

L'IMPACT ECONOMIQUE ET SOCIAL

DU CHANGEMENT DE MODELE ECONOMIQUE DES CONSTRUCTEURS

RESUME

Le changement de modèle économique des constructeurs dernièrement mis en œuvre consiste dans le déplacement de leur centre de gravité, de l'industrie vers le commerce.

Dans cette perspective, l'instauration d'une distribution directe, substituée au schéma traditionnel de la distribution indirecte appuyée sur des distributeurs, ne tend pas qu'à la réduction du coût de la distribution et l'établissement d'un lien direct avec l'utilisateur.

Elle tend plus largement à l'appropriation plus ou moins complète de chacun des segments de l'activité des distributeurs : financement, location, négoce des véhicules d'occasion et des pièces de rechange : tout.

En parallèle, s'appuyant sur la détention exclusive des données et la soumission de ses partenaires à des engagements de non-concurrence, le constructeur entreprend de bâtir un écosystème étanche, à l'intérieur duquel il pourrait retirer un profit de chacune des opérations économiques auxquelles peut donner lieu l'utilisation d'un véhicule, depuis sa sortie d'usine jusqu'à son recyclage.

→ Réduction des coûts + élargissement de l'assiette des revenus.

Ces changements sont opérés dans des conditions qui interrogent quant au respect des règles de droit et semblent pourtant bénéficier d'une forme d'immunité.

Penchons-nous sur quatre conséquences.

1°- Echappant à toute forme de régulation et de contrôle, le changement de modèle tend à améliorer radicalement la rentabilité, les profits et la valorisation boursière du constructeur.

La réalisation de ces objectifs conduit à une forte augmentation du prix des véhicules, qui s'ajoute à l'augmentation induite par la transition écologique et participe activement à l'inflation qui pénalise les ménages.

2°- Le seuil d'acceptabilité du prix est constamment et artificiellement repoussé, dans une mesure qui tend à compromettre l'accès à la mobilité d'une part de la population, au moment d'affronter la mise en place des ZFE.

Engagé dans un cercle vicieux, le constructeur s'accommode de la réduction de son marché en augmentant ses prix (il gagne plus en vendant moins) et en recherchant l'appui des pouvoirs publics.

3°- Le changement de modèle, qui est entrepris aux dépens de l'utilisateur, est paradoxalement financé par le contribuable lui-même.

Au nom de la réindustrialisation de la France, le Gouvernement subventionne un secteur qui continue de délocaliser sa production hors de France, dans le même temps qu'il rémunère largement ses actionnaires et rachète ses actions.

4°- La mise en œuvre du nouveau modèle n'emporte aucune création de valeur.

Au contraire, en détournant le chiffre d'affaires et la marge vers le constructeur, le changement de modèle va tarir les flux financiers qui alimentent les réseaux, dans une mesure qui va compromettre la survie des ses ramifications les plus fines, suscitant la rationalisation des acteurs plus pérennes et leur redéploiement dans d'autres activités, lorsque c'est possible.

La destruction méthodique de l'outil commercial du constructeur emporte le risque de pertes d'emplois considérables et d'une détérioration du tissu économique et social local, qui est soigneusement passée sous silence, alors même que les emplois directs de la distribution sont trois fois plus importants que ceux des constructeurs.

Enfin, il faudra bien s'interroger sur l'impact de ces mesures sur le constructeur lui-même, qui se trouvera bien dépourvu lorsque la nécessité de renouer avec une politique de volume s'imposera de nouveau, ne serait-ce que pour abaisser le coût de production des véhicules électriques au niveau de ses concurrents extra-européens.

Mais c'est une autre histoire.