

## Henri Pigozzi :

### « Il est temps que l'État adopte une politique de l'automobile »

« Il m'a toujours semblé, après avoir triomphé d'une difficulté, que désormais tout allait devenir plus aisé et que j'allais enfin cesser de cravacher devant l'obstacle. C'est bien malgré moi que les événements en ont chaque fois décidé autrement », avoue Henri Pigozzi. Mais, tout de suite, un sourire amusé révèle qu'il a toujours su tirer le meilleur parti de cet espoir jamais réalisé : il sait que cette course d'obstacles est indispensable à son tempérament, dont le dynamisme a conduit Simca à la place qui est la sienne aujourd'hui.

En 1934, il fondait la Société Industriel de Mécanique et de Carrosserie Automobile qui prenait, à Nanterre, la relève des automobiles Donnet-Zedel, alors en liquidation. Depuis, en vingt-trois ans, son groupe a porté son chiffre d'affaires de 2,5 milliards — estimés en francs de 1958 — à 150 milliards environ ; et 28 000 personnes contribuent à la production de près de 200 000 véhicules par an, alors qu'elle était de 110 000 en 1954. Ces quelques chiffres précisent le chemin parcouru par cet homme qui, en 1928 encore, faisait monter des Fiat dans une petite usine de Suresnes et qui, maintenant, vend ses Vedettes et ses Arondes tant en Amérique du Nord — 15 000 véhicules en 1957 — qu'en Malaisie, au Kenya ou au Chili.

À cet égard, ce n'est pas un hasard si les ventes de Simca à l'étranger ont atteint le rythme d'un véhicule toutes les huit minutes — augmentant ainsi relativement plus vite que la production — et ont représenté, en 1957,

26 % du total des exportations françaises d'automobiles. Entre 1920 et 1930, Henri Pigozzi avait acquis — dans le commerce des métaux d'abord, dans le monde de l'automobile ensuite — une expérience vécue des problèmes d'export-import et appris en particulier à adapter ses activités aux rigueurs encore nouvelles des contingentements. A cette époque, il utilisait déjà ses talents de financier et d'homme d'affaires, qui allaient lui valoir la représentation générale de Fiat pour la France. Aujourd'hui, dans son bureau de la rue Beaujon, discrètement installé, cet homme affable, né avec le siècle, peut se remémorer un passé déjà long, consacré à une même industrie.

Sa réussite ? « Avant tout, je l'attribue au fait que je m'efforce d'être toujours à ce que je fais, évitant avec soin d'éparpiller mon attention. Cette disposition d'esprit me permet, à mon avis, de sérier les questions sans perdre de vue toutefois les problèmes fondamentaux. Pour celui qui fait face à de lourdes responsabilités, le véritable travail s'effectue en lui-même ; aussi ne peut-il échapper à une attention, consciente ou non, mais constante. Or ces problèmes qui se posent à nous ne se résolvent pas seulement au bureau ; bien plus, je pense que le calme n'est pas toujours désirable, tant il est vrai que l'on peut trouver une solution satisfaisante dans le cadre le plus inattendu. »

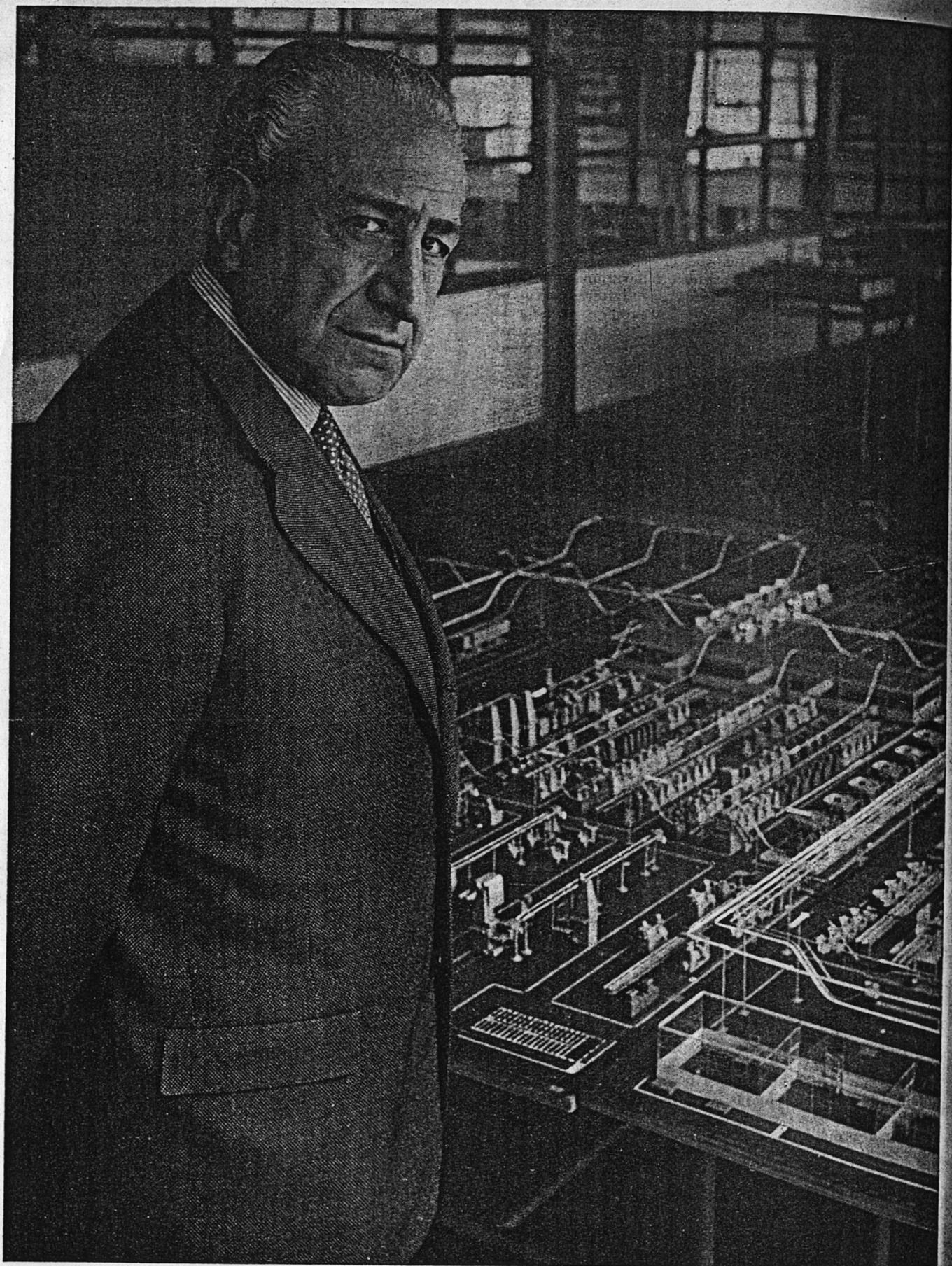
Un moment après, il reconnaît souffrir quelquefois de la solitude de l'homme à qui se posent les grandes

décisions et qui n'attend pas beaucoup de conseils ni d'appui de l'extérieur, estimant qu'il n'est pas nécessaire de faire part de ses difficultés pour qu'elles soient résolues. « Il est des résolutions que l'on ne prend que seul ; on ne peut systématiquement demander aux autres d'assumer efficacement une part de nos soucis. »

Toutefois, Henri Pigozzi refuse de s'attribuer le seul mérite de sa réussite : « Car certaines responsabilités, et non des moindres, je les ai assumées avec mes collaborateurs. Aussi, bien des décisions dont on m'accorde avec générosité la paternité ne sont pas exclusivement mon fait. En revanche, on ignore certaines de mes interventions qui m'ont pourtant donné beaucoup de mal. »

On songe alors, à l'évocation de ces « minutes de vérité », aux risques qu'il a courus aux différentes étapes de sa carrière : lors de l'achat de l'usine de Nanterre, au moment où la crise allait frapper le marché de l'automobile, et, vingt ans après, au moment de la fusion avec Ford de Poissy, en décembre 1954, alors que l'expansion du marché était loin d'être une évidence et que beaucoup craignaient une récession. Les faits n'ont pas démenti ce que son intuition lui faisait présager. Là encore, il n'accepte pas d'éloges. « Il ne faut pas exagérer le rôle de l'intuition dans la gestion des entreprises. Les événements majeurs, les grands mouvements sont inscrits dans la conjoncture et il n'y a pas grand mérite, avec les moyens dont nous disposons, à les prévoir convenablement. Par contre, croyez-moi — à condition bien entendu d'être sincère avec soi-même — la prévision des besoins particuliers, le choix d'un

« La vie ? Une course d'obstacles... »



nouveau modèle exposent à des erreurs: il n'est jamais exclu, malgré tout, que l'on puisse se tromper. » Pas plus qu'à ses qualités d'intuition, Henri Pigozzi ne veut croire à son « étoile »... Mais il insiste volontiers sur le privilège qu'il a eu de jouir d'une santé à toute épreuve.

A la satisfaction d'avoir correctement prévu une évolution, s'ajoutent, d'après lui, d'autres joies dans la vie d'un animateur. « On ne peut faire de l'industrie pour l'industrie, de la finance pour la finance. Le chef d'entreprise se doit parallèlement d'exercer une action personnelle sur son entourage et d'améliorer autant qu'il le peut son sort de la même façon qu'il satisfait sa clientèle. » Cette attitude s'est traduite dans les faits : logements construits à Vernouillet et à Poissy ; régime de retraites et d'assurances sur la vie indexées sur le coût de la vie que Simca a établi depuis 1956, etc...

« J'éprouve quelque nostalgie, ajoutait-il, à ne plus pouvoir suivre d'aussi près qu'autrefois l'acheminement d'un projet vers ses conclusions, les travaux d'une équipe, l'élaboration d'une forme

nouvelle dont peut dépendre l'avenir d'une de mes sociétés. Quand Simca était encore une petite affaire, je recevais beaucoup de bonnes nouvelles. Maintenant qu'elle a tellement grandi, je n'ai plus connaissance que des difficultés... » Il sourit avec un peu de malice. « Il est vrai qu'il serait anormal que je m'occupe de ce qui marche bien. Ayant à diriger un ensemble d'affaires assez complexe, j'ai constaté que l'importance des problèmes psychologiques l'emporte sur celle des questions de technique pure : il me faut alors beaucoup d'efforts pour coordonner les activités et arbitrer les points de vue. En effet, outre l'usine de Poissy, qui est passée de 256 000 à plus de 600 000 m<sup>2</sup> en 1957, et celle de Nanterre qui, avec sa chaîne de 7 000 m, recouvre 222 000 m<sup>2</sup>, notre domaine comprend, à Puteaux et à Suresnes, l'usine de camions Unic, avec une surface de 130 000 m<sup>2</sup> après sa fusion avec Saurer en juin 1956 ; à Saint-Denis, l'usine de fabrication de tracteurs agricoles Someca et d'amortisseurs pour les Vedettes et les Arondes ; le groupe Simca englobe également l'usine de machines agricoles Puzenat et sa fonderie, qui s'étendent sur près de 250 000 m<sup>2</sup> à la limite des départements de l'Allier et de la Saône. A ces sociétés affiliées s'en ajoutent d'autres : la Cavia pour le crédit à l'achat, la Cofpa, organisme financier, les forges de la Sofora, la boulonnerie Sidfa, les Fonderies Modernes de l'Automobile à Bondy, etc... »

A la tête de cet ensemble, Henri Pigozzi s'est dernièrement alarmé de l'augmentation de la pression fiscale qui a fait tomber la production des voitures « grandes routières » de 20 % en un an. « A l'heure où s'ouvre le Marché Commun, on ne peut compromettre comme on le fait les débouchés intérieurs de l'automobile et espérer en même temps que le volume de ses exportations continuera à croître. Tel est mon sentiment en tant que président-directeur général de Simca, qui exporte une Vedette sur deux produites, et rapporte un dollar par seconde à notre balance des paiements. La politique actuelle et surtout la hausse constante du prix des carburants m'effraient. Je ne comprends pas que l'on transforme les chevaux fiscaux en boucs-émissaires. L'État, cela est évident, n'a pas de politique de l'automobile, comme il a eu, au siècle dernier, une politique des chemins de fer, si l'on songe que les crédits au réseau routier — pour 1 000 km de routes principales — sont

Le commerce extérieur des Pays-Bas demeure, depuis plus de trois ans, un des plus importants du monde.

Avec une contre-valeur de 1 700 milliards de francs, les importations néerlandaises en 1957 n'ont été dépassées en Europe occidentale que par celles de l'Allemagne de l'Ouest et de la France, et ses exportations, d'un montant de 1 300 milliards de francs, viennent immédiatement après celles de l'Allemagne, de la France, de la Belgique et du Luxembourg. Hors d'Europe, seuls les États-Unis, la Grande-Bretagne et le Japon ont réalisé un chiffre supérieur d'échanges.

en France 12 fois moins élevés qu'en Allemagne. »

Trop sollicité par ses responsabilités et ses craintes en ce qui concerne l'avenir, Henri Pigozzi s'avoue sceptique sur les chances d'évasion et de détente réelle que le golf, la chasse ou la natation sont susceptibles de lui procurer. « Je voudrais bien, par contre, pouvoir lire des ouvrages qui m'apportent une diversion totale ; mais, là aussi, je retrouve inmanquablement des anecdotes, des faits que, malgré moi, j'identifie à ma propre vie ou à celle de mon affaire et dont je m'efforce alors invinciblement de tirer parti... Si je lis, par exemple, les mémoires de telle ou telle personnalité, ce n'est certes pas a priori pour y trouver des enseignements concernant Simca. Mais, inévitablement, au cours de ma lecture, je suis tenté de me dire : tiens... lui aussi s'est trouvé dans une semblable situation. Et je suis ainsi ramené à un sujet dont je pensais être loin. »

Henri Pigozzi, avec une philosophie sincère et non par affectation, ne cherche même plus à échapper à cette sujétion : il sait que c'est le sort inévitable de ceux dont la vie et le travail ne font qu'un.

La Société d'Expansion Commerciale et Industrielle "Sodex" et la société portugaise Siderurgica Nacional, à Lisbonne, viennent de passer un accord portant sur la fourniture, par l'industrie française, de matériel et équipements destinés à compléter les installations de base de cette firme. De leur côté, la Banque Française du Commerce Extérieur et la Banque La Héning, conjointement, ont conclu un accord avec la Siderurgica Nacional concernant le financement des futures commandes à concurrence de 500 millions d'escudos - environ 7 500 millions de francs.