

Le protectionnisme ne sera pas suffisant

di Stéphane Lauer

La déferlante de voitures électriques chinoises a-t-elle des chances d'être endiguée par des barrières douanières ? Au terme de neuf mois d'enquête, Bruxelles estime que la Chine enfreint les règles de l'Organisation mondiale du commerce et a donc décidé d'appliquer des « droits compensateurs » sur les importations des véhicules made in China pouvant aller jusqu'à 48 %, contre 10 % actuellement. Cette décision répond davantage à des objectifs politiques qu'économiques. Elle contribuera sans doute à atténuer les critiques sur la prétendue « naïveté » européenne vis-à-vis du libre-échange. Toutefois, l'écart de compétitivité avec la Chine ne se réglera pas grâce à une surenchère de barrières douanières, mais par un rattrapage à marche forcée de son retard industriel et technologique dans ce secteur. Les taxes permettront seulement de gagner un peu de temps alors que l'Europe a déjà pris beaucoup de retard.

Attribuer la fragilité de l'industrie automobile européenne face à ses rivaux chinois à des pratiques déloyales de subventions publiques est rassurant mais un peu court. Le mal est beaucoup plus profond. La situation est inédite : depuis l'invention de l'automobile, il y a plus d'un siècle, l'Europe n'est plus à la pointe de l'innovation. Dès le début des années 2000, la Chine a fait le pari de l'électrique. Sur le Vieux Continent, les constructeurs ont attendu le scandale du « dieselgate » pour enfin se lancer dans cette transition.

Au-delà de ce retard à l'allumage, les Européens payent aujourd'hui leurs erreurs stratégiques. Alors que les Chinois attaquaient le marché de l'électrique en se concentrant sur des modèles abordables pour le plus grand nombre, les constructeurs du Vieux Continent ont ciblé le haut de gamme. Sur ce segment, les marges sont élevées, mais les volumes de ventes sont faibles. Résultat : les marques de l'empire

du Milieu ont accumulé plus tôt de l'expérience pour réduire leurs coûts, tout en bénéficiant d'économies d'échelle beaucoup plus importantes, un facteur déterminant dans cette industrie. Si les Européens avaient joué la massification dès le départ, les deux marchés seraient aujourd'hui équivalents en taille et ils se battraient avec les mêmes armes. Difficile de reprocher aux Chinois leurs choix pertinents.

Aujourd'hui, le réveil est douloureux. Les premiers modèles européens à moins de 20 000 euros commencent tout juste à être commercialisés. Leur essor prendra du temps. De ce point de vue, les taxes sur les véhicules chinois importés sont les bienvenues. Mais il est légitime de se demander si le rôle de la Commission européenne est de corriger les erreurs de stratégie des constructeurs. Par ailleurs, les marques chinoises disposent de marges considérables pour contrer les taxes européennes : les véhicules actuellement exportés en Europe sont vendus deux fois moins chers en Chine. L'adaptation se fera en rognant sur leurs marges.

Récemment, la situation n'a fait qu'empirer. *« Depuis le Covid-19, entre l'inflation salariale et l'augmentation des coûts énergétiques, l'Europe a encore perdu 20 % à 25 % de compétitivité, explique au Monde le patron d'un grand équipementier automobile. Ce n'est pas en ralentissant l'électrification du secteur avec des taxes que l'Europe va combler ses lacunes. »* Ceux qui réclament de repousser les échéances pour le passage à l'électrique, voire que l'Union européenne y renonce, se trompent de combat. Un tel choix ne ferait qu'accentuer l'avance chinoise dans une technologie devenue incontournable pour réduire les émissions de gaz à effet de serre, dont l'automobile est l'un des grands émetteurs.

Guérilla réglementaire

L'avantage chinois est déjà considérable. Les marques locales sont capables de développer un véhicule en dix-huit mois là où les Européens mettent près du double, permettant de s'adapter en permanence à un marché très volatil dans lequel les clients sont friands d'innovations technologiques. Leur efficacité est basée sur une standardisation maximale des composants invisibles pour le client, qui sont « sur étagère », c'est-à-dire déjà développés et prêts à être mis en production. En

revanche, l'innovation se concentre sur les éléments visibles par les acheteurs : connectivité ou design du véhicule. « *Les subventions à l'investissement peuvent jouer un rôle, mais cela ne peut pas expliquer l'écart de compétitivité et, dans la R&D [recherche et développement], les Chinois sont très bons et n'ont pas besoin d'aides publiques* », estime Patrick Péлата, président de l'Académie des technologies et fondateur de Meta Strategy Consulting.

Certaines pratiques chinoises peuvent être considérées comme déloyales, mais la réalité est plus cruelle. L'Europe se retrouve dans une situation symétriquement inversée de celle de la Chine il y a vingt ans, quand le moteur thermique dominait. Les Chinois ont attiré les investissements étrangers, appris des meilleures pratiques de leurs concurrents, noué des partenariats, tout en menant une guérilla réglementaire pour endiguer la domination des Occidentaux avant que la rupture technologique qu'a constituée la voiture électrique leur permette de s'affranchir de leur dépendance.

Les constructeurs français ont compris l'insuffisance des lignes Maginot et la nécessité d'adopter une stratégie plus proactive. Stellantis s'est associé au chinois Leapmotor. Grâce à lui, il lancera dès septembre deux véhicules électriques à un prix qu'il était incapable de proposer lui-même. Parallèlement, Renault envisage de confier la R&D de sa future Twingo électrique à un groupe chinois, seule solution pour la viabilité du projet. Politiquement, il est plus vendeur de décréter des barrières douanières, mais, sur le plan industriel, l'efficacité est ailleurs. C'est en surfant sur la vague chinoise que les Européens la maîtriseront, pas en tentant de l'arrêter.