



**HAL**  
open science

# **Idéologie et rapports de force dans la construction politique des marchés : la transformation de l'industrie automobile sous Margaret Thatcher**

Tommaso Pardi

► **To cite this version:**

Tommaso Pardi. Idéologie et rapports de force dans la construction politique des marchés : la transformation de l'industrie automobile sous Margaret Thatcher. *Revue Française de Socio-Economie*, 2021, 26, pp.215-233. 10.3917/rfse.026.0215 . hal-03102975

**HAL Id: hal-03102975**

**<https://hal.science/hal-03102975>**

Submitted on 6 Jan 2022

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

# Idéologie et rapports de force dans la construction politique des marchés : la transformation de l'industrie automobile sous Margaret Thatcher

**Tommaso Pardi**

CNRS (IDHES), ENS Paris-Saclay  
tpardi@ens-paris-saclay.fr

En proposant une nouvelle analyse du déclin du champion national British Leyland sous le gouvernement de Margaret Thatcher, cet article s'interroge sur la manière dont la nouvelle sociologie économique conçoit et étudie les rapports entre États et grandes entreprises. L'article montre, en s'appuyant sur de nouveaux matériaux d'archives, que ce déclin n'était pas la conséquence d'une politique néolibérale hostile aux intérêts du constructeur en crise, mais le résultat d'un déplacement de soutien politique vers ses équipementiers.

## ***Ideology and interest groups in the political construction of markets: the transformation of the automobile industry under Margaret Thatcher***

*By proposing a new analysis of the decline of the "national champion" British Leyland under the government of Margaret Thatcher, this article interrogates the way in which the new economic sociology conceives and studies the relationship between states and large corporations. Using new archival material, the article shows that this decline was not the consequence of a neo-liberal policy hostile to the interests of the carmaker in crisis, but the result of a shift in political support towards its equipment manufacturers.*

---

Mots clés : sociologie des marchés, industrie automobile, politique industrielle, néolibéralisme, British Leyland

---

## 1. Introduction

Un des apports du renouveau néo-institutionnaliste de la sociologie économique est d'avoir mis en évidence le rôle structurant des relations entre l'État et les entreprises dans l'évolution du capitalisme. Deux contributions se distinguent à cet égard : celle de Neil Fligstein et celle de Frank Dobbin. Ces deux auteurs ont montré de manière complémentaire que les marchés sont des structures sociales, caractérisées par des conventions, des rôles et des conflits [Fligstein, 2001], et dont la stabilité et la transformation dépendent d'institutions politiques [Dobbin, 1994]. Cependant, bien que les approches développées par les deux auteurs soient solidaires lorsqu'il s'agit de déconstruire la vision des marchés autorégulateurs promue par l'économie libérale, elles diffèrent quant à la manière de caractériser les relations entre entreprises et État. Selon Fligstein, les entreprises dominantes s'appuient sur l'État pour produire des règles qui leur permettent de reproduire leur domination en contrôlant la concurrence via l'établissement de conceptions de contrôle. Puisque celle-ci est la condition d'existence de marchés, le changement institutionnel ne se produit que lorsque la structure d'un marché est déstabilisée par des crises ou par l'entrée de nouveaux concurrents ; la forme prise par le changement institutionnel résulte alors des rapports de force et des luttes au sein et entre les entreprises, et aboutit soit au rétablissement de la conception de contrôle en place, soit à l'émergence d'une nouvelle conception de contrôle [Fligstein, 1996 ; Fligstein et McAdam, 2012]. Selon Dobbin, en revanche, les institutions politiques qui façonnent l'évolution des marchés ne sont pas le résultat des rapports de force entre entreprises. Leur dynamique est inscrite dans l'histoire longue de chaque pays et donne lieu à différents paradigmes de politique industrielle. Les entreprises dominantes, en s'adaptant aux règles définies par le politique, participent à la déclinaison de leur contenu, tant au niveau des représentations collectives de la rationalité économique [Dobbin, 1994] qu'au niveau des dispositifs inhérents à leur mise en œuvre [Dobbin, 2009]. Ici, le changement institutionnel est impulsé par le politique, où se structurent et évoluent les paradigmes de politique industrielle, alors que la stabilité de chaque capitalisme national apparaît comme le résultat du processus d'appropriation des mesures législatives par les entreprises.

La difficulté à confronter ces deux approches tient à l'échelle d'analyse et au type de sources privilégiés par les deux auteurs. Fligstein et Dobbin s'intéressent peu aux processus d'interaction entre les entreprises et les États. Ceux-ci restent la plupart du temps à l'arrière-plan, et constituent une boîte noire dont les deux auteurs déduisent le fonctionnement en observant ses effets sur l'évolution de la structure et l'organisation des grandes entreprises dans leur ensemble. Or, dans ce papier, nous faisons l'hypothèse que c'est justement à ce niveau d'analyse qui se situe au plus près de l'action des acteurs, que l'on peut confronter les deux approches et articuler le concept de paradigme de politique industrielle, qui renvoie au poids que les « idées »

exercer sur l'élaboration de politiques publiques, avec le concept de conception de contrôle, qui renvoie aux rapports de force entre différents groupes d'intérêt pour orienter l'action de l'État.

Pour tester cette hypothèse, nous nous intéresserons à un cas exemplaire de bouleversement institutionnel à l'échelle d'un secteur industriel. À travers l'analyse des relations entre le gouvernement de Margaret Thatcher, les hauts fonctionnaires en charge des dossiers industriels, et les dirigeants des entreprises du secteur automobile britannique, nous reconstruisons la manière dont ce dernier a été transformé au début des années 1980, à la fois en ce qui concerne sa structure – affaiblissement du soutien public au champion national en crise et attraction subventionnée de nouveaux concurrents japonais – et ses institutions – dérégulation du marché de l'après-vente automobile. Au contraire de la vision dominante en histoire économique qui consiste à attribuer ces transformations à la mise en œuvre de l'agenda néolibéral du gouvernement, nous montrerons que ces transformations répondaient aux intérêts de l'industrie équipementière, contrôlée par de puissantes entreprises dont les dirigeants exerçaient une forte influence sur le gouvernement. Nous montrerons ainsi qu'en dépit de l'idéologie affichée de libre marché, ces transformations s'inscrivaient dans une logique protectionniste de politique industrielle où les relations entre entreprises et État ont continué à jouer un rôle fondamental.

Il s'agira également de comprendre pourquoi c'est sous le gouvernement Thatcher que s'opère ce déplacement du soutien de l'État des constructeurs à leurs équipementiers. Si celui-ci pourra s'expliquer en partie par la plus grande conformité des équipementiers au modèle idéologique de l'entreprise privée promu par les conservateurs, par opposition à l'idée de champion national incarné par BL, nous verrons qu'il reflétait également une reconfiguration des rapports de force dans le secteur, conséquence à la fois de l'entrée de la Grande-Bretagne dans le marché commun en 1973 et de la crise déclenchée par le double choc pétrolier en 1973 et 1981. Il sera dès lors possible de souligner comment la transformation du secteur automobile sous Thatcher n'a été façonnée de manière exclusive ni par l'idéologie politique ni par la logique d'intérêt portée par les firmes dominantes dans un contexte de crise, mais par un processus de mise en cohérence entre ces deux dynamiques.

Cette démarche s'inspire de celle proposée par Bruno Palier et Yves Surel [2005] pour articuler en science politique les « trois I » – « idées, intérêts et institutions » – qui renvoient aux trois néo-institutionnalismes identifiés par Hall et Taylor [1997]. Comme Palier et Surel, nous souhaitons dépasser les oppositions entre les hypothèses a priori qui caractérisent les approches par les « idées » et par les « intérêts », pour révéler à travers une analyse a posteriori du processus de changement institutionnel leur caractère « concurrent » ou « complémentaire » [2005, p. 9].

Parmi les recherches récentes en sociologie économique qui se sont intéressées à cette question, on soulignera l'apport des travaux réalisés au sein du Centre de sociologie des organisations sur les transformations du capitalisme français au tournant des années 1980-2000 [Coutant, 2020 ; Viallet-Thévenin, 2015]. Ceux-ci montrent que dans le cas français cette articulation entre « idées » et « intérêts » est moins

problématique que dans le cas britannique. D'une part, parce que le rôle central de l'État dans l'organisation de l'économie fait coïncider les conceptions de contrôle portées par les grands groupes avec le paradigme de politique industrielle porté par l'État. D'autre part, parce que l'ensemble des acteurs impliqués dans le processus de changement institutionnel fait partie des mêmes corps de l'État et partage une même vision de la rationalité économique où l'intérêt national continue à être incarné par l'idée de « champion national » [*ibid.*, p. 769]. Or, dans le cas britannique, nous sommes dans une configuration opposée où la politique industrielle se fait au détriment des champions nationaux en dépit de leur place centrale dans l'économie. Dès lors, l'enjeu de cette articulation entre « idées » et « intérêts » et la manière dont celle-ci pèse sur le processus de changement institutionnel apparaissent comme déterminants pour résoudre l'énigme du déclin industriel britannique.

La recherche présentée dans cet article s'appuie sur des archives classées confidentielles dont l'accès a été ouvert dans la deuxième moitié des années 2000, et notamment sur les fonds du ministère de l'Industrie relatives à la négociation du gouvernement avec Nissan et à la gestion de British Leyland et de son alliance avec Honda. Elle exploite aussi les rapports de la Mergers and Monopolies Commission relative aux enquêtes de 1981 et 1991 sur le marché des pièces de rechange automobiles, ainsi que les comptes annuels des firmes étudiées.

## 2. L'effondrement de British Leyland dans les années 1970 et son inexorable déclin dans les années 1980

Au début des années 1970, British Leyland, le résultat d'une série de fusions entre constructeurs britanniques, est l'acteur dominant du secteur automobile. Il contrôle environ 40 % du marché domestique, il représente 50 % de la production nationale et exporte environ 40 % de sa production. Mais, en 1973, deux changements se produisent dans son environnement économique qui précipitent sa crise. D'abord, l'entrée de la Grande-Bretagne dans la Communauté économique européenne met fin à la barrière tarifaire de 11 % qui protégeait le marché britannique contre les importations de voitures européennes. Ensuite, le premier choc pétrolier cause une chute des ventes qui intensifie la concurrence internationale.

BL, qui n'a pas complété la rationalisation de ses sites de production, souffre de nombreux problèmes de production et d'une gamme vieillissante. En 1975, les volumes de production ont déjà chuté de 34 % par rapport à 1972. Plombée par 76 millions de livres de pertes, l'entreprise est abandonnée par ses banques. Le gouvernement travailliste procède à sa nationalisation pour éviter la faillite. L'optimiste plan de survie conçu en 1975 par sir D. Rydell, le président du National Economic Board (NEB), parie sur un maintien de la part de marché de BL à 33 %. Il prévoit une forte injection de capitaux publics afin d'assurer la modernisation de la gamme et des sites de production. Lorsque Margaret Thatcher devient Premier ministre en 1979, il est évident que le Ryder Plan a sous-estimé la gravité de la situation. Les volumes de production ont encore chuté et sont désormais de 45 % inférieurs à leur niveau de 1972. La part du marché domestique est tombée à 20 %, tandis que les importations sont montées

à 56 % par rapport à 14 % au début de la décennie. Malgré une injection de capitaux publics d'environ £ 900 millions, les comptes de l'entreprise sont dans le rouge, avec une perte cumulée de £ 332 millions.

Beaucoup d'explications ont été données de l'effondrement de BL. Pour les uns, c'est l'impact des grèves sauvages qui aurait affecté la productivité du travail [Adeney, 1988]. Pour les autres, c'est l'absence d'une stratégie de rationalisation du système de production qui devrait être mise en cause [Whisler, 1999 ; Williams *et al.*, 1994]. Pour d'autres encore, c'est l'absence d'une politique industrielle cohérente qui serait responsable de la catastrophe [Wilks, 1988]. Si ces travaux divergent quant à l'importance relative à attribuer à ces facteurs, ils dressent un tableau d'ensemble qui laisse peu de doutes quant au caractère inéluctable de la crise que BL a traversée dans les années 1970.

En revanche, quand on se déplace vers la période suivante, il est moins évident d'arriver à la même conclusion. À cette époque la plupart des problèmes identifiés par cette littérature comme étant les « causes » de l'effondrement de BL dans les années 1970 ont été résolus sous la direction de Michael Edwardes entre 1978 et 1983 [Edwardes, 1983 ; Wilks, 1988]. Selon Wilks, BL avait réalisé pendant cette période « un virage à 180 degrés » en modernisant l'outil industriel, en lançant de nouveaux modèles et en réduisant les coûts fixes [*ibid.*, p. 207].

Pourtant, non seulement BL ne s'est pas redressé, mais il a continué à perdre des parts de marché. Lorsque l'entreprise est enfin cédée par le gouvernement en 1988 à British Aerospace pour £ 150 millions, deux milliards de livres supplémentaires ont été investis par l'État dans ses comptes sans que cela ne permette de générer le moindre profit ou d'empêcher l'érosion de sa part de marché, tombée à 15 %.

Pour expliquer ce paradoxe, Whisler [1999] a mis en avant le trop lourd héritage du passé, suggérant que BL était un patient trop malade pour être guéri. D'autres explications se sont focalisées sur le nombre réduit de modèles commercialisés par l'entreprise [Williams *et al.*, 1994], qui aurait nui à ses parts de marché, et sur le coût et la rigidité des technologies d'automatisation utilisées pour moderniser la production, qui auraient engendré des coûts fixes trop élevés [Willman et Winch, 1985]. Mais si la persistance de ces problèmes a certainement contribué au déclin de BL/Austin Rover, ceux-ci étaient loin d'être l'apanage de l'industrie automobile britannique. De nombreux constructeurs américains, italiens et français ont lutté tout au long des années 1980 contre des problèmes semblables hérités des années 1970. La question est donc de savoir pourquoi seul BL, parmi tous les champions nationaux affectés par ces crises, ne s'est pas redressé.

Par ailleurs, l'inexorable déclin du champion national pendant les années 1980 n'est pas la seule conséquence exceptionnelle de la crise des années 1970 sur l'industrie automobile britannique. L'établissement de nouveaux concurrents, subventionné par l'État sous la forme des constructeurs japonais, en commençant par Nissan en 1984, est aussi déroutant : pourquoi le gouvernement voulait-il soutenir l'implantation de Nissan dans le marché britannique au moment même où il était en train d'injecter des sommes considérables pour sauver BL ?

Pour expliquer la nature contradictoire de la politique industrielle du gouvernement Thatcher, on trouve dans les travaux en science politique deux hypothèses complémentaires : celle de la « politique industrielle doctrinale » et celle de « l'insularité des élites ». Selon la première, la politique industrielle britannique était depuis les années 1960 l'otage d'une dérive doctrinaire : en l'occurrence, le gouvernement Thatcher voulait remplacer les champions nationaux en crise sous contrôle étatique par des entreprises étrangères plus performantes au nom de l'idéologie néolibérale [Elger et Smith, 1994 ; Wilks, 1988, p. 36-37]. Selon la deuxième hypothèse, cette dérive doctrinaire était renforcée par « l'insularité » des élites britanniques qui n'avaient pas de comptes à rendre à l'industrie et pouvaient bâtir un consensus politique dans le déni des intérêts de cette dernière [Wilks, 1988].

Cette double explication ne résout pas pour autant la contradiction de départ. Si le gouvernement Thatcher souhaitait remplacer BL par des constructeurs japonais, pourquoi ne pas liquider l'entreprise avant d'y engager £ 900 millions supplémentaires en 1981 ? À cette époque, BL était loin d'être viable, et une telle décision aurait engendré un environnement plus favorable aux investissements japonais. Il est vrai que les coûts impliqués par la liquidation de BL étaient élevés (environ £ 800 millions), mais les coûts pour le garder en vie l'étaient davantage, avec aucune garantie qu'ils suffiraient un jour à sauver l'entreprise. Le ministre de l'Industrie du gouvernement Thatcher, Keith Joseph, ne voyait aucun avantage à maintenir BL en vie<sup>1</sup>. Selon Edwardes, Joseph n'était pas le seul dans le gouvernement à penser que BL aurait dû être fermé [1983, p. 243-244]. Son départ du ministère de l'Industrie en 1981 a été interprété par Wilks comme un « virage à 180 degrés » vers une approche plus pragmatique qui consistait à rétablir BL pour ensuite le privatiser [1988, p. 216]. Mais si c'était le cas, pourquoi aller chercher Nissan ? Wilks a commenté sur ce point que le gouvernement britannique avait mis « un chat parmi les pigeons européens » et que, « ici, la politique du gouvernement a été importante, provocatrice et peut-être réussie » [1988, p. 307]. Mais si quelqu'un est le propriétaire du plus faible pigeon dans la cage, et si le pigeon lui coûte de centaines de millions de livres par an en soins vétérinaires, pourquoi mettrait-il un chat dans la cage ? Pour le dire autrement, pourquoi le gouvernement a intensifié la concurrence quand BL aurait eu plus que jamais besoin de protection pour se rétablir ?

Curieusement, cette question n'est jamais posée dans la littérature. Elle constitue un angle mort, ce qui est en soi un constat intéressant quand on l'approche à partir des concepts de la nouvelle sociologie économique. Selon Dobbin en particulier, les « *ideas about efficiencies* » promues par les États, et notamment l'*enterprise policy* de M. Thatcher, ne se limitent pas à structurer la manière dont les législateurs voient le monde [1994, p. 4], elles fournissent le socle à partir duquel les processus de construction sociale de l'efficacité économique se développent. En plus, Dobbin considère la « révolution » thatchérienne non pas comme une réponse à une phase de crise qui remettrait en cause ce socle préexistant, mais comme un retour au paradigme de politique industrielle traditionnel fondé sur la délégation de l'autorité économique aux entreprises après les échecs d'une politique industrielle basée sur la

1 FV 22/223, « Secretary of state's comment », July 1980.

promotion de champions nationaux [1994, p. 4]. Un tel argument cependant ne ferait que renforcer le problème posé par la survie de BL, emblème de cette politique issue du « malaise » de l'après-guerre [Dobbin, 1993, p. 48].

L'approche de Fligstein permettrait en revanche de rendre compte du soutien de l'État à BL. Selon Fligstein, les entreprises dominantes dans des secteurs stratégiques obtiennent l'aide de l'État, non seulement parce qu'ils disposent d'alliés au sein des administrations, mais aussi parce que l'État ne peut pas se passer de ces secteurs [Fligstein et McAdam, 2012, p. 75]. Par contre, la mise en place d'institutions de marché qui étaient nuisibles à BL, et qui ont *de facto* empêché son rétablissement, pose, pour l'approche de Fligstein, un problème en apparence insurmontable.

Dans les pages suivantes, nous montrerons que cette contradiction se résout une fois que la dynamique sous-jacente des interactions entre entreprises et État et les objectifs et les enjeux du processus d'élaboration de ces politiques seront mis au jour.

### 3. Acteurs, enjeux et stratégies dans un contexte de crise : le rôle du *Motor Vehicle Division*

Après la nationalisation de BL, un service a été créé en 1975 au sein du ministère de l'Industrie pour prendre en charge le suivi du secteur automobile. Il s'agit du *Motor Vehicle Division* qui a été placé sous le contrôle du directeur général de l'industrie, sir Peter Carey. Organisé en trois branches distinctes il gère les intérêts des constructeurs étrangers et des équipementiers (première branche), ceux de BL (deuxième branche), et les questions de technologie et R&D (troisième branche).

À cette époque, BL est encore sous la responsabilité du NEB créé par les travaillistes en 1975 pour gérer les entreprises nationalisées, et qui constitue un allié du champion national en crise au sein de l'administration. Cependant, avec l'élection de Margaret Thatcher en 1979, le NEB est vidé de son pouvoir, et c'est le service automobile au sein du ministère de l'Industrie qui hérite de la responsabilité de gérer la participation de l'État [Wilks, 1988, p. 197]. Edwardes, le directeur de BL, s'est prémuni contre cette éventualité en faisant détacher par sir Peter Carey un jeune fonctionnaire pour qu'il travaille dans son bureau comme assistant « avec des responsabilités spéciales pour assurer la liaison avec le gouvernement » [Edwardes, 1983, p. 230]. Selon Wilks, il s'agissait d'un « arrangement unique en son genre » [1988, p. 227]. Edwardes précise dans son mémoire qu'il avait conçu cette solution pour contourner la prise de pouvoir des conservateurs sur le ministère de l'Industrie et préserver un lien de communication confidentiel entre BL et la deuxième branche du service automobile.

Les matériaux d'archive dont nous disposons permettent de suivre les travaux du service automobile depuis sa création en 1975 jusqu'au milieu des années 1980. Nous sommes à l'échelle et dans la temporalité courte privilégiées par l'approche méso-politique de Fligstein. Les trois branches du service automobile occupent à la fois le rôle d'« unités internes de gouvernance » du secteur automobile dont ils ont la charge [Fligstein et McAdam, 2012, p. 205], et celui de champ étatique responsable du maintien et/ou du changement de son *statu quo* [p. 169]. Nous verrons que c'est



précisément ici que se joue dans ce contexte de crise la lutte entre acteurs dominants et challengers pour le soutien de l'État. Nous prêterons cependant une attention particulière à la manière dont les problèmes posés par la crise de BL et par l'investissement de Nissan sont diagnostiqués, aux normes d'action publique proposées pour les résoudre, et à la nature des instruments utilisés. L'analyse de ces séquences permettra d'identifier les « cadres a priori » [François, 2011, p. 235] qui orientent les actions de l'administration, et donc aussi les propriétés institutionnelles et l'influence relative du paradigme de politique industrielle en place.

### **3.1. Début des négociations avec Nissan : diagnostic et cadrage**

Le 4 février 1980, C. Brocklebank-Fowler, un parlementaire conservateur connu pour représenter les intérêts de Datsun UK (l'importateur indépendant de Nissan), prend contact avec le directeur de la deuxième branche en charge de BL pour proposer une rencontre entre les représentants de Datsun UK et le ministre de l'Industrie, Keith Joseph. Le sujet : discuter de BL et d'une possible coopération avec Nissan.

Derrière Brocklebank-Fowler, se trouve un acteur important : Octave Botnar, un homme d'affaires suisse qui a réussi à faire de Datsun UK le premier importateur de voitures en Grande-Bretagne. La croissance de Datsun UK est menacée par l'instauration en 1975 d'un quota qui a gelé à 11 % les parts de marché des importations japonaises. Botnar, qui est au courant des plans de Nissan pour s'implanter en Europe, cherche à jouer le rôle d'intermédiaire entre le constructeur japonais et le gouvernement avec l'espoir d'obtenir une dérogation au quota d'importation. Son objectif immédiat est toutefois d'empêcher l'alliance qui se dessine entre BL et Honda, et qui risque de positionner ce dernier en position de force sur le marché britannique.

Edwardes, le directeur de BL, privilégie une alliance avec Honda parce qu'il s'agit d'un petit constructeur qui ne possède pas les ressources financières pour absorber BL et dont la part de marché en Europe est négligeable. Nissan, en revanche, disposerait et de la taille nécessaire pour absorber BL, et des parts de marchés qui pourraient justifier une telle opération.

En s'adressant à Keith Joseph par le biais de Brocklebank-Fowler, Botnar cherche à contourner Edwardes pour voir dans quelle mesure la réaction des ministres à une coopération de BL avec Nissan différerait de celle de son directeur. Mais puisqu'il s'agit d'une question qui concerne BL, c'est la deuxième branche du service automobile qui est chargée du dossier, et celle-ci parvient à désamorcer le piège tendu par Botnar. D'une part, elle discrédite la proposition de Brocklebank-Fowler, qui est présentée aux ministres comme une tentative grossière de Datsun UK de s'octroyer un quota d'importation plus important à la veille de sa renégociation annuelle. D'autre part, elle réussit à imposer la ligne défendue par Edwardes, selon laquelle l'intérêt du pays serait mieux servi par une coopération limitée de BL avec Honda. BL profite donc ici du soutien de la deuxième branche, pour « cadrer la discussion », définir les « paramètres de la négociation », et imposer son diagnostic de la situation (Fligstein et McAdam, 2012, p. 51). Mais cet avantage ne va pas durer.

Écartée en effet l'hypothèse d'une coopération avec BL, la seule alternative qui reste à Botnar est celle d'un investissement direct de Nissan. Si cette hypothèse n'a pas été envisagée initialement, c'est qu'elle paraît en contradiction avec l'engagement pris par le gouvernement auprès de BL. De nouveau, c'est Botnar qui joue le rôle d'intermédiaire. Mais cette fois le contact est pris avec la première branche du service automobile, celle en charge des constructeurs étrangers et des équipementiers. Une rencontre a lieu le 17 avril entre Botnar et J. Cammel, le directeur adjoint en charge de la première branche. Botnar fait part à Cammel de l'intention de Nissan d'investir en Grande-Bretagne, mais précise qu'ils « sont politiquement naïfs » et qu'ils « ne sont pas sûrs de savoir comment procéder ». C'est la raison pour laquelle « ils auraient besoin d'une invitation de la part du gouvernement »<sup>2</sup>. La réponse de Cammel est ici de la plus grande importance : il déclare que le gouvernement a une attitude positive vis-à-vis des investissements étrangers, à condition qu'ils soient faits dans les « justes termes – ce qui le cas échéant impliquerait une utilisation importante et croissante d'équipements et pièces britanniques<sup>3</sup> ».

Or, comme nous le verrons mieux plus loin, ce que Cammel réussit à imposer par cette réponse sur le champ est la ligne défendue par le Motor Vehicle Component Industry Liaison Group (CILG) qui représente depuis 1978 les intérêts des principaux équipementiers britanniques auprès de la première branche de la division automobile.

Cependant, dans cette phase initiale, c'est la méfiance qui prédomine. Nissan est en train de négocier une co-entreprise avec Alfa Romeo en Italie et l'acquisition de Motor Iberica en Espagne, des initiatives qui ne paraissent pas compatibles avec un investissement en Grande-Bretagne. Ces doutes sont toutefois dissipés lors d'une rencontre entre R. Hope, le directeur de l'*Invest in Britain Bureau*<sup>4</sup>, et le vice-président exécutif de Nissan, M. Okuma, qui a lieu à Tokyo le 24 juin 1980. Okuma y confirme l'intérêt de Nissan pour un investissement en Grande-Bretagne, mais souhaite savoir si le gouvernement britannique est prêt à l'accepter, compte tenu des conséquences que pourrait avoir un tel investissement pour BL<sup>5</sup>. La question est désormais de savoir si le ministère de l'Industrie sera en mesure d'accepter la proposition d'Okuma et, si oui, à quelles conditions.

### 3.2. L'arbitrage entre BL et les équipementiers : l'enjeu du contenu local

Les semaines qui précèdent la rencontre officielle avec M. Okuma, fixée au 31 juillet 1980, sont décisives pour déterminer la position du ministère par rapport à la proposition d'investissement de Nissan. Dans le premier brouillon du document « Policy towards Japanese vehicle assembly in UK – Nissan » rédigé par Cammel, on peut lire « que la situation de BL est au cœur du problème », car les modèles produits par la future usine de Nissan seront des concurrents directs pour les Allegro et les Marina vendues par BL. Mais cela devrait se produire courant 1983, compte tenu du temps

2 FV 22/133, « Note for records », 1980.

3 *Idem*.

4 L'IBB est une agence gouvernementale créée en 1977 pour attirer les investissements étrangers.

5 FV 22/133, « Inward investment: Nissan », 1980.

nécessaire pour choisir le site, l'équiper et former la main-d'œuvre. Or, en 1983, la nouvelle gamme d'Austin Rover devrait être déjà sur le marché : donc, « soit BL aura les bons modèles au bon moment, et n'aura rien à craindre, soit il ne les aura pas, et dans ce cas il n'est pas évident qu'une présence accrue de Datsun affecterait sa position commerciale<sup>6</sup> ». Selon Cammel, l'accueil positif de l'investissement de la part du gouvernement devrait être lié à une seule condition de principe : un niveau élevé de contenu local. Cependant, le niveau de 85-95 % demandé par le CILG paraît « irréaliste » à Cammel. Il considère raisonnable de le situer à 50 % au début de la production, avec un accord pour que celui-ci augmente avec sa progression.

La réponse de la deuxième branche cherche à écarter cette solution et vise à réaligner les intérêts des équipementiers avec ceux de BL :

« En dépit de l'attractivité indéniable d'un investissement de Nissan, l'intérêt national serait mieux servi si une grande partie de la production automobile continuait à être effectuée par une entreprise britannique qui achète 90-95 % de ses pièces en Grande-Bretagne, c'est-à-dire BL. [...] Le volume que l'usine Nissan produirait (50 000 voitures en plus, 3,5 % du marché) pourrait bien faire toute la différence entre la réussite et la faillite de BL<sup>7</sup>. »

Mais cette fois, la tentative de la deuxième branche de tuer le « projet Nissan » dans l'œuf ne produit pas les effets espérés. Au contraire, dans les semaines qui suivent, le niveau du contenu local que le gouvernement est censé exiger comme condition *sine qua non* d'acceptation de l'investissement est déplacée vers les niveaux demandés par le CILG. Dans une dernière note concernant les objectifs à suivre pour la rencontre avec M. Okuma, le passage le plus significatif concerne les équipementiers, qui doivent être présentés comme « étant une industrie beaucoup plus forte que celle des constructeurs, et dont dépendra directement l'accueil dont Nissan profitera dans le pays, y compris de la part du gouvernement ». D'où la question centrale du contenu local : quel niveau initial ? Quel niveau maximal ? Et en combien de temps<sup>8</sup> ?

Lors de cette première réunion avec M. Okuma, Richard Bullock, le directeur adjoint de l'industrie qui représente le ministère, donne comme niveau indicatif de départ 65 % et indique que « la principale tâche de Nissan doit consister à chercher la bienveillance de l'industrie équipementière, car son attitude est de la plus grande importance ». Sur ce point, il précise que « le gouvernement exigera un accord sur le contenu local, avec des objectifs agréés pour les différentes phases de développement<sup>9</sup> ». Le compte rendu de la réunion fait aussi état de l'étonnement d'Okuma, qui ne comprend pas « comment le soutien du gouvernement pour BL peut être compatible avec le soutien pour un investissement de Nissan ». C'est un membre du gouvernement, Lord Trenchard, secrétaire d'État à l'industrie, qui lui répond. Il explique que « le gouvernement croit en un système de libre concurrence », et que le soutien à BL ne se justifie que dans la perspective de restaurer sa compétitivité : si au moment du

6 FV 22/133, « Draft: « Policy towards Japanese vehicle assembly in UK – Nissan », 1980.

7 FV 22/133, J. Bowder, 15/07/1980.

8 FV 22/133, J. Mills, 24/07/1980.

9 FV 22/133, « Record of meeting between Nissan Motor Limited and UK department of Industry held on 31 July 1980 in London », 1980.

démarrage de la production de l'usine de Nissan c'est le cas tant mieux, sinon « les contribuables anglais ne voudront pas continuer à soutenir un BL non compétitif ».

Or, cette réponse n'est qu'une façade idéologique placée sur un édifice politique qui se fonde sur un arbitrage explicite entre les intérêts de BL et ceux des équipementiers. Et même si cette mise en argumentation du choix d'accueillir l'investissement de Nissan finira par s'imposer comme la version officielle justifiant son acceptation, personne n'est dupe au sein du ministère quant aux conséquences qu'un tel investissement aura sur les fortunes de BL.

Voici par exemple la réaction d'un des économistes en charge du dossier :

« Ne faudrait-il pas souligner de façon plus crue les conséquences qu'un investissement de Nissan aura pour BL ? [...] Si l'on veut un contenu local élevé, il faut accepter l'idée que le volume de production de l'usine ne sera pas de 100 000 véhicules par an, mais plutôt de 250 000, l'échelle nécessaire à rendre viables un atelier de presses, et la production des moteurs et des transmissions. Il est par conséquent difficile d'imaginer qu'un tel volume ne finisse par saper la position de BL<sup>10</sup>. »

En commentant ce scénario, l'économiste en chef du ministère, Alan Whiting, qui ne s'est pas encore exprimé, affirme ne pas être en désaccord avec l'analyse, même si elle le met « plutôt mal à l'aise » :

« Une concurrence accrue de la part de Nissan peut rendre BL non viable en une situation où il pourrait l'être : un investissement de l'échelle considérée donnera le coup de grâce à BL si BL est déjà condamnée (même si sa mort pourrait être retardée), mais lui rendra en tout état de cause la vie beaucoup plus difficile<sup>11</sup>. »

Malgré le « malaise » de Whiting, et la tentative de la deuxième branche de placer jusqu'au bout les intérêts de BL devant ceux des équipementiers, la balance au sein du ministère a basculé en faveur d'un investissement à large échelle. La priorité est donnée aux intérêts de l'industrie équipementière et à ses exigences de contenu local élevé, plutôt qu'aux chances de rétablissement de BL. L'annonce officielle du projet Nissan du 29 janvier 1981 le confirme sans ambiguïté : elle prévoit la création d'une usine qui produira, en 1984, 100 000 véhicules par an avec un contenu local de 60 %, et qui atteindra 18 mois plus tard une production de 200 000 véhicules par an (14 % du marché) avec un contenu local de 80 %.

#### **4. Le rôle des équipementiers : raisons économiques, institutionnelles et culturelles d'une position dominante**

La bataille qui se joue autour du dossier Nissan entre les deux branches de l'industrie automobile n'est pas de nature idéologique. Il ne s'agit pas de choisir entre une vision protectionniste plus ancienne, et une nouvelle vision néolibérale que le

10 FV 22/133, N.C. Owen, 25/07/1980.

11 FV 22/133, A. Whiting, 10/09/1980.

gouvernement imposerait à son administration. Il s'agit de trancher entre deux priorités de politique industrielle dans le secteur automobile : soit donner la priorité au rétablissement de BL comme condition pour le maintien d'un secteur automobile britannique ; soit déplacer la priorité vers le soutien à l'industrie équipementière. Une alternative qui n'impliquait pas un renoncement immédiat au soutien à BL, mais qui conduirait à subordonner le rétablissement de BL aux intérêts des équipementiers auxquels on offrirait des solutions de « rechange » via les investissements japonais.

Pour comprendre pourquoi cette deuxième option n'a pas été seulement prise en compte par le ministère, mais finit par s'imposer, au point de sacrifier les chances de rétablissement de BL, les apports croisés de Fligstein et Dobbin s'avèrent très utiles. D'une part, l'analyse de l'architecture du marché automobile, c'est-à-dire l'évolution de sa structure en tant que champ organisationnel, permet de montrer pourquoi la crise des années 1970 a modifié les positions relatives des acteurs et conféré aux équipementiers une position dominante qui se reflétait dans ses rapports avec l'État. D'autre part, le fait que les normes d'action publique et les instruments mobilisés pour soutenir les équipementiers soient en contradiction avec la doctrine néolibérale du gouvernement pourra s'expliquer à partir de l'identification du cadre a priori qui orientait les actions de l'administration. Or, nous verrons que celui-ci n'était pas fondé sur la libre concurrence, comme le revendiquait le gouvernement, mais sur la protection de l'autonomie des entreprises, y compris contre l'idée même de champion national.

#### **4.1. Rapports de force et conception de contrôle : l'enjeu de la pièce de rechange**

Au moment de la crise des années 1970, le secteur automobile est traditionnellement dominé par les constructeurs, aux intérêts desquels équipementiers, distributeurs, et concessionnaires sont subordonnés. Mais ceci n'est pas le cas en Grande-Bretagne où les équipementiers de premier rang ont acquis un statut comparable à celui de leurs donneurs d'ordres. Les causes de cette anomalie tiennent à la nature particulière du modèle productif mis en œuvre par les constructeurs britanniques dans l'entre-deux-guerres. Comme les Japonais, les constructeurs britanniques présentaient un degré élevé d'externalisation de leur production, mais, contrairement aux Japonais, ils n'ont jamais pris le contrôle de leurs équipementiers [Tolliday, 1998]. Ceux-ci sont ainsi devenus de grandes entreprises [Coffey et Thornley, 2009].

Selon les estimations de la Monopolies and Mergers Commission [MMC 1982], l'industrie équipementière britannique est composée en 1981 par environ 300 équipementiers de premier rang, et un peu plus de 2 000 équipementiers de plus petite taille. Avec un emploi direct de 300 000 salariés et à peu près la même quantité en emplois indirects, il s'agit d'un des premiers employeurs du pays. Son chiffre d'affaires global est estimé à 4,3 milliards de livres (le chiffre d'affaires de BL est en 1981 de 2,9 milliards de livres).

L'autonomie et la prééminence de l'industrie équipementière en Grande-Bretagne ont abouti à une configuration originale de l'architecture du marché automobile.

Alors que partout ailleurs le marché de l'après-vente est contrôlé par les réseaux de distribution des constructeurs, ici 75 % du marché des pièces dites non captives pour les voitures fabriquées sur le sol britannique est contrôlé par les équipementiers via un réseau indépendant de réparateurs [MMC, 1982, p. 5]. Il s'agit d'une donnée très significative, car la vente des pièces de rechange n'est pas seulement la partie de l'activité automobile qui présente les marges les plus importantes, mais aussi celle qui est la moins sensible aux conjonctures économiques. Ce constat est confirmé par l'analyse de la comptabilité à la fois des équipementiers et des constructeurs britanniques réalisée par la deuxième enquête de la MMC sur le marché de l'après-vente. Selon ces données<sup>12</sup>, la vente des pièces de rechange représentait 39 % du chiffre d'affaires réalisé en Grande-Bretagne par les équipementiers (en moyenne entre 1986 et 1990), mais concentrait 109 % de leurs profits nets avant impôts [MMC, 1992, p. 49]. La même chose était vraie pour les constructeurs, dont la vente des pièces de rechange ne représentait que 8 % du chiffre d'affaires, mais concentrait 33 % des profits nets avant impôts [1992, p. 53].

À travers le contrôle de la partie la plus profitable de l'activité automobile, les équipementiers disposaient ainsi d'un socle pour protéger leur rentabilité dans le contexte de crise des années 1970. Le contraste est saisissant par rapport à la descente aux enfers de BL. Lucas par exemple, qui, selon les estimations de la MMC, représentait environ un cinquième du chiffre d'affaires total de l'industrie équipementière britannique, connaît seulement en 1981 sa première année déficitaire depuis le premier choc pétrolier après avoir accumulé £ 424 millions de profits avant impôts avec un taux de profit moyen de 6,3 %<sup>13</sup>.

Le problème auquel sont confrontés les équipementiers britanniques à partir de la deuxième moitié des années 1970 est que leur part de marché des pièces de rechange pour les voitures importées ne se situe qu'entre 10 % et 20 % [MMC, 1982, p. 6]. Or, la part de marché des importateurs a augmenté tout au long des années 1970, pour dépasser à la fin de la décennie 50 %. Les équipementiers sont donc en train de perdre le contrôle sur le marché de l'après-vente qui est leur unique source de profit. C'est la raison pour laquelle la situation au début des années 1980 est délicate. D'une part, le destin des équipementiers semble lié à celui de BL, qui concentre 95 % de ses achats en Grande-Bretagne, et dont le marché de l'après-vente est leur principale source de profit. D'autre part, puisque la part de marché de BL est passée de 40 % en 1970 à 20 % en 1980, cette configuration ne paraît plus viable sur le long terme.

12 Il s'agit de données cumulées qui couvrent la période 1986-1990, et qui sont basées sur les résultats financiers de 28 équipementiers britanniques de premier rang et des 17 principaux constructeurs ou distributeurs de voitures neuves en Grande-Bretagne.

13 Lucas, *Annual Accounts*, Companies House, Cardiff.

Pour faire face à ces développements, le CILG, qui assure la liaison entre les représentants des équipementiers de premier rang et la première branche du service automobile, a mis en œuvre une stratégie de lobbying articulée sur trois points<sup>14</sup> :

1. Maintenir la pression sur le gouvernement pour que BL soit gardé en vie, à condition qu'il continue à concentrer ses achats en Grande-Bretagne ;
2. Obtenir du gouvernement une nouvelle réglementation en matière de droits d'exclusivité pour la vente des pièces de rechange qui permettrait aux équipementiers de s'attaquer au marché des pièces des voitures importées ;
3. Contourner l'opposition de l'association des constructeurs britanniques contre les investissements directs étrangers, en particulier japonais, à condition cependant d'imposer via le gouvernement un niveau de contenu local élevé (90 %) et des clauses contractuelles qui obligeraient les nouveaux entrants à s'équiper en Grande-Bretagne.

Les équipementiers agissent ici de manière conforme à l'hypothèse de Fligstein. Confrontés à la déstabilisation de leur conception de contrôle basée sur la rente de la pièce de rechange qui les avait jusque-là protégés de la concurrence, ils demandent à l'État, via leur propre « unité interne de gouvernance » (le CILG), de rétablir le *statu quo*. Dans la configuration antérieure, le *statu quo* était cohérent avec un soutien bipartisan au champion national, y compris au moment de sa nationalisation [Parker, 2009, p. 46], puisque BL était le principal débouché et la principale source de profit pour les équipementiers. Mais ceci n'est plus le cas maintenant. En ce qui concerne en particulier le premier objectif du CILG, un épisode peut être évoqué ici pour illustrer le degré de subordination de la stratégie de BL aux intérêts de ses équipementiers. Il s'agit de la tentative en 1982 d'Edwardes de profiter de la collaboration avec Honda pour déplacer une partie des achats (35 %) vers l'étranger dans l'espoir de rétablir la compétitivité d'Austin Rover à l'exportation. L'opération est censée générer une économie de £ 80 millions pour l'année 1984, et de plusieurs centaines de millions de livres pour le reste de la décennie<sup>15</sup>. Bien que le ministère ne conteste pas les données produites par Edwardes, le gouvernement refuse de prendre en considération cette possibilité. Lors des débats qui suivent, les ministres et les hauts fonctionnaires indiquent que la raison principale pour laquelle BL a été subventionné est que ses achats sont concentrés en Grande-Bretagne et que le soutien du gouvernement ne serait maintenu qu'à cette condition<sup>16</sup>. Au cours d'une réunion urgente organisée par le ministère, Edwardes répond à ces objections en indiquant « que BL avait deux priorités ici : la première était la viabilité d'Austin Rover, la deuxième était la désirabilité de l'approvisionnement auprès d'entreprises britanniques<sup>17</sup> ». La réaction de la part du ministère et du gouvernement, qui a mis son veto au projet, montre que l'ordre de priorité était inversé.

Cet épisode est très significatif, car environ 75 % de la valeur d'un véhicule produit par BL était acheté auprès des équipementiers. En empêchant BL de mettre en concurrence les équipementiers avec des entreprises étrangères, le gouvernement a donc

14 FV 22/132, Seventh Meeting CILG on 2 May 1980, 24/05/1980.

15 FV 22/95, Mountfield, 10/09/1982.

16 FV 22/95, IC(B)4, 9/09/1982.

17 FV 22/95, Dol, 2/11/1982.

aussi empêché l'établissement d'une nouvelle conception de contrôle qui aurait été pourtant cohérente avec l'idéologie néolibérale. Celle-ci aurait permis non seulement de résoudre le principal obstacle à la privatisation de BL – pertes structurelles d'Austin-Rover – mais aussi de déclencher la modernisation du secteur équipementier qui, lui aussi, et peut-être même davantage que BL à cette époque, n'était plus compétitif.

En ce qui concerne les deux autres objectifs du CILG, la lettre au sujet « d'investissements japonais possibles dans l'industrie automobile » reproduite ci-dessous, qui a été envoyée le 13 août 1980 par John Nott, le ministre du Commerce, au Premier ministre et au ministre de l'Industrie, montre que la stratégie du CILG était incorporée au plus haut niveau dans l'agenda politique du gouvernement :

« J'ai été extrêmement intéressé de voir le compte-rendu que Keith Joseph vous a envoyé au sujet des approches que son ministère a reçues de la part de constructeurs japonais qui sont en train de considérer l'établissement de filiales d'assemblage dans ce pays. Tout en reconnaissant qu'il s'agit d'une question délicate et qu'il faut tenir compte des effets qu'aura cette implication accrue des Japonais dans l'industrie du Royaume-Uni sur BL, j'espère que tous les encouragements possibles sont donnés à Nissan et Toyota pour qu'ils investissent dans ce pays. Il y a des chances qu'un tel investissement stimule de façon souhaitable l'industrie équipementière qui malgré ses difficultés présentes est destinée à être, selon mon point de vue, de loin beaucoup plus importante pour notre économie sur le long terme que l'assemblage de voitures. C'est la raison pour laquelle je suggère que nous essayions de négocier dès le début un accord avec les Japonais où les aides d'État et tout le reste ne seront disponibles qu'à condition d'avoir une clause stipulant la quantité des pièces qui sera fournie par l'industrie britannique. Nous avons encore à résoudre le problème sur lequel la Commission sur les prix a attiré notre attention dans leur rapport sur les pièces des voitures : les constructeurs imposent des conditions à leurs concessionnaires qui les obligent à utiliser de façon exclusive leurs propres pièces de rechange, et maintenant que la majorité des voitures sont importées, ces conditions excluent nos équipementiers d'une partie croissante du marché des pièces de rechange et de l'après-vente. Suite à des études supplémentaires, le directeur général du Fair Trading a décidé de soumettre cette pratique à la Monopolies and Mergers Commission pour une courte enquête, laquelle, s'ils parviennent à une conclusion contraire à cette pratique, me donnera le pouvoir de l'interdire ou de la réguler<sup>18</sup>. »

## 4.2. Cadres a priori et paradigme de politique industrielle : l'autonomie des entreprises comme priorité

Comment expliquer ce soutien inconditionnel du gouvernement à la stratégie du CILG ? Certes, les équipementiers incarnaient beaucoup mieux que BL le modèle de l'entreprise entrepreneuriale prôné par l'idéologie néolibérale. Mais nous venons de voir qu'à la fois les normes d'action publique et les instruments mobilisés pour soutenir les équipementiers allaient à l'encontre de cette doctrine. Non seulement

18 FV 22/133, J. Nott, 13/08/1980.



l'État intervient ici pour empêcher BL de mettre en concurrence les équipementiers et retrouver sa rentabilité, mais en plus il le fait pour protéger un secteur non compétitif dont la rentabilité dépendait d'une rente de monopole sur la pièce de rechange. Et lorsque le gouvernement décide finalement d'attirer Nissan, il ne le fait pas pour moderniser ce secteur, mais pour fournir aux équipementiers un autre marché non concurrentiel protégé par des clauses contractuelles.

Ce qui est intéressant dans l'analyse des matériaux d'archive est qu'à aucun moment ces contradictions ne sont relevées par l'ensemble des acteurs. Au contraire, les réactions scandalisées des membres du gouvernement et des hauts fonctionnaires aux propositions d'Edwardes de transférer un tiers des achats de BL à l'étranger montrent que ce soutien allait de soi et il était inconcevable de penser autrement. En d'autres termes, ce n'était pas l'idée de marché et libre concurrence qui fonctionnait ici comme cadre *a priori* [François, 2011 ; Viallet-Thévenin, 2015], mais au contraire l'idée beaucoup plus ancienne dans le capitalisme britannique qu'il fallait « protéger les firmes de l'ingérence de l'État, mais aussi d'autres forces destructives comme le marché et la concurrence » [Dobbin, 1993, p. 23].

Dobbin a souligné la façon dont les tentatives des années 1960 et 1970 de s'éloigner de ce paradigme de politique industrielle à travers la création de champions nationaux avaient échoué à cause à la fois de « l'absence de soutien culturel pour l'intervention de l'État », mais aussi de « la résistance des groupes d'intérêt » au niveau des industries concernées [*ibid.*, p. 31]. Deux constats qui nous permettent de mieux comprendre pourquoi les efforts de l'administration de défendre les intérêts de BL étaient voués à l'échec. Non seulement ils se heurtaient aux intérêts des équipementiers, qui paraissaient plus légitimes pour obtenir le soutien de l'État, mais en plus c'était l'idée même de champion national qui était ici rejetée comme étant étrangère au paradigme de politique industrielle fondé sur la protection de l'autonomie des entreprises. À bien voir, la décomposition de BL qui s'ensuivra et sa privatisation par morceaux dans la deuxième moitié des années 1980 [Parker, 2009] ont fini par matérialiser ce rejet, comme si le gouvernement avait voulu, à travers le démantèlement du champion national, se débarrasser complètement de cette institution.

## 5. Conclusion

Après cette plongée au cœur des interactions entre l'État britannique et son industrie automobile, nous sommes en mesure d'expliquer de manière plus convaincante les causes du déclin connu par BL/Austin Rover au cours des années 1980. Le fait que, depuis le début des années 1980, sa survie soit subordonnée aux intérêts de ses puissants équipementiers apparaît comme un facteur décisif. Il permet de mieux comprendre le type de politique industrielle qui était menée par le gouvernement Thatcher et les marges de manœuvre dont disposaient Edwardes et ses successeurs pour gérer l'entreprise. La priorité du gouvernement n'était pas de rétablir la compétitivité de BL, mais de retarder sa mort le temps de trouver des remplaçants convenables (en attirant les Japonais avec des clauses de contenu local élevées) et d'ouvrir de nouvelles opportunités pour les équipementiers (en dérégulant le marché

de l'après-vente pour la pièce de rechange). Sous ces conditions, les chances de la direction de BL de rétablir l'entreprise étaient infimes.

Quant au caractère irrationnel et contradictoire de cette politique industrielle qui préservait le soutien très coûteux de BL tout en durcissant son environnement concurrentiel, nous avons montré qu'il n'était pas le résultat d'une dérive doctrinaire inspirée par l'idéologie néolibérale, mais l'effet collatéral d'une tentative de protéger les intérêts des entreprises dominantes du secteur automobile, même si celles-ci n'étaient plus les constructeurs, mais leurs équipementiers. La transformation des règles du jeu, à travers l'attraction des Japonais et la dérégulation du marché de l'après-vente, visaient à préserver la profitabilité de cette industrie qui était menacée par l'effondrement de BL et l'envolée des importations. Ceci ressort aussi des outils qui ont été utilisés pour mener cette politique. Si l'attraction d'investissements directs étrangers peut paraître cohérente avec l'idéologie néolibérale, le fait de les soumettre à des clauses de contenu local est en totale contradiction avec ses principes. Pour ce qui est de la dérégulation du marché de l'après-vente pour les pièces de rechange, nous avons vu qu'elle n'avait pas comme objectif d'augmenter la concurrence, mais d'organiser une répartition plus favorable aux équipementiers de la rente générée par la pièce de rechange sur les voitures importées.

En ce qui concerne les raisons qui expliquent ce changement de priorité dans la politique industrielle britannique, notre analyse permet de concilier sur le plan empirique les modèles explicatifs contrastés des interactions entre l'État et les grandes entreprises développés par Neil Fligstein et Frank Dobbin. D'une part, nous avons montré comment, dans le contexte de crise des années 1970, le contrôle du marché de la pièce de rechange a permis aux équipementiers de préserver leur rentabilité et poursuivre leur croissance, alors que les constructeurs subissaient des pertes importantes et voyaient leur activité se réduire. Cette évolution a donc redéfini les rapports de force au sein du secteur, y compris en ce qui concernait la légitimité pour obtenir le soutien de l'État. D'autre part, si cette réorientation de la politique industrielle britannique est allée jusqu'à compromettre les chances de rétablissement de BL au nom des intérêts de ses équipementiers, cela tient au fait que la protection de l'autonomie des firmes de l'ingérence de l'État et du marché qui caractérisait historiquement le paradigme de politique industriel britannique a continué à fonctionner ici comme un cadre a priori, en dépit de ses contradictions avec la doctrine néolibérale du gouvernement. Non seulement BL ne disposait plus du soutien politique pour assurer la protection dont il aurait eu besoin pour se rétablir, mais en plus, l'idée même de champion national qu'il incarnait était désormais rejetée par le gouvernement et l'administration.

Quant à la manière dont s'opère cette articulation, notre analyse montre que le poids des rapports de force apparaît comme central dans le temps court de l'action politique, lorsque la lutte pour le soutien de l'État fait rage entre les deux camps. Par contre, c'est plutôt à l'arrière-plan de ce qui est négocié, et précisément dans la définition partagée de la frontière entre ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas, que se manifeste le poids des « idées ». Ici, c'est le destin du champion national qui était négociable alors que, par exemple, en France à la même époque, le fait même

d'envisager une telle hypothèse aurait été tabou [Viallet-Thévenin, 2015]. Ce qui, en revanche, n'était pas négociable, c'était la protection de l'autonomie des équipementiers, une ligne rouge qui a empêché l'émergence d'une nouvelle conception de contrôle qui aurait pu permettre à BL de renverser la table.

Ainsi, conformément à l'hypothèse de Dobbin, les idées ne semblent pouvoir agir comme cadres a priori qu'après un processus de sédimentation qui confère aux paradigmes de politique industrielle leur inertie et les distingue des doctrines politiques. Ce constat est ici d'autant plus prégnant que l'idéologie néolibérale était omniprésente dans la mise en discours des mesures prises pour protéger les équipementiers, alors qu'elle était justement absente au niveau de la définition de leurs contenus. Il s'agit d'une conclusion partagée par d'autres travaux récents qui portent sur le « tournant » des années 1980 en Europe et qui montrent que l'influence de l'idéologie néolibérale, y compris en Grande-Bretagne, était finalement beaucoup moins importante qu'on ne l'avait postulé, notamment en matière de politique industrielle [Warloutzet, 2018].

Il reste cependant à comprendre pourquoi l'emprise du néolibéralisme a continué par la suite à s'étendre, spécialement en Europe, en dépit de l'hétérogénéité et de l'inertie des capitalismes nationaux [Streck et Thelen, 2005]. Dans les limites de notre étude de cas, ce sont peut-être les effets pervers des mesures prises par le gouvernement Thatcher pour protéger les équipementiers qui peuvent fournir ici un élément de réponse, quoique paradoxal. En effet, en sacrifiant BL aux intérêts de ses équipementiers, le gouvernement ne les a pas sauvés, mais il a au contraire conduit à l'anéantissement de leur principale source de profit. Loin d'échapper au destin du champion national, les grands équipementiers britanniques ont inexorablement suivi la même pente, au point qu'à la fin des années 1990 un seul rescapé, GKN, figurait parmi les 100 premiers équipementiers mondiaux. Ce serait donc presque par défaut, dans un contexte où il n'y avait plus d'intérêts à défendre, sauf ceux des investisseurs étrangers, que la façade néolibérale de l'édifice de politique industrielle britannique se serait progressivement substituée à ses fondements protectionnistes.

## Bibliographie

- ADENEY M. (1988), *The Motor Makers: The Turbulent History of Britain's Car Industry*, London, Robert Hale.
- COFFEY D., THORNLEY C. (2009), *Globalisation and Varieties of Capitalism: New Labour, Economic Policy and the Abject State*, London, Palgrave MacMillan.
- COUTANT H. (2020), « Un capitalisme d'ingénieurs : domestication de la financiarisation dans un groupe aéronautique », *Sociologie*, vol. 11, n° 1, p. 73-89.
- DOBBIN F. (1993), « The social construction of the great depression: industrial policy during the 1930s in the United States, Britain, and France », *Theory and Society*, vol. 22, n° 1, p. 1-56.
- DOBBIN F. (1994), *Forging industrial policy: The United States, Britain, and France in the railway age*, Cambridge, Cambridge University Press.
- DOBBIN F. (2009), *Inventing Equal Opportunity*, Princeton, Princeton University Press.

- EDWARDES M. (1983), *Back from the brink: an apocalyptic experience*, London, Collins.
- ELGER T., SMITH C., (1994), *Global Japanization? The Transnational Transformation of the Labour Process*, Londres, Routledge.
- FLIGSTEIN N. (1996), « Markets as politics: a political-cultural approach to market institutions », *American sociological review*, p. 656-673.
- FLIGSTEIN N. (2001), *The architecture of markets: an economic sociology of twenty-first-century capitalist societies*, Princeton, Princeton University Press.
- FLIGSTEIN N., McADAM D. (2012), *A theory of fields*, New York, Oxford University Press.
- FRANÇOIS P. (2011), *Vie et mort des institutions marchandes*, Paris, Presses de Sciences Po.
- HALL P. A., TAYLOR R. C. (1997), « La science politique et les trois néo-institutionnalismes », *Revue française de science politique*, vol. 47, n° 3-4, p. 469-496, [https://www.persee.fr/doc/rfsp\\_0035-2950\\_1997\\_num\\_47\\_3\\_395192](https://www.persee.fr/doc/rfsp_0035-2950_1997_num_47_3_395192).
- WARLOUZET L. (2018), *Governing Europe in a Globalizing World Neoliberalism and its alternatives following the 1973 Oil crisis*, London, Routledge, 2018.
- MMC (1982), « Car parts. A report on the matter of existence or the possible existence of a complex monopoly situation in relation to the wholesale supply of motor car parts in the United Kingdom », The House of Commons.
- MMC (1992), « Motor Car Parts. A report on the wholesale supply of motor car parts within the United Kingdom », The House of Commons.
- PALIER B., SUREL Y. (2005), « Les "trois I" et l'analyse de l'État en action », *Revue française de science politique*, vol. 55, n° 1, p. 7-32.
- PARKER D. (2009), *The Official History of Privatisation vol. I: The formative years 1970-1987*, London, Routledge.
- STRECK W., THELEN K. (2005), *Beyond Continuity: Explorations in the Dynamics of Advanced Political Economies*, Oxford, Oxford University Press.
- TOLLIDAY S. (1998), « The diffusion and transformation of Fordism: Britain and Japan compared », in BOYER R., CHARRON E., JÜRGENS U., TOLLIDAY S. (dir.), *Between Imitation and Innovation. The Transfer and Hybridization of Productive Models in the International Automobile Industry*, Oxford, Oxford University Press, p. 57-96.
- VIALLET-THÉVENIN S. (2015), « Du champion national au champion international », *Revue française de science politique*, vol. 65, n° 5, p. 761-783, <https://doi.org/10.3917/rfsp.655.0761>.
- WHISLER T. R. (1999), *The British motor industry, 1945-1994. A case study in industrial decline*, Oxford, Oxford University Press.
- WILKS S. (1988), *Industrial policy and the motor industry*, Manchester, Manchester University Press.
- WILLIAMS K., HASLAM C., WILLIAMS J. (1994), *Cars. Analysis, History, Cases*, New York, Berghahn Books.
- WILLMAN P., WINCH G. (1985), *Innovation and management control: labour relations at BL Cars*, Cambridge, Cambridge University Press.

