

Un autre point qui aurait mérité de plus amples analyses est celui des inégalités sociales et économiques face à la surdité. Les moyens d'améliorer la situation des sourds sont inégalement répartis d'un pays à un autre, d'une région à une autre, d'un milieu social à un autre. Les aides telles que la mise en place de boucles magnétiques et de modulation de fréquences dans les salles de classe et dans les espaces publics, les implants, le sous-titrage des spectacles ne sont guère accessibles dans les pays pauvres, où font aussi défaut les réseaux de professionnels concernés par la surdité, orthophonistes, audioprothésistes, médecins ORL, linguistes, psychologues, auxiliaires de vie scolaire, interprètes en langue des signes. Les politiques publiques de soutien aux sourds et à leurs familles sont très diversement développées. Il est vrai qu'au total ces inégalités restent mal connues, ce qui peut justifier que D. Bedoin les aie peu traitées.

Alain CHENU

*Observatoire sociologique du changement
Sciences Po – CNRS*

Ferreras (Isabelle), *Firms as Political Entities. Saving Democracy through Economic Bicameralism.* With Miranda Richmond Mouillot, translator and Editor.

New York (NY), Cambridge University Press, 2017, xvi-213 p., £18,99.

« Ceux qui ont élaboré la constitution des États-Unis, comme ceux, divers, qui ont pris part à la Révolution française de 1789, n'ont vu ni ressemblance, ni analogie entre le pouvoir personnel qu'ils retiraient au château, à l'autel ou au trône et celui qu'ils laissaient sans contrôle dans la ferme, l'usine ou la mine. Aujourd'hui encore, après un siècle de révolution, la grande majorité des "Libéraux" des classes moyennes et supérieures du monde entier ne voient pas plus de contradiction entre la démocratie et l'entreprise capitaliste

débridée, que Washington ou Jefferson n'en voyait entre la démocratie et la possession d'esclaves. » Cent vingt ans plus tard, I. Ferreras fait doublement écho à ce constat énoncé par Beatrice et Sidney Webb dans le chapitre conclusif de leur célèbre ouvrage de 1897, *Industrial Democracy* (« Syndicalisme et démocratie », *Terrains & travaux*, 2008, 14, p. 40) : non seulement cette contradiction reste pleinement d'actualité, mais c'est dans l'analogie entre entreprise et État que se trouvent, à ses yeux, les pistes les plus prometteuses pour la résoudre (H. Landemore, I. Ferreras, « In Defense of Workplace Democracy: Towards a Justification of the Firm-State Analogy », *Political Theory*, 2016, 44, 1, p. 53-81).

I. Ferreras apporte ainsi avec le présent ouvrage une nouvelle pierre à l'édifice qu'elle a commencé à construire en évoquant ses travaux sur le « bicaméralisme économique » dans les toutes dernières lignes de *Critique politique du travail* (Presses de Sciences Po, 2007) : une conception radicalement nouvelle du gouvernement de l'entreprise fondé sur le partage du pouvoir entre une « chambre des représentants des apporteurs en capital » et une « chambre des représentants des investisseurs en travail ». Livre après livre, l'auteure propose une construction théorique et normative dont la cohérence ne peut que frapper le lecteur. *Firms as Political Entities* pourrait se présenter à première vue comme la simple version en anglais de *Gouverner le capitalisme ?* (PUF, 2012), dont il partage le même projet clairement affirmé et la même ambition pleinement assumée : poser les principes fondateurs d'une théorie politique de l'entreprise et défendre le bicaméralisme économique. Il en reprend le corpus, avec une bibliographie toutefois actualisée, dans laquelle la sociologue du travail et politiste convoque aussi droit, économie, histoire, philosophie et psychologie. Il se distingue pourtant du précédent ouvrage par son titre et un plan remanié, qui ne répondent pas seulement à des impératifs éditoriaux ou

rhétoriques, mais traduisent surtout l'urgence face à laquelle nous place I. Ferreras. Il n'est plus temps de se demander comment « gouverner le capitalisme », mais bien d'inviter concrètement à « sauver la démocratie », en plaçant plus nettement encore qu'auparavant l'entreprise au cœur de l'interrogation. Au-delà de son objet propre, l'ouvrage interpelle donc également les lecteurs sur le rôle et la portée critique des sciences sociales contemporaines. C'est la fonction du « Guide pour la réflexion et le débat » que l'auteure propose en annexe, à travers ses réponses à vingt-cinq objections : montrer ce que discuter de propositions concrètes veut dire. Là encore, les petites différences entre *Gouverner le capitalisme ?* et ce dernier ouvrage témoignent de l'approfondissement de la réflexion de l'auteure et de l'écho grandissant qu'elle reçoit : ajouter une objection sur la pertinence de son modèle bicaméral dans un monde où le travail humain aura cédé la place aux robots et à l'intelligence artificielle, c'est réaffirmer avec force que l'avenir du monde du travail n'est pas écrit, qu'il est affaire de choix et que ces choix doivent être, dans l'entreprise, non seulement discutés mais partagés. Pour en faire la démonstration, I. Ferreras développe un raisonnement en trois temps qui invite à analyser le passé, à critiquer le présent et à imaginer l'avenir.

La première partie de l'ouvrage retrace à grands traits les principales étapes de l'histoire du travail dans les sociétés capitalistes en montrant comment il est progressivement passé de la sphère privée à la sphère publique, depuis la Révolution industrielle jusqu'à la société de services contemporaine. Au-delà de la transformation des lieux et de l'organisation du travail, c'est dans toute une série d'innovations institutionnelles ayant défini et étoffé les droits individuels et collectifs des travailleurs occidentaux que cette transition se joue : adoption d'un Code du travail, émergence des organisations syndicales et développement de la négociation collective, gestion paritaire des politiques sociales ou

encore mise en place d'institutions représentatives du personnel dans les entreprises. Le mouvement de « publicisation » du travail est donc aussi un mouvement d'émancipation et de politisation qui se traduit chez les salariés par un « appétit démocratique », des attentes de justice sociale et l'espoir d'être au travail traités en citoyens, comme l'exige *a priori* le fonctionnement de la vie publique en démocratie. Appétit non rassasié, attentes non comblées et espoir déçu, nous dit cependant I. Ferreras : dans l'ordre actuel, qu'elle n'hésite pas à qualifier de « despotique », les salariés se voient au mieux associés à la gestion de leur entreprise, mais nullement invités à participer à son gouvernement.

L'objet de la deuxième partie est alors de comprendre ce qui contribue ainsi à toujours tenir les salariés en sujétion. Pour cela, il convient d'après l'auteure de repartir d'une question simple, dont la réponse en revanche l'est moins que ne le prétend la théorie économique, qu'elle soit libérale ou marxiste d'ailleurs : qu'est-ce qu'une entreprise ? Contre ce qu'elle nomme le « *Reductio ad Corporationem* », ce mouvement par lequel l'entreprise est assimilée abusivement à la seule forme légale de la « société », pensée comme une organisation guidée par la seule rationalité instrumentale des « apporteurs en capital », et donc par l'unique recherche du profit, I. Ferreras invite à enrichir notre vision de l'entreprise. Il s'agit d'en faire une institution complexe, une entité proprement politique, où se déploie aussi, et de façon également déterminante, la « rationalité expressive » des « investisseurs en travail », dont l'égalité, la justice et le respect sont les valeurs cardinales, donnant sens à leur engagement. La théorie *politique* de l'entreprise, nécessairement pluridisciplinaire, doit alors analyser, décrire et défendre cette conception de l'entreprise fondée sur la prise en considération et l'articulation de ces deux rationalités.

L'enjeu est cependant loin d'être uniquement théorique : la troisième partie promet ainsi le bicaméralisme économique à

l'image du bicaméralisme politique, dont le rôle historique dans la définition d'un gouvernement légitime, raisonnable et intelligent est d'abord précisé. Il est intéressant que la question soit moins posée en termes de contre-pouvoir, comme elle l'a longtemps été pour les entreprises multinationales notamment, que de pouvoir partagé. L'« entreprise bicamérale » est celle dont le gouvernement, qu'incarne le comité exécutif, est également responsable devant l'une et l'autre des deux assemblées précédemment mentionnées. Tout en en faisant un système flexible, dont les détails de la mise en application resteraient à étudier, I. Ferreras décrit, pour finir, les grandes lignes du fonctionnement de cette innovation institutionnelle, que les pouvoirs publics nationaux et supranationaux devraient, à ses yeux, encourager.

À partir d'une démarche idéal-typique, la portée de l'ouvrage se veut donc essentiellement programmatique. C'est ce qui en fait la force, la clarté et en rend la lecture particulièrement stimulante, notamment à l'heure où se multiplient en France les débats sur la conception de l'entreprise et sur son gouvernement, qu'ils soient académiques (Patricia Crifo, Antoine Rebérioux, « Le gouvernement d'entreprise, nouveaux enjeux », *Revue d'économie financière*, 2018, 130), institutionnels (Christophe Clerc, Olivier Favereau, *Structure et diversité des modes actuels de gouvernement d'entreprise*, rapport pour le BIT, 2018) ou politiques (Nicole Notat, Jean-Dominique Sénard, *L'entreprise, objet d'intérêt collectif*, rapport pour les ministres de l'Économie, de la Justice, de la Transition écologique et du Travail, 2018). C'est aussi ce qui donne envie que soit développée chacune des notes qui laissent entrevoir la chair empirique pouvant nourrir – et par là même nuancer – le propos. Les promesses de l'ouvrage tiennent en effet autant dans ses propositions fortes, que l'auteure ne craint pas de répéter, que dans les nombreux espaces de discussion qu'il suggère. C'est le cas par exemple lorsqu'elle place au centre de l'échiquier deux types

d'acteur, ces « parties constituantes » que sont les « apporteurs en capitaux » et les « investisseurs en travail » (deux catégories elles-mêmes largement homogénéisantes), tout en concédant, mais sans les inclure dans son schéma, que d'autres prennent également part au jeu. C'est le cas aussi lorsqu'elle évoque, pour mieux les dépasser, les institutions représentatives du personnel ou les dispositifs de participation déjà existants, dont on aurait aimé, pour asseoir pleinement la démonstration, une évaluation plus serrée.

Un des mérites de l'ouvrage tient dans sa capacité à nous convaincre de la nécessité et de l'intérêt de replacer la focale analytique sur l'entreprise, tout en se démarquant d'une approche juridique ou économique réductrice. Si la contribution de la sociologie à l'affirmation de cette conception enrichie de l'entreprise est alors bien soulignée, le lecteur ou la lectrice sociologue regrettera peut-être qu'I. Ferreras ne discute pas plus ce qui, dans notre discipline elle-même et en France singulièrement, a participé à placer travail et entreprise « aux antipodes », renforçant longtemps « la difficulté française à voir dans l'entreprise un objet de sociologie » (Denis Segrestin, « Travail, entreprise : deux sociologies aux antipodes ? » dans Catherine Paradeise *et al.* [dir.], *Sociologies françaises. Héritages (1960-2010)*, PUR, 2015, p. 237-247). En ce sens, la théorie économique n'est sans doute pas la seule responsable de cette vision obsolète et partielle de l'entreprise qu'I. Ferreras dénonce avec raison.

Ce qui frappe, enfin, c'est que le raisonnement qui nous est proposé se veut avant tout logiquement (le terme revient très souvent) fondé. Même si l'on trouve dans la première partie un écho aux premiers travaux d'I. Ferreras qui s'ancraient dans les réalités sociales du travail des caissières qu'elle a observées, ou à ceux qu'elle a ensuite consacrés à l'examen des restructurations industrielles en Belgique, on voit moins ici ce que la démonstration doit à l'observation empirique. La troisième partie de l'ouvrage, cette défense vigoureuse du

bicaméralisme économique, gagnerait pourtant elle aussi à être plus ancrée empiriquement, ne serait-ce que pour mieux donner à entendre la parole des acteurs de l'entreprise auxquels l'ouvrage s'adresse également. Que pensent directions, représentants des salariés et salariés eux-mêmes de l'hypothèse d'une telle construction bicamérale ? Dans quelle mesure y voient-ils eux aussi une solution aux contradictions qu'ils rencontrent au quotidien dans l'exercice de leur activité ou de leurs différents mandats ? Qu'en attendent-ils vraiment ? Quels risques ou obstacles pointent-ils ? Si la liste des objections présentée en annexe donne de premières pistes, elle reste, en l'état, totalement décontextualisée : qui objecte quoi ? Sans doute y aurait-il là, dans les débats suscités ces dernières années par les propositions audacieuses d'I. Ferreras, à travers les encouragements ou les doutes qu'ont exprimés les acteurs économiques et sociaux à leur égard, en Europe et ailleurs, matière à prolonger la réflexion et à nourrir un futur ouvrage.

Élodie BÉTHOUX

IDHES
ENS Paris-Saclay

Nouguez (Étienne), *Des médicaments à tout prix. Sociologie des génériques en France.*

Paris, Presses de Sciences Po, 2017, 300 p., 28 €.

Rédigé au terme d'une enquête d'une dizaine d'années, l'ouvrage d'É. Nouguez analyse l'invention du marché des médicaments génériques en France depuis les années 1990, entre État, Sécurité sociale, professions de santé, fabricants de génériques ou laboratoires arc boutés sur l'économie propriétaire des brevets et des marques et, enfin, patients pratiquants ou réfractaires. Sont explorés successivement les politiques de création de ce marché (1^{re} partie), les stratégies des laboratoires de génériques et des laboratoires de princeps

(2^e partie), l'impact des génériques sur les professions de santé, les patients et les inégalités sociales de santé (3^e partie). Un chapitre final utilise les statistiques de l'Assurance maladie pour rendre compte de la disparité géographique des pratiques de prescription et de consommation des génériques. Les cartes font apparaître des « zones réfractaires » à la diffusion des génériques, et les objectifs de taux de substitution par département participent au gouvernement de ce marché.

Le point de départ de l'enquête, et aussi son point d'arrivée, est celui du « retard français » en matière d'adoption des génériques comparé aux États-Unis et à l'Europe du Nord. La conclusion fait le constat d'un certain rattrapage, bien que le taux de pénétration des génériques demeure inférieur aux taux observés en Allemagne, au Royaume-Uni ou aux États-Unis. É. Nouguez remarque que les taux de diffusion des génériques selon les pays sont d'autant plus élevés que les prix des médicaments sont hauts, ce qui concourt à expliquer le retard français dans la mesure où les prix administrés étaient plus bas en France. Le « retard » s'explique aussi par l'introduction tardive des brevets pharmaceutiques en France, en 1960 seulement. Il a bien existé jusque dans les années 1950 un marché des copies très actif, avec des milliers de spécialités et une industrie très dispersée, avant que les brevets de produits et les monopoles de marché ne s'imposent et, plus récemment, que les génériques « modernes » et certifiés ne soient implantés. L'histoire des génériques aux États-Unis commence en 1960 avec l'enquête « Kefauver » qui interroge les prix de monopole des produits pharmaceutiques massivement brevetés depuis les années 1940. Malgré l'écart temporel avec la France, le livre de Jeremy Greene (*Generic. The Unbranding of modern Medicine*, J. Hopkins University Press, 2014) révèle que la résistance aux génériques a été aussi rude aux États-Unis que celle observée par É. Nouguez.