

L'industrie européenne va-t-elle se recharger dans la batterie ?

par [Sarah Guillou](#)

Le 9 décembre 2019, la Commission européenne a donné son accord aux versements d'aides d'Etat pour le développement de la recherche et de l'innovation du secteur des batteries en Europe. Cet accord porte sur un montant de 3,2 milliards d'euros offerts par 7 pays membres ; il est sensé entraîner des investissements privés pour 5-7 milliards d'euros. Le projet a obtenu le label IPCEI, c'est-à-dire celui de projet jugé important et portant sur des intérêts européens communs. La décision ne faisait pas mystère mais elle marque le démarrage d'une politique industrielle européenne plus décidée que par le passé.

Les batteries seront un élément important de la transition écologique, d'une part pour assurer la disparition du moteur à combustion et, d'autre part pour emmagasiner les énergies renouvelables dont la production est intermittente.

Le secteur de la production des batteries pour les voitures électriques est

en pleine expansion. Le Japon, la Chine et la Corée du Sud dominant le marché, l'Europe est très loin derrière.

Il est rare de saisir la stratégie industrielle de l'UE tant elle est souvent brouillée par les positions contradictoires de ses membres ou dénuée de substance car fondée sur un consensus minimal retirant toute valeur ajoutée à l'échelon européen.

Les initiatives pour soutenir la recherche, la production et le recyclage des batteries amorcées depuis 2017 jusqu'à ce dernier feu vert de Bruxelles aux aides des Etats font apparaître une stratégie cohérente en matière industrielle, qui devra cependant être adossée à des arbitrages en matière de politique commerciale et de politiques urbaines.

L'industrie de la batterie, une industrie au carrefour du passé et du futur industriel de l'Europe

Elle est cohérente non seulement avec l'actuelle spécialisation de l'industrie européenne mais aussi avec les objectifs environnementaux de l'UE. Elle est cohérente avec son passé, l'automobile, et son futur, l'environnement.

En effet, la production de batteries va devenir très vite un enjeu crucial pour l'avenir de l'industrie automobile en Europe qui doit faire face à deux

chocs majeurs :

un choc de régulation associé aux limites d'émissions de CO₂ et à

l'organisation des mobilités urbaines et un choc technologique mélangeant les

véhicules autonomes, les objets connectés et la voiture électrique. Or cette

industrie représente 700 milliards d'euros de production pour la seule zone euro

et 6,1% de l'emploi total européen. Elle exporte 37% de sa production et participe

fortement à l'excédent commercial de l'UE (Eurostat). Elle réalise 25% de la recherche

et développement (R&D) des 1000 premières entreprises européennes en 2018 (206,3 milliards

d'euros, EU R&D Scoreboard). Volkswagen, Daimler et BMW sont les trois

premiers investisseurs en R&D parmi les 1000 premiers investisseurs

européens tous secteurs confondus. En France, Renault et Peugeot sont les deux

premiers investisseurs en R&D après Sanofi. En outre c'est une industrie

fortement fragmentée sur le territoire européen qui induit une sensibilité très

partagée à tout choc qui toucherait le secteur.

En matière de véhicule

électrique, la batterie est la pièce maîtresse des véhicules électriques, elle

en constitue entre le tiers et la moitié de la valeur ajoutée.

De plus, la

production de batteries ne doit pas être trop éloignée, tant physiquement qu'au

sens de l'intégration verticale de la production des véhicules. C'est en effet

un élément de poids, au sens propre, donc les coûts de

transports sont élevés,
et au sens figuré parce que c'est l'essentiel de la valeur ajoutée[1]. Or l'UE est très peu présente dans la production mondiale de batteries.

Du côté du futur, le « green new deal » annonce un changement de braquet en matière de contrôle des émissions. La neutralité carbone est visée à l'horizon de 2050. Déjà la pression est forte sur les constructeurs pour qu'ils passent à l'électrique, car en effet ils doivent se conformer d'ici 2021 à ce que leurs flottes de véhicules ne dépassent pas les 95 grammes de CO2 par kilomètre. Ils devront payer une amende de 95 euros pour chaque gramme additionnel multiplié par le nombre de voitures vendues. La contrainte est telle que Fiat n'a pas hésité à s'allier avec Tesla (rachat des crédits d'émission de Tesla) pour se conformer aux objectifs (voir « Quand Fiat-Chrysler s'offre les crédits Co2 de Tesla », *Les Echos*, 6 mai 2019).

Les constructeurs européens n'ont pas trop tardé à se lancer dans la production de véhicules électriques : le marché des voitures électriques européen est plus grand que celui des Etats-Unis. Mais la production européenne, qui représente 22% de la production mondiale, est réalisée avec des batteries importées.

Les batteries sont également une pièce maîtresse de la transformation énergétique, les énergies

renouvelables, de nature intermittente, nécessitent d'être stockées. A cet égard, le stockage dans les batteries de véhicules à l'arrêt pourrait être un des vecteurs de l'articulation des véhicules avec les besoins en énergie de la ville.

La réalisation des objectifs du « green new deal » ne se fera qu'en développant les technologies de conservation de l'énergie. La disponibilité de batteries bon marché aidera à développer les énergies renouvelables. Aujourd'hui seuls les Chinois peuvent produire des batteries bon marché. Mais si on veut transformer les subventions européennes en profits futurs, faut-il laisser le marché européen totalement ouvert aux batteries chinoises ?

L'équilibre entre protectionnisme et ouverture commerciale reste à trouver

L'UE est fortement insérée dans la légalité internationale et en matière de politique commerciale, elle a plutôt penché du côté de l'ouverture aux échanges que du côté du protectionnisme. La concurrence chinoise a rebattu les cartes et l'UE tend de plus en plus à analyser la réciprocité des conditions de l'échange. Les subventions publiques chinoises et les barrières posées aux entreprises européennes pour accéder au marché chinois sont de moins en moins ignorées. Cependant le rôle de l'UE dans la défense de règles de

commerce juste et équitable, voire le poids de la responsabilité d'être historiquement cette voix du libéralisme régulé, pourrait contraindre ses marges de manœuvre.

Les subventions européennes sont-elles légales au regard des règles du commerce international ? Les Etats-Unis pourraient-ils demain venir contester la position de leadership du suédois Nothvolt ou du français Saft au motif que ces entreprises ont reçu des subventions européennes ? Rappelons que l'UE vient de se faire condamner par l'OMC pour avoir versé des subventions à Airbus (décision d'octobre 2019) entraînant des droits de douane américains sur 7 milliards de dollars d'exportations européennes.

Les batteries, des cellules aux packs complets, ont été exclues de l'accord sur les technologies de l'information (ITA, 1996, 2015). Donc les batteries ne sont pas couvertes par un accord spécifique. En revanche, une politique de subvention de la production des batteries pourrait conduire à des mesures de représailles (*counterveiling measures*). Précisément, l'accord de l'OMC sur les subventions (Subsidies and countervailing measures, SCM) prohibe l'usage de subventions qui pourraient affecter le commerce dans la mesure où elles donneraient un avantage au contenu local.

A contrario, l'UE doit-elle se protéger de l'entrée des batteries chinoises voire

japonaises ? [\[2\]](#)

A l'égard des batteries chinoises, elle pourrait légalement le faire au motif que leur production a été subventionnée. Mais une telle position n'est pas exempte d'un effet boomerang sur sa politique actuelle. De manière plus indirecte, une réglementation en termes de standards relatifs à l'extraction des minerais et au recyclage des batteries pourrait être mise en place et reviendrait à protéger les producteurs européens de la concurrence asiatique tout en renforçant les exigences environnementales et technologiques du processus de production des batteries.

Enfin, l'UE doit-elle accueillir à bras ouverts les investisseurs étrangers du secteur des batteries ? Au regard des objectifs de court terme de l'emploi, de l'environnement et des transferts de technologie, la réponse doit être positive. Mais il faut mesurer que cela peut créer une concurrence difficile pour les nouveaux entrants qui devront faire face à des coûts plus élevés, étant en bas de la courbe d'apprentissage et ne bénéficiant pas encore d'économies d'échelle. Le choix de l'ouverture aux investisseurs a jusqu'à présent plutôt prévalu. On a pu voir ainsi le chinois CATL investir avec BMW en Allemagne, le sud-coréen LG Chem investir en Pologne tandis que Samsung SDI et SK Innovation se sont implantés en Hongrie.

Il faut

veiller à contrôler ces investissements de telle manière à qu'ils ne soient pas prédateurs, ni sur la captation de la demande européenne, ni sur la captation des subventions (tel que cela a pu se produire avec les panneaux solaires).

Des ressources aux débouchés, des efforts encore nécessaires

Outre la définition du degré d'ouverture optimale pour le développement de l'industrie, deux autres leviers majeurs sont à envisager : celui de l'accès aux ressources et celui des débouchés.

En effet, la question de l'approvisionnement en lithium reste une probable pierre d'achoppement future. Ces 10 dernières années, la Chine est devenu un fournisseur incontournable de lithium, en 2019 elle contrôle 60% de la production de lithium. Les producteurs de batteries doivent s'assurer un approvisionnement en lithium et en cobalt. Les mines de cobalt se trouvent principalement en République du Congo, détenues en grande partie par le suisse Glencore mais aussi le chinois Zhejiang Huayou. Avec la hausse de la demande, les prix de ces ressources vont augmenter.

Northvolt a signé un accord de vente en 2018 avec le canadien Nemaska Lithium pour s'assurer les ressources en hydroxide de lithium[3]. Les Européens ne devraient-ils pas joindre leurs forces pour gagner plus

d'indépendance en
matière d'accès aux terres rares ?

En matière
de débouchés, il va falloir que les gouvernements locaux
soient fortement
incités à modifier leurs parcs de transports publics et à
investir dans des
infrastructures favorables aux changements de comportements
des agents. Le cas
des villes chinoises qui achètent les bus électriques de BYD –
le deuxième plus
grand producteur chinois de batteries et producteurs de
véhicules électriques –
et qui contraignent de plus en plus la circulation aux
véhicules hybrides ou
électriques montre une autre dimension de la politique très
volontariste des Chinois.

La question du traitement comptable de ces dépenses publiques
locales, des
aides au financement des investissements aux infrastructures
des mobilités
électriques devra être discutée plus précisément à l'échelle
européenne. Il
faudrait également penser le déploiement des stations de
charge au niveau
européen pour parachever l'intégration européenne des
transports.

De plus la technologie
des véhicules électriques est complexe et nécessite aussi un
réseau de
sous-traitants notamment en micro-électronique. Enfin, la
localisation de la
production de véhicules électriques doit se faire auprès des
usines de
batteries et les deux nécessitent de grands espaces. Cela

implique une concordance de plusieurs éléments qui détermineront la localisation de l'industrie des batteries pour véhicules électriques. Pour le moment, la Chine cumule tous ces éléments, et le défaut qu'elle peut avoir en termes de technologie, elle le conquiert en échange du reste – un marché soutenu, l'engagement de l'Etat, le contrôle des ressources. C'est pourquoi tant d'entreprises automobiles se sont alliées à des constructeurs chinois pour produire des véhicules électriques en Chine. L'investissement de CATL en Allemagne n'est pas une mauvaise nouvelle. Cela signifie que l'Allemagne et l'Union européenne sont des territoires attractifs pour le fabricant de batteries chinois. Cela tient au fait que BMW apporte sa technologie mais aussi au fait que les infrastructures européennes et le marché européen permettent d'envisager la viabilité de ce marché. La dépendance aux batteries chinoises sera difficile à éviter à court terme, tant le gouvernement chinois est pro-actif dans la construction d'un environnement favorable aux véhicules électriques ; dans ce cas, autant influencer les conditions d'une interdépendance aujourd'hui tout en pensant l'indépendance future. Les constructeurs européens gagneront à se servir des compétences des Chinois et de leurs investissements tout en cherchant à se développer sur des technologies

parallèles et de rupture.

En conclusion, le marché des batteries illustre une interdépendance saine et démocratique entre la puissance publique – vecteur des préférences des citoyens – et les entreprises privées. La régulation sera un élément structurant du secteur et déterminant de la rentabilité de l'investissement dans le secteur. Tant le prix du carbone que la régulation sur les émissions que la mise en place d'infrastructures propices à l'usage des voitures électriques, les subventions directes (achat par l'Etat, ou financement de la R&D ou autres investissements) ou indirectes (fiscalité) au développement des véhicules électriques, et in fine le degré d'ouverture aux investissements et aux importations, créent l'environnement de la décision d'investissement des acteurs privés. La compétitivité est le résultat d'un processus continu et stable d'incitations favorables qui conduisent les acteurs à investir durablement. Si les Etats européens décident, en accord avec le mandat qui leur a été accordé, de parier et de s'engager dans l'électrique durablement, alors les acteurs privés pourraient suivre.

[\[1\]](#) De fait

les constructeurs automobiles se sont installés partout où ils vendaient, rapprochant le lieu de vente et le lieu de production ou au

moins d'assemblage.

[2] La concurrence n'est pas seulement chinoise. Du côté des Japonais, pionniers dans le secteur, l'alliance des constructeurs automobiles avec les producteurs de batteries a démarré bien avant le projet de consortium européen. Toyota est très actif dans le domaine de la recherche sur les batteries solides, planifiant de dépenser plus de 13 milliards de dollars de R&D d'ici 2030 sur les batteries de la prochaine génération. Un consortium japonais a également été lancé par la New Energy and Industrial Technology Development Organisation incluant 23 industriels japonais. Les Japonais risquent bien d'être les leaders des batteries solides avec l'engagement de Toyota.

[3] Nemaska Lithium est un producteur canadien d'hydroxide de lithium et de carbonate de lithium. Il extrait le lithium de sa mine Whabouchi, au nord de Chibougamau au Québec.

La nationalisation est-elle un leurre ou un outil de politique industrielle ?

par [Jean-Luc Gaffard](#)

La fermeture des hauts fourneaux du site de Florange en

Moselle par Arcelor Mittal et la recherche d'un repreneur par le gouvernement français ont conduit ce dernier à envisager, un temps, la nationalisation du site, c'est-à-dire, non seulement la production d'acier brut, mais aussi la ligne de transformation à froid. La menace de nationalisation a été clairement brandie dans la perspective de forcer la main au groupe Mittal pour qu'il cède à un autre groupe privé cet ensemble. Une telle nationalisation, si elle avait dû intervenir, aurait été une nationalisation-sanction: la sanction du comportement, jugé contraire à l'intérêt général, du groupe Mittal. Outre cet aspect exceptionnel, elle aurait posé des problèmes de concurrence.

Le projet autour de Mittal trouve une certaine résonance avec la nationalisation de Renault en 1945. Chacun conviendra, cependant, que les reproches ne pouvaient pas être du même ordre. Mais surtout, il n'était, à l'évidence, pas question de faire du site nationalisé la vitrine d'une politique sociale propre à entraîner le pays sur la voie de la croissance. L'objectif était moins ambitieux. Il s'agissait, ni plus, ni moins, que d'un transfert de propriété d'un groupe privé vers un autre groupe privé. Convenons que c'eut été une première dans l'usage de l'arme des nationalisations. La comparaison avec le soutien du gouvernement français à Alstom en 2004 ne tenait pas : dans ce dernier cas, il s'agissait de sauver une entreprise risquant de faire faillite suite à des acquisitions hasardeuses et non de lui substituer une autre entreprise. Par ailleurs, la difficulté était circonscrite à l'entreprise concernée et n'avait aucun caractère global ou même sectoriel. La comparaison avec le soutien de l'administration Obama à l'industrie automobile en 2009 ne tenait pas davantage puisqu'il y était aussi question du sauvetage d'une entreprise poussée à la faillite dans un secteur industriel jugé stratégique.

La réalité, dans le cas de Florange, était et reste qu'aucun repreneur potentiel ne pensait pouvoir maintenir les hauts

fourneaux en activité dans une conjoncture de chute de la demande d'acier consécutive notamment à la crise de l'automobile. C'est bien la raison pour laquelle, quel qu'il soit, le repreneur exigeait de pouvoir détenir aussi le train de laminoir. Cette exigence était dans son intérêt bien compris : les hauts fourneaux ne pouvaient être repris que sous la condition qu'ils puissent alimenter l'activité immédiatement en aval sur le même site. Si elle avait été satisfaite, nul doute qu'elle aurait posé problème au groupe Mittal qui, actuellement, fournit en acier le laminoir de Florange à partir de son site de Dunkerque, lequel aurait pu alors connaître des difficultés y compris en termes d'emplois. Autrement dit, la nationalisation temporaire en vue d'un transfert de propriété aurait interféré avec le jeu de la concurrence entre groupes privés. Il était loin d'être clair qu'elle allait dans le sens de l'intérêt général.

La thèse, parfois entendue, selon laquelle, la stratégie de Mittal serait le fait de dirigeants qui ne feraient qu'obéir aux actionnaires et seraient les défenseurs d'une économie sans usine et sans machine ne tient pas au regard de la nature même de l'activité et du degré d'intégration des différents sites de production. L'hypothèse pouvait, en revanche, être émise que la stratégie de Mittal, impliquant la fermeture des hauts fourneaux de Florange, était une stratégie de rationnement de l'offre, conçue pour empêcher la chute des prix de l'acier et préserver des taux de marge déjà affaiblis. Cette hypothèse serait crédible si la demande d'acier était principalement liée à son prix, alors que, visiblement, la chute observée est un effet de la crise globale et notamment de la chute des ventes dans les secteurs de l'automobile et du bâtiment. En d'autres termes, ce n'est pas la baisse des prix de l'acier qui peut aujourd'hui permettre d'en augmenter la demande, assurant ainsi le maintien en activité de tous les hauts fourneaux. Il est beaucoup plus vraisemblable de supposer que dans l'environnement macroéconomique actuel, le transfert de propriété envisagé aurait eu pour seul effet de

modifier les parts de marché plutôt que d'en augmenter la taille.

De fait, on ne pouvait que douter de la légitimité et de la capacité des pouvoirs publics à établir la configuration de marché la plus appropriée, ne serait-ce que de la répartition des emplois préservés ou détruits. En outre, si le choix d'une nationalisation avait prévalu dans un tel contexte, la fixation d'une juste indemnisation se serait avérée délicate et source de contentieux.

En bref, la nationalisation ainsi conçue pouvait difficilement passer pour un outil efficace de politique industrielle. Il n'appartient pas aux pouvoirs publics d'arbitrer entre des intérêts privés pour fixer qui détient quoi, y compris en cas de fermeture de certains sites. Ce type d'arbitrage relève des autorités de la concurrence. La politique industrielle, quant à elle, doit interférer le moins possible avec la répartition des parts de marché entre les différents concurrents. Tout au plus peut-elle assurer la survie d'entreprises dont l'activité est jugée stratégique et qui traversent une passe difficile en raison de la conjoncture globale ou de choix industriels qui se sont avérés erronés ou simplement plus coûteux que prévu.

Il n'est pas étonnant dans ces conditions que le gouvernement n'ait pas donné suite au projet de nationalisation et se soit rallié au compromis consistant simplement à exiger de Mittal qu'il s'engage à réaliser des investissements de modernisation du site et à maintenir en état de marche les hauts fourneaux dans la perspective, au reste aléatoire, de les doter d'une technologie fortement économe en émission de gaz carbonique les faisant gagner en compétitivité, dans le cadre du projet européen [Ulcoc](#) (Ultra-Low Carbon Dioxide Steelmaking).

La nationalisation projetée était bel et bien un leurre dans tous les sens du terme. La bataille politique et médiatique autour du devenir du site de Florange a révélé, en réalité, une erreur d'analyse des pouvoirs publics. Les difficultés

rencontrées par la sidérurgie française résultent d'une insuffisance de la demande, fruit du choix politique d'une austérité généralisée. Chercher à ce problème macroéconomique une solution microéconomique était pour le moins hasardeux et témoigne d'une incohérence des choix de politique économique de court et moyen terme.

Crise de l'automobile: les défaillances stratégiques ne doivent pas occulter les conséquences de l'austérité budgétaire

Par [Jean-Luc Gaffard](#)

La crise de l'automobile, qu'illustre la fermeture du site PSA d'Aulnay, révèle des difficultés structurelles en même temps que des erreurs stratégiques commises en matière d'organisation industrielle et de positionnement de gamme de la part des constructeurs. La nécessité des restructurations à laquelle l'industrie est confrontée ne saurait, cependant, occulter la dimension proprement macroéconomique et à très court terme de cette crise.

Les immatriculations de voitures neuves en France ont chuté de 15,5% en juillet en données corrigées des jours ouvrables et en rythme annuel. Sur les sept premiers mois de l'année, la baisse du marché automobile s'établit à 13,5% en données brutes et à 14,1% en données corrigées. Le groupe PSA a perdu 9,9% en juillet en données brutes. Le groupe Renault a vu pour

sa part ses immatriculations reculer de 11,2% avec une chute de 26,6% pour la marque au losange mais un quasi-doublement des immatriculations de la marque à bas coût Dacia. Toujours en juillet, les ventes de voitures neuves en Espagne ont accentué leur chute, avec un repli de 17,2 %. En Italie, les immatriculations de voitures neuves ont plongé de 21,4 %. Enfin, si la production allemande a augmenté de 5% grâce aux exportations, les immatriculations de voitures neuves en Allemagne ont reculé de 5%.

Ces chiffres catastrophiques sont en tout premier lieu la conséquence de l'affaiblissement de la demande globale dans les pays de l'Union européenne qui résulte de la chute des revenus combinée à un creusement des inégalités de répartition. La classe moyenne maintient ou accroît son taux d'épargne et reporte ses achats dans le temps ou sur des produits à moindres coûts au premier rang desquels les automobiles quand, dans le même temps le creusement des inégalités rend le marché des véhicules haut de gamme particulièrement porteur en Europe comme en Chine.

Il n'est pas étonnant, dans ce contexte, que PSA positionné en milieu de gamme enregistre une chute de ses ventes et que Renault ne limite la casse que grâce aux ventes de sa marque à bas coût. Il n'est pas davantage étonnant de constater la nette progression des marques asiatiques, notamment coréennes, également positionnées sur ce segment du marché. Il n'est pas étonnant, enfin, que les groupes allemands enregistrent des résultats exceptionnels en étant fortement positionnés sur le haut de gamme : BMW, Audi et Porsche ont enregistré une augmentation de leurs ventes au premier semestre respectivement de 8%, 22,5% et 12,3%.

Cet état de fait ne saurait naturellement exonérer les constructeurs de leurs responsabilités stratégiques, mais il devrait conduire le gouvernement à hiérarchiser les causes et, plus encore, à prendre la mesure de ce qui est nécessaire à court terme en même temps qu'il s'engage dans un soutien à

long terme de la filière.

Personne ne peut douter de la pertinence et de l'efficacité de la stratégie des entreprises allemandes basée sur la fragmentation internationale de leur production, la conservation et le développement sur le territoire national de leur capacité technologique et une meilleure analyse des attentes du marché dans les pays émergents au premier rang desquels la Chine. Cette stratégie s'est avérée d'autant plus gagnante que les dévaluations compétitives étaient devenues impossibles avec l'avènement de la monnaie unique et que cette impossibilité a fini par mettre à nu les erreurs de positionnement de leurs concurrents français, notamment de PSA, face à la réalité des marchés mondiaux. La rivalité accrue entre entreprises, du fait de l'affaiblissement progressif et récemment accéléré de la demande intérieure européenne, ne pouvait que conduire à creuser les écarts de performance en termes de volumes vendus, de parts de marché et finalement de marges bénéficiaires.

Il n'est certes pas discutable que l'avenir de l'industrie automobile française passe par un effort substantiel d'innovation organisationnelle et technologique couplant internationalisation de l'activité de production et renforcement des relations productives locales, ainsi que par la recherche de niches rendant la concurrence moins sensible aux prix. Les mesures publiques destinées à renforcer le tissu productif grâce à une politique de site et un soutien de la sous-traitance répondent à ce défi stratégique. L'accent mis sur le développement des véhicules électriques et hybrides est, en revanche, discutable. Le marché des véhicules électriques pourrait bien rester marginal et ce n'est pas un prix fortement subventionné permettant de doper les ventes auprès d'un public urbain spécifique qui changera la donne. Quant au marché des véhicules hybrides, encore limité en volume, c'est un marché où la concurrence étrangère (japonaise) existe déjà fortement. Ne faudrait-il pas

s'interroger sur le devenir des véhicules de gamme moyenne, qui subissent à l'évidence le contrecoup de la crise en Europe, mais dont le marché pourrait redevenir florissant au sortir de la crise en Europe et se développer dans les pays émergents à mesure que s'y constitue une véritable classe moyenne. En d'autres termes, le redressement productif dans le secteur de l'automobile, s'il doit passer par des améliorations de qualité, reste une affaire de demande, une demande qui doit se concevoir à l'échelle du monde et commander en conséquence les choix stratégiques d'implantation et de segmentation des activités de production.

En toute hypothèse, un redressement productif dans une direction ou dans une autre demandera du temps, et ce temps risque fort de manquer si, à court terme, il n'y a pas de redressement de la demande. En d'autres termes, le problème immédiat est autant, sinon plus, macroéconomique que microéconomique. Le plus sûr moyen d'enterrer l'industrie automobile française, de perdre ainsi un important capital humain accumulé, est de poursuivre une austérité budgétaire qui ne fait que déprimer la demande sans pour autant résoudre la question des dettes souveraines.

Carburant cher : un mal nécessaire ?

par [Céline Antonin](#)

Avec un litre de gazole à 1,33 € et un litre de super sans plomb à 1,50 € en moyenne sur les huit premiers mois de 2011, les niveaux de 2008 (respectivement 1,26 € et 1,35 €) sont

allègrement dépassés. A qui la faute ? Que doit faire l'Etat ?

A qui la faute ? Parmi les principaux coupables, citons la crise au Moyen Orient et l'effondrement de la production libyenne qui ont pesé sur les cours mondiaux du pétrole, ou encore la dépréciation de l'euro par rapport au dollar. La mauvaise nouvelle, c'est que malgré la normalisation de la situation au Moyen Orient et la reprise progressive de la production libyenne à partir de 2012, l'accalmie devrait être de courte durée : en effet, selon les experts (voir, par exemple, ceux du [FMI](#)), les prix du pétrole sont structurellement orientés à la hausse ; les prix du carburant devraient donc rester durablement élevés.

Que doit faire l'Etat face à cette situation ? Dans une [Lettre](#) parue cet été, nous expliquions qu'une baisse généralisée des prix du carburant via une baisse des taxes était coûteuse économiquement et écologiquement et que la nécessité de concilier équité, efficacité et impératif écologique plaidait plutôt pour des mesures transitoires comme la mise en place de « chèques transport », spécifiquement ciblées vers les ménages périurbains et ruraux.

Fin de la prime à la casse : les effets négatifs sont à venir

par Hervé Péléraux et [Mathieu Plane](#)

Dans une note parue au début de l'été 2011, nous expliquions pourquoi le contrecoup de la fin de la prime à la casse interviendrait au deuxième trimestre 2011. Nous estimions à

-0,4 % sa contribution au PIB français durant ce trimestre. L'épisode de la prime "Fillon" ne se démarque guère des expériences passées : en créant des effets d'aubaine temporaires, les primes provoquent des coups d'accordéon dans un volume de marché stationnaire sur longue période.

Un secteur automobile sinistré

Le secteur automobile a traversé une crise sans précédent lors de la récession de 2008/09. La production de la branche « matériels de transport » a reculé de plus de 20 % entre le premier trimestre 2008 et le premier trimestre 2009. A titre de comparaison, au cours de la crise de la première moitié des années 1990, la production avait reculé de 17 % entre le premier trimestre 1990 et le quatrième trimestre 1993, soit moins en quatre années à l'époque qu'en un an en 2008/09.

La baisse de la production n'a été que la réponse des constructeurs à l'effondrement des marchés intérieurs et extérieurs. Au plus fort de la récession, la consommation de matériels de transport par les ménages a reculé de 11 % sur un an en 2008, les achats des entreprises de 28,5 % et les exportations de 27 %, soit au total une contraction des débouchés du secteur de 18,5 % (contre 14 % en quatre ans lors de la crise de la première moitié des années 1990). C'est dire l'ampleur du choc auquel a été confronté le secteur automobile.

La crise financière, qui a démarré à l'été 2007, s'est dangereusement aggravée avant la mise en place, dans le dernier trimestre de 2008, de plans de sauvetage visant à soutenir les établissements de crédit en difficulté et à restaurer la confiance au sein du système financier. Cette crise a paralysé l'activité de crédit des banques aux entreprises et aux particuliers. L'investissement productif, mais aussi les segments de la consommation des ménages qui dépendent du crédit, comme les achats d'automobiles majoritairement financés par emprunt, ont été les vecteurs de

transmission de la crise de la sphère financière vers la sphère réelle.

Des mesures de soutien efficaces...

Pour tenter de relancer l'activité du marché, le gouvernement a institué en décembre 2008 un système de « primes à la casse » visant à stimuler les achats d'automobiles et calqué sur celui déjà mis en place dans le passé (primes Balladur en 1994, Juppé en 1996 ((Ce système avait déjà été expérimenté lors du creux conjoncturel des années 90. Pour soutenir la consommation, le gouvernement Balladur avait mis en place entre février 1994 et juin 1995 une subvention de 762 euros (5000 francs) pour la mise au rebut de véhicules vieillissants contre l'achat d'un véhicule neuf. Ce dispositif a été institué à nouveau peu de temps après entre octobre 1995 et octobre 1996, avec les primes Juppé comprises entre 5000 francs (762 euros) et 7000 francs (1067 euros) selon la catégorie du véhicule.)). Ce système consistait à offrir une prime, 1000 euros jusqu'au 31 décembre 2009 (prime « Fillon 1 ») ramenée à 700 euros jusqu'au 1er juillet 2010 (prime « Fillon 2 ») et enfin à 500 euros jusqu'au 31 décembre 2010 (prime « Fillon 3 »), pour l'achat d'une automobile neuve en remplacement d'un véhicule de plus de 10 ans. Ce mécanisme vise à inciter les ménages concernés à anticiper le renouvellement de leur véhicule. Il a pour effet de concentrer, sur un intervalle de temps limité à sa durée d'application, des achats qui autrement auraient été étalés dans le temps. La vague de ventes qui en résulte pour les constructeurs permet ainsi de soutenir ponctuellement le secteur automobile quand il traverse des difficultés temporaires. Une partie des ventes supplémentaires suscite un courant d'importations de voitures qui profite bien sûr aux constructeurs étrangers et pas aux constructeurs nationaux, mais la plupart des partenaires commerciaux de la France ont aussi mis en place simultanément de tels dispositifs qui ont en retour bénéficié aux exportations françaises d'automobiles.

L'effet de la mesure s'est développé tout au long de 2009 (graphique 1), avec, comme en 1994 et 1996, une montée en charge progressive qui a culminé à la veille de la diminution du bonus de 1000 à 700 euros au 1^{er} janvier 2010. Beaucoup d'acheteurs, c'est en tout cas ce que l'expérience suggère, ont en effet tendance à « attendre la dernière minute » pour profiter de l'avantage. Il en a résulté une poussée des immatriculations en fin d'année 2009, qui s'est d'ailleurs reproduite à l'identique en fin d'année 2010 avant la disparition complète de l'avantage au 1^{er} janvier 2011 ((Le passage de la prime de 700 à 500 euros au 1^{er} juillet 2010 n'a par contre pas provoqué la même ruée en juin, probablement parce que le marché « digérait » encore la poussée des achats de 2009.)).

Le secteur automobile a rapidement profité de ce dispositif de soutien, avec une reprise de la production de la branche « matériels de transport » de 15 % en quatre trimestres depuis le point bas du premier trimestre 2009, une hausse de la consommation des ménages en matériels de transport de 13 % et, grâce au même type de mesure mis en place chez les partenaires, un regain d'exportations de 22 %. Même si les niveaux d'avant-crise ne sont pas dépassés, – et le retour à la croissance ne doit pas faire oublier que sur trois ans l'activité du secteur est encore en recul au début 2011 – au moins la spirale baissière a-t-elle été enrayée.

1. Immatriculation de véhicules de tourisme neufs



En milliers, cvs

Source : INSEE.

... qui n'ont qu'un caractère temporaire

La contrepartie de ces vagues d'achat a été un reflux massif du marché une fois minoré, ou éteint, le dispositif. Les primes ne permettent pas, et c'est ce que montre aussi l'expérience passée, d'accroître durablement les ventes. Le passage en creux des immatriculations sous la moyenne de longue période après les primes « Balladur » et « Juppé » en témoigne. Les primes créent un effet d'aubaine temporaire qui pousse les ménages concernés à anticiper le renouvellement de leur véhicule. Mais il ne s'agit bien ici que d'accélérer la prise de décision d'un renouvellement. L'épuisement du stock de véhicules pouvant prétendre au bénéfice de la mesure, ou l'arrivée à échéance du dispositif, provoque par la suite un contrecoup à la baisse à la mesure de l'engouement précédent. Par exemple, durant l'intervalle de trois mois qui a séparé les primes « Balladur » des primes « Juppé », les immatriculations mensuelles moyennes ont reculé de 13 % par rapport à la moyenne mensuelle observée pendant la période d'application du dispositif. De même, dans les trois mois qui ont suivi la fin de la prime « Juppé », la moyenne mensuelle des immatriculations a chuté de 24 % par rapport à la moyenne de la période pendant laquelle la mesure a été effective.

L'année 2010 ne se démarque pas des expériences passées en montrant que les primes provoquent des coups d'accordéon dans un volume de marché stationnaire sur longue période. Simplement le recul des immatriculations en 2010, à la suite du passage de la prime « Fillon 1 » à la prime « Fillon 2 » pendant les six premiers mois de l'année, a-t-il été moins prononcé que dans les années 90 du fait du maintien d'un bonus.

La disparition complète de l'avantage, laissait attendre, après une dernière ruée chez les concessionnaires à la fin de 2010, un repli massif des ventes au premier trimestre. De fait, après s'être accrues de respectivement 18 et 11 % en novembre et en décembre 2010, les immatriculations se sont repliées de 13,7 % en janvier. Mais elles ont rebondi en

février, 8,5 %, avant de rendre le terrain regagné en mars, -8,9 %. Au total, la moyenne des immatriculations sur les trois mois qui ont suivi la date de fin de la prime « Fillon 3 » est supérieure de 6,6 % à la moyenne qui prévalait pendant la période d'application des dispositifs « Fillon » (2009 et 2010), ce qui n'avait été le cas ni dans l'intervalle entre les dispositifs « Balladur » et « Juppé », ni à la fin des primes « Juppé », ni même à la fin de la prime « Fillon 1 » en janvier 2010.

Un reflux différé... mais qui se dessine

Contrairement à ce que l'expérience pouvait laisser augurer, l'ajustement attendu semble donc cette fois avoir tardé. Selon les comptes nationaux, la croissance de la consommation des ménages en matériel de transport s'est maintenue au 1^{er} trimestre (+2,3 %), alors qu'elle avait chuté de 6 % au 1^{er} trimestre 2010 à la fin du dispositif « Fillon 1 », de 16 % à la fin de la prime Balladur au troisième trimestre 1995, et de 18 % au quatrième trimestre 1996 à la fin des primes « Juppé » (tableau 1). Il semble donc bien y avoir une spécificité dans le cas présent, qui peut tenir à deux raisons majeures. D'abord le délai entre la prise de commande et l'immatriculation ou la livraison du véhicule introduit un retard dans la comptabilisation de l'achat effectif. Si davantage de commandes supplémentaires que dans les exemples antérieurs ont été passées dans les tous derniers jours d'existence de la mesure, davantage d'immatriculations et de livraisons qu'à l'accoutumé ont été reportées au premier trimestre, ce qui a maintenu la croissance de la consommation d'automobiles. Ensuite, il semble que les constructeurs se soient dans une certaine mesure substitués aux pouvoirs publics pour prolonger les bonus afin d'éviter un choc négatif trop violent.

Mais cette stratégie à finalité commerciale n'aurait, quoi qu'il en soit, qu'un caractère temporaire. De même, le stock

de commandes hérité de la fin du dispositif « Fillon », probablement épuisé à l'heure actuelle, ne pourra plus s'opposer au reflux des ventes effectives. Tout laisse à penser donc que le contrecoup de la fin de la prime à la casse interviendra au deuxième trimestre 2011. Premièrement les chiffres du mois d'avril 2011 montrent une chute brutale de la consommation en automobiles, celle-ci reculant de plus de 10 % en l'espace d'un mois et renouant avec les niveaux de juin 2010 ou de décembre 2008. Deuxièmement, les immatriculations de véhicules neufs, qui ont chuté de près de 14 % au mois d'avril 2011 ont très faiblement rebondi au mois de mai 2011 (0,9 %). Au final, si la consommation en automobiles se stabilisait en mai et juin à son niveau d'avril 2011, celle-ci baisserait de 11 % au deuxième trimestre 2011, contribuant pour -0,7 % à la croissance de la consommation des ménages et pour -0,4 % à la croissance du PIB (voir tableau). Au moins pour sa composante consommation des ménages, la forte croissance du PIB enregistrée au 1^{er} trimestre 2011, n'est donc pas reproductible au deuxième.

