est sans doute le niveau de prix qui lui permet de s'insérer à un niveau d'offre que seules les Lada s'étaient réellement permis. Ce qui est au passage paradoxal, c'est que la Logan est une voiture de taille moyenne qui puise ses ressources dans le segment inférieur puisqu'elle repose sur la plate-forme B de l'alliance Renault-Nissan et qu'elle réutilise de nombreuses pièces ayant fait leur preuves sur les Clio.

Le deuxième point marquant de la Logan est qu'il s'agit d'une voiture d'ingénieur, pour reprendre une étiquette utilisée en général pour dénigrer un produit. Cette fois, pas de styliste, pardon de designer, pour nous asséner un discours sociologique ou culturel sur le signifiant du produit et son expression esthétique. Les ingénieurs ont cette fois accompagné le lancement de ce modèle en expliquant comment on pouvait faire simple quand tous les autres faisaient compliqué (par exemple des vitrages à simple courbure).

Comme à son habitude, Renault a par ailleurs su manier avec brio la carte de la communication comme il avait su le faire avec la Twingo. D'un concept simple, il a su faire un sujet de communication et donner à la Logan le lustre que son contenu technique ne lui donnait pas a priori : la Logan est originale donc c'est nouveau donc c'est chic.

Le troisième point à souligner est le fait que l'on a une fois encore pu rogner sur les coûts de développement et de production. Après tous les débats sur la production au plus juste, de nombreux gourous annonçaient que la prochaine révolution automobile porterait sur la réduction des coûts de commercialisation puisque l'on avait fait le tour des réductions de coûts industriels. Les concepteurs de la Logan ont démontré que l'on pouvait faire encore quelques économies en puisant dans les banques existantes d'organes et de pièces, en jouant habilement sur le *decontenting*, en pariant sur les économies d'échelle (avec un niveau de production visé d'un million d'exemplaires), en choisissant des lieux de production où la main d'œuvre reste peu onéreuse et en maximisant le taux d'intégration locale pour démultiplier (via les équipements) cet effet de coût salarial. Selon la Deutsche Bank, le coût de production de la Logan s'élève à 1 089 dollars contre 2 468 dollars pour une voiture occidentale équivalente. Un ouvrier de Dacia coûte à ses employeurs 324 dollars par mois contre 4 723 dollars pour son homologue occidental.

La Logan constitue par ailleurs un élément critique dans l'objectif assigné par l'ancien Président de Renault, Louis Schweitzer, d'atteindre un niveau mondial de ventes de quatre millions de véhicules par an. En effet, Renault en est pour l'instant à un niveau de 2,4 millions d'unités et seul le million d'exemplaires attendu de la Logan vers 2010 permettra de passer le cap. Comme tous ses concurrents, Renault est à la recherche de relais de croissance puisque les pays occidentaux n'offrent plus qu'une croissance très modérée. La Logan constitue la clé qui permet d'accéder aux marchés les plus prometteurs. Néanmoins, selon un analyste de Dresdner Kleinwort Wasserstein, la contribution de la Logan ne serait que de 10 à 15 % au chiffre d'affaires de Renault et de 5 % à ses bénéfices.

Ce qui est nouveau dans la stratégie du groupe Renault est que la Logan sera probablement présente sur les deux marchés automobiles promis à des taux record de croissance, la Chine et l'Inde, alors que la Palio donnait l'impression d'être présente dans les pays où Fiat s'était déjà implanté. Il s'agit donc d'un véhicule de conquête et non d'un instrument de consolidation de positions déjà acquises.

La cinquième caractéristique de la Logan est qu'elle constitue l'une des premières réponses au défi coréen. Le groupe Hyundai-Kia s'est en effet introduit sur les marchés occidentaux par le bas en offrant des produits à des prix défiant toute concurrence puis en étoffant son offre avec des produits robustes et d'assez bonne facture. Comme à son habitude, General Motors a fait face au défi par croissance externe, c'est-à-dire en rachetant une entreprise coréenne (Daewoo, devenu le fabricant de produits portant la marque Chevrolet). La Logan constitue une réponse plus industrielle que stratégique. On notera au passage que General Motors était sans doute le mieux placé pour faire une Logan et bien avant Renault. En effet, grâce à ses liens avec Lada, il aurait pu lancer une voiture produite en Russie et conçue à partir d'éléments puisés dans la banque d'organes Opel. L'outil industriel était là, le réseau de distribution également. C'est probablement le manque de contrôle sur Lada qui rendait l'opération difficile, voire impossible, et, de toutes façons, l'opportunité Daewoo était bien plus attractive.

On a par ailleurs beaucoup débattu sur le fait que la Logan, initialement prévue pour les seuls pays émergents, est également commercialisée en Europe de l'ouest. Or, la montée en gamme de Renault (comme tous les autres constructeurs), a laissé un vide dans l'offre que des véhicules relativement chers comme la Clio, la Twingo ou la Modus ne peuvent combler. En outre, le pouvoir d'achat des consommateurs stagne et ceux-ci sont également sollicités (et attirés) par d'autres pôles de consommation en premier lieu dans le domaine des loisirs (voyages, internet, téléphonie). De plus, même si un consommateur raisonnable peut se laisser tenter par le marché de l'occasion, le marché du neuf conserve ses attraits (attachement psychologique à une voiture qui n'a encore jamais servi et niveau supérieur de garantie).

Un dernier point à souligner concernant la Logan est sans doute sa patronymie. Selon les marchés, elle sera badgée Renault ou Dacia, sans doute en raison de la faible notoriété internationale de la marque roumaine et de son manque de crédibilité (sans oublier la faiblesse de son réseau mondial). Il s'agit à la fois de capitaliser sur l'image de Renault pour rendre ce produit crédible et en même temps de ne pas trop identifier ce modèle avec le reste de la gamme Renault pour éviter que des problèmes de non qualité ne viennent entacher l'image du constructeur français. Il s'agit donc d'un exercice particulièrement difficile qui est loin d'être gagné.

Mais d'autres risques pèsent sur la Logan. Tout d'abord, les premiers exemplaires qui viendront sur le marché seront issus de Roumanie qui n'a pas toujours laissé un souvenir mémorable en terme de savoir-faire automobile. Sans évoquer forcément les précédents produits Dacia, il suffira de se souvenir que l'épisode de la Citroën Axel lancée dans les années quatre-vingt a tourné court.

Si on observe ce qui est advenu d'une autre tentative de « voiture émergente » on peut également s'interroger sur la viabilité commerciale de la Logan, une fois passé l'effet de mode. En effet, il y a plusieurs années, les constructeurs japonais avaient lancé en Asie du sud-est, essentiellement en Thaïlande, des « voitures asiatiques » comme les Toyota

Soluna et Honda City qui avaient pour vocation de drainer la clientèle des classes montantes de ces pays. Or ces modèles n'ont jamais percé et le coup de grâce leur a été donné par ce que l'on a appelé la crise asiatique. En fait, les clients locaux ont observé avec dédain des modèles qui apparaissent comme des sous-produits comparés à des voitures plus « normales » comme la Toyota Corolla ou la Honda Civic. La Logan génère un risque pour le réseau Renault en Europe de l'Ouest. En effet, si elle constitue une alternative idéale à l'achat d'un modèle d'occasion, elle ne pourra que nuire à l'activité des concessionnaires de la marque au losange qui réalisent leurs plus belles marges sur le marché de l'occasion. Comme les marges du concessionnaire ne s'élèvent qu'à 5 % sur la Logan contre 10 % sur un modèle Renault neuf, on devine les grincements de dents du réseau.

D'autre part, la Logan bénéficie, contrairement à la Palio, de circonstances géopolitiques favorables puisque de nombreux pays émergents sont en phase de décollage. Ainsi, 80 % de la population mondiale est en passe d'accéder à l'automobile puisque le premier geste d'un foyer bénéficiant d'une hausse de son niveau de vie est d'acquérir une voiture. De plus, l'économie de marché, désormais prônée en Russie et en Chine, sinon en Inde et en Iran, permet d'envisager des échanges de pièces, de composants et de véhicules entre des pays traditionnellement très fermés. Mais les pays clés de la Logan sont également des pays économiquement instables sinon fragiles et qui ne sont pas à l'abri d'une récession brutale.

La Logan, comme ce fut souvent le cas chez Renault (avec le Scénic par exemple), joue également un rôle de précurseur dans l'industrie automobile mondiale. Sans concurrente immédiate (les Volkswagen Fox ou la petite voiture commune à PSA et Toyota), la Logan voit s'ouvrir à elle un boulevard commercial dont elle saura profiter. Mais qu'en sera-t-il dans quelques années lorsque la concurrence se sera réveillée ?

Imagine-t-on Toyota rester à l'écart d'un tel pari industriel ? Et lorsque la concurrence sera là, la Logan ne pourra plus vraiment tabler sur une échelle d'un million de véhicules par an. Volkswagen prévoit pour 2008 une voiture à 3 000 euros (d'où son nom de code 3K), ce qui, compte tenu d'un coefficient multiplicateur de 2,5 pour son prix de vente, en ferait un modèle vendu 7 500 euros. En outre Volkswagen bénéficie déjà d'implantations importantes en Chine ou au Brésil, ce qui lui permettrait de rattraper le temps perdu sur Renault qui, lui, a dû négocier de nouvelles implantations dans les pays émergents.

Si on se projette dans le futur, on imagine d'ailleurs assez mal quel sera l'avenir à la fois de Dacia et de la Logan. Il ne semble pas prévu de développer une large offre sous la marque roumaine même si la famille Logan est appelée à s'élargir à un break, à une version bicorps et à un pick-up. L'ambivalence de marque entourant la Logan (à la fois Dacia et Renault) n'est pas non plus durable si on veut fidéliser le consommateur. Enfin, la vocation de la Logan étant d'amener de nouveaux clients à accéder à leur première voiture neuve, on peut supposer que l'intention finale est de leur faire acheter par la suite une vraie Renault, l'équivalent d'une Mégane ou d'une Laguna. Les différentes usines vouées à la production de la Logan dans les pays émergents passeront donc un jour à la fabrication de modèles plus sophistiqués. C'est d'ailleurs probablement la grande erreur de Lada de n'avoir jamais su accompagner ses clients dans leur vie. Un deuxième modèle

Lada plus évolué et mieux équipé aurait certainement assuré à la marque russe un matelas de clients plus fortunés et donc une certaine pérennité (et c'est peut-être ce qu'aurait pu envisager Opel en s'alliant à la marque russe). Pour être une vraie réussite, la Logan devrait donc savoir programmer sa fin sans successeur. La marque Dacia, tel le vilain petit canard de la fable est donc destiné, si tout va bien, à se métamorphoser en cygne Renault.

## Centre documentaire

*Danielle Lacroix*

### **LIVRES REÇUS**

GREGGIO Rodolphe, MAFFEI Benoît, MARCEL Bruno, *L'Europe est-elle vraiment condamnée au déclin économique ?*, Paris, Armand Colin, 2005, 301 p.

PARTIDA Raquel y CARRILLO Jorge (coord.), *Integración Regional y Globalización : impactos económicos y sindicales*, México, Centro Americano para la Solidaridad Sindical Internacional, AFL – CIO, Washington, American Center for International Labor Solidarity, 2005 , 276 p.

### **LIVRES ACQUIS**

GIACHETTI Diego, SCAVINO Marco, *La FIAT aux mains des ouvriers. L'automne chaud de 1969 à Turin*, Paris, Les nuits rouges, 2005, 305 p.

### **REVUES REÇUES**

*Frontera Norte*, n° 3, Vol. 17, enero-junio 2005, Tijuana (Baja California), México, El Colegio de la Frontera Norte, 157 p.

### **ÉTUDES, RAPPORTS REÇUS**

BAILEY Paul, RAI Pallavi, HEERDEN (van) Auret, CAMPBELL Duncan, *L'impact dans le domaine social et du travail de la mondialisation dans le secteur de la fabrication du matériel de transport*, Genève, Organisation Internationale du Travail, BIT, 2000, 213 p.

LECHEVALIER Sébastien, *Toyota peut-il sauver le Japon (et le reste du monde) ?*, Jouy-en Josas, HEC Eurasia Institute, 2005, 80 p.

**PAPIERS, ARTICLES REÇUS**

DOBREV D. Stanislav, KIM Tai-Young and SOLARI Luca, « The Two Sides of the Coin: core Competence as Capability and Obsolescence », *Advances in Strategic*

*Management*, Vol.21, 2004, pp. 255-285.(Edited by J.A.C. Baum and A.M. McGahan, Elsevier Ltd., 2004).

**CALENDRIER DES RÉUNIONS DU RÉSEAU 2005-2006****Journées de travail du GERPISA / GERPISA monthly seminar**

Les Journées de Travail du GERPISA auront lieu le 1er vendredi de chaque mois (décembre 2005 à mai 2006, cf. dates ci-dessous), de 14h00 à 17h00. Les lieux et programmes seront annoncés dans la Lettre du GERPISA et dans les convocations. (En raison de travaux prévus à la MSH, il est possible que certaines séances se déroulent dans d'autres lieux).

- ✓ 2 décembre 2005
- ✓ 6 janvier 2006
- ✓ 3 février 2006
- ✓ 3 mars 2006
- ✓ 7 avril 2006
- ✓ 5 mai 2006

**Workshops et réunions ESEMK / 4ème programme du GERPISA**

- ✓ 11-12 mai 2006 : workshop workpackage 3, Financialisation, Londres
- ✓ 19 janvier 2006 : Réunion du Comité de Pilotage ESEMK, Paris
- ✓ 14 juin 2006 : Réunion des participants ESEMK / 4ème programme du GERPISA, Paris, Ministère de la Recherche

**14ème Rencontre Internationale du GERPISA / 14th GERPISA International Colloquium**

12-13 juin 2006, Paris, Ministère de la Recherche (avec une Réunion du Comité International de Pilotage du GERPISA le 14 juin 2006)

## LA LETTRE DU GERPISA

### Sommaire du n° 186

**P.1 Éditorial :**

L'industrie automobile US victime de la financiarisation  
*Yannick Lung*

**P.2 Questions de recherche :**

Analyse des complémentarités / Conflits entre les différents modèles socio-économique européens : un compte rendu critique  
*Tommaso Pardi*

**P.9 Visite d'usine:**

Hyundai et Mobis, Asan, Corée du Sud, Nissan et Toyota, Kyushu, Japon  
*Yannick Lung*

**P.11 Débat**

Facing tough decisions  
*Martin Bartmann*

**P.13 Introduction and background to the IWGF**  
*Adam Leaver*

**P.10 L'actualité du produit :**

Logan: La fin heureuse de Dacia  
*Ugo Puliese*

**P.16 Centre documentaire**

*Danielle Lacroix*

**P.17 Calendrier des réunions du réseau 2005-2006**

E-mail des auteurs

*Yannick Lung* : yannick.lung@gerpisa.univ-evry.fr  
*Tommaso Pardi*: tommaso.pardi@univ-evry.fr  
*Martin Bartmann*: bartmann@rhrk.uni-kl.de  
*Adam Leaver*: adam.leaver@man.ac.uk  
*Ugo Puliese* : upul@wanadoo.fr

*Direction* : Yannick Lung

*Collaboration* : Martin Bartmann, Danielle Lacroix  
 Adam Leaver, Yannick Lung,  
 Tommaso Pardi, Ugo Puliese,

*Traduction* : Alan Sitkin

*Mise en page* : Carole Troussier  
*Mise en page sur Internet* : Carole Troussier

Les manuscrits sont à envoyer avant le 20 du mois  
 The manuscripts have to be sent before the 20th of the month