

Actes du GERPISA
 Qu'arrive-t-il aux constructeurs japonais ?
 n° 26, mars 1999, 120 p.

Avant-propos

Michel Freyssenet

Les difficultés de certains constructeurs japonais sont maintenant connues du grand public, avec l'entrée inattendue de Renault dans le capital de Nissan à hauteur de 36,8%, et les pourparlers de Mitsubishi pour trouver un partenaire étranger directement ou à travers une firme japonaise contrôlée (en l'occurrence Ford par Mazda interposé).

Les lecteurs des publications du GERPISA (Actes, Lettre et livres) connaissent depuis longtemps la diversité des stratégies et des configurations socio-productives des constructeurs japonais, et leurs différences de trajectoires et de performances. Il est étonnant de noter la surprise de nombre de commentateurs quant aux dettes de Nissan, alors qu'ils savaient que ce constructeur avait été déficitaire durant six années consécutivement.

On trouvera tout d'abord dans ce numéro 26 des Actes, un résumé, fait par Marie-Laure Clerget, de l'ouvrage, de Koichi Skimokawa, *L'état des relations entre les industries automobiles américaine et japonaise* publié en japonais. Ce livre est essentiellement consacré aux crises successives des firmes américaines, puis des firmes japonaises, sur les relations que ces crises entretiennent, et sur les perspectives des constructeurs de part et d'autre du Pacifique.

C'est la première fois qu'un auteur japonais, spécialiste mondialement reconnu de l'industrie automobile, japonaise notamment, membre du GERPISA, propose une analyse globale de la mise en crise des constructeurs japonais, de leurs tentatives de restructuration et des résultats différents obtenus. Il avance comme explication principale de la crise l'oubli de la *lean production* par les constructeurs japonais, pendant la courte période de la bulle spéculative (1987-1990).

Nous voudrions discuter ce point. La *lean production* est une construction intellectuelle faite d'éléments pris chez différents constructeurs japonais, principalement Toyota, mais pas uniquement, éléments parfois incompatibles entre eux et inscrits dans des trajectoires de firmes très différentes, comme en témoignent les évolutions récentes. Si les crises des constructeurs japonais ont quelques origines communes (bulle spéculative, inversion des parités monétaires, réduction des crédits bancaires, baisse durable de la consommation...), celles-ci ont eu des effets différents sur les firmes en fonction de leurs « stratégies de profit » et de leurs « compromis de gouvernement d'entreprise ».

Autant Toyota et Honda sont parvenus à reconstituer un compromis autour de nouveaux moyens pour mettre en œuvre leur stratégie propre, autant Nissan, Mitsubishi et dans une moindre mesure Mazda ont échoué à le faire. Nous poursuivrons ce débat au sein du GERPISA.

Le deuxième texte de ce numéro est de Takahiro Fujimoto. Il s'agit de l'analyse très détaillée de la trajectoire de la filiale australienne de Toyota, dont l'existence était menacée avec la libéralisation de la politique automobile de l'Australie, et qui a su, à la différence de celle de Nissan, retrouver une place dans le redéploiement mondial du dispositif industriel de Toyota.

Le troisième texte est un résumé, fait également par Marie-Laure Clerget, d'un livre de Chunli Lee, dont le titre est *Chinese Automobile Industry : industrial organization and technological strategy*. Après un historique de l'industrie automobile chinoise, l'auteur montre comment les deux grands groupes automobiles, FAW et DFM, ont fait appel le premier à Taiichi Ohno de Toyota et le second à Nissan, pour se restructurer et trouver le niveau d'efficacité nécessaire. Dans les deux cas, les résultats ont été décevants. Faut-il les imputer, comme le fait Chunli Lee, à l'incompréhension et la mauvaise application des méthodes proposées, qui seraient universellement performantes, ou bien à leurs limites industrielles et sociales de validité?