

Crise économique et crises des industries : des relations médiates. Un cadre d'analyse des médiations macro-méso appliqué à l'analyse de la crise des industries pharmaceutique et automobile

**Bernard Jullien et Matthieu Montalban
GREThA UMR 5113, Université Montesquieu Bordeaux IV**

Introduction :

La crise qui s'est ouverte depuis désormais deux ans est avec raison considérée comme la crise d'un régime d'accumulation particulier : elle est effectivement la conséquence d'un ensemble de déséquilibres macroéconomiques et de l'échec du mode de régulation à canaliser ces déséquilibres. Parallèlement à cette analyse, il est pertinent de souligner, avec la plupart des analystes, que ce sont les dérives et l'autonomisation du fonctionnement du secteur financier, avec le développement de produits et créances douteuses, le régime de concurrence et les systèmes d'incitation particuliers qui s'y sont développés, qui furent les allumettes qui firent exploser la dynamite d'un régime macroéconomique instable. Sur ces bases, on peut par exemple traiter de la financiarisation comme de l'institutionnalisation de la subordination au secteur de la finance et du capital financier de l'ensemble de la dynamique économique, amenant à une nouvelle hiérarchie entre industries et formes institutionnelles, ainsi qu'à des transformations plus ou moins différenciées entre secteurs. Dans le même temps, s'il ne s'agit ici pas de nier le caractère systémique et global de la crise, celle-ci impacte diversement les différents secteurs : il existe une distribution intersectorielle des effets de la crise et cela interroge clairement le rapport entre crise macroéconomique et crise sectorielle puisque les déséquilibres macroéconomiques non seulement n'ont pas les mêmes effets sur toutes les industries mais ressortent encore comme étant largement la conséquence de déséquilibres intersectoriels et de dynamiques sectorielles partiellement autonomes.

Les approches traditionnelles de la crise du capitalisme se centrent sur l'analyse des régimes d'accumulation et les problèmes de bouclage macroéconomique et d'instabilité financière. Elles s'interrogent plus rarement sur ses conséquences sectorielles et moins encore sur ses éventuels déterminants sectoriels. Ainsi, les approches macroéconomiques ont les défauts de leurs avantages : elles permettent de simplifier l'analyse, mais elles risquent toujours soit de faire prévaloir implicitement l'idée d'un pur isomorphisme macro-méso-micro, soit, ce qui revient au même, l'hypothèse d'une pure subordination du méso au macro. Pour progresser, il apparaît alors nécessaire de concevoir et de représenter les régimes de médiation entre le macro et le méso, afin d'analyser les conditions de soumission ou de soustraction des secteurs au régime macroéconomique, et, en retour, la « contribution » des secteurs à l'établissement et à l'entrée en crise des régimes d'accumulation.

La question des déséquilibres intersectoriels n'est certes pas nouvelle pour la TR, mais elle se pose aujourd'hui avec une acuité particulière et nous incite à construire des outils théoriques pour comprendre les processus d'articulation et/ou d'autonomisation du méso au macro. Ces problématiques furent abordées il y a une vingtaine d'années par la TR : en effet, les travaux de Bartoli et Boulet (1990) ou de Du Terte (1995) posaient ces questions, en montrant que le secteur peut être défini comme un espace de régulation spécifique, ayant ses propres lois ou régimes de fonctionnement, tout en étant articulé au global. Cette problématisation n'avait toutefois pas débouché sur une grille d'analyse partagée du secteur, permettant de construire des formules d'élucidation des médiations méso/macro. Dans cette communication, nous proposons de montrer en quoi la grille d'analyse proposée par Jullien et Smith (2008) et

Montalban (2007) est en mesure de produire une élucidation de ces dynamiques d'articulation entre crises macroéconomiques et crises mésoéconomiques. Ainsi, nous présenterons d'abord ce cadre théorique (1), pour l'appliquer ensuite aux industries automobile, pharmaceutiques et financières (2). Ainsi, nous montrerons tout d'abord que les effets différenciés de la crise du régime d'accumulation entre ces secteurs s'expliquent par les médiations sectorielles particulières qui tantôt connectent directement le régime sectoriel aux tendances macroéconomique tantôt l'y soustraie partiellement. Enfin, nous engagerons l'entreprise, plus ambitieuse, qui consiste à inverser la causalité et à attribuer aux industries leurs responsabilités dans l'entrée en crise du régime macroéconomique (3).

Partie 1 : Un cadre théorique pour appréhender le changement et les crises dans les industries

Depuis longtemps, la TR a souligné l'importance des équilibres entre sections productives pour expliquer les régimes d'accumulation (Bertrand, 1983). De même, l'approche de la TR a proposé d'analyser les conditions d'articulation entre régime d'accumulation et secteurs. Ces travaux soulignent implicitement qu'un certain type d'articulation intersectorielle est une condition de la croissance. Nous proposons donc un cadre d'analyse pour expliciter les formes de médiation entre secteurs, et entre secteur et régime macroéconomique. Conformément aux travaux régulationnistes sur la question et aux travaux de la sociologie économique, ce cadre vise à déconstruire l'image réifiée de l'économie dominante d'un secteur aux frontières et dont les modes de fonctionnement du régime de concurrence seraient naturels, pour une représentation du secteur comme une construction sociale et politique médiatisée par des rapports institutionnalisés entre les firmes et l'ensemble des parties prenantes, et validés par la société. Il en résulte que les frontières du secteur et les échelles de régulation ne sont pas intangibles mais négociées et renégociées politiquement, ce qui implique par la même un certain partage de la valeur et des droits entre les industries.

1.1/ La concurrence : conception spécifique du contrôle plus que processus darwinien

Pour que les hypothèses de transparence et de nomenclature du modèle de concurrence soient satisfaites, il faut qu'il existe des institutions. Ces institutions créent des barrières à l'entrée en même temps qu'un espace concurrentiel spécifique avec ses règles particulières. Dès lors, ces règles sont des enjeux de luttes concurrentielles pour les firmes s'inscrivant dans le champ comme pour celles des champs connexes. C'est la raison pour laquelle les espaces concurrentiels ne ressemblent pas à une guerre de tous contre tous organisant la survie des plus aptes mais à des jeux structurés dans des champs autour de règles et de hiérarchies relativement stables. Plus généralement, les firmes cherchent en permanence à éviter la concurrence. Si tel est le cas, c'est parce que, comme le prétendait Polanyi (1944), humainement et économiquement, la violence potentielle du processus concurrentiel est insoutenable. Dès lors, la dialectique concurrentielle ne se noue effectivement que si elle est circonscrite et donc régulée. Elle l'est – comme les champs chez Bourdieu (2000) – par l'établissement de frontières d'une part et par l'établissement de règles au terme desquelles, sur chaque domaine de rivalité, le jeu est circonscrit pour éviter de dégénérer en guerre hobbesienne. Dès lors, dans le jeu concurrentiel, le ressort comportemental pour cerner le jeu des firmes est moins la maximisation du profit que l'évitement et le contrôle de la concurrence (White, 1992 ; Fligstein, 1996).

Dans la définition des règles, les firmes ne sont que partiellement autonomes pour deux raisons. D'abord, les règles ont un caractère émergent et renvoient aux routines et identités

sectorielles que l'histoire des industries produit. L'autre part de ces mêmes règles est produite sur un mode plus délibéré et implique un « travail politique » qui produit des accords et une répartition des pouvoirs entre firmes au terme desquels ce que la concurrence autorise et ce qu'elle ne saurait justifier est défini. Ensuite, ce « travail politique » a à gérer une forme d'incomplétude politique des industries. Ainsi, lorsqu'il s'agit des frontières du secteur, c'est à se prémunir contre de nouvelles entrées et *in fine* à régler le sort de l'industrie par rapport aux autres avec lesquelles elle se trouve en concurrence dans l'accès aux ressources et aux marchés que les acteurs s'emploient. Dès lors, les règles à produire appellent des arbitrages dans l'attribution des droits que les firmes seules ne peuvent rendre. Le recours à des régulations et systèmes de légitimation définis dans des espaces plus directement politique est alors nécessaire et les relations à l'Etat apparaissent comme stratégiques (Fligstein, 1996).

L'ordre qui s'institutionnalise est marqué par un certain arbitraire et favorise les intérêts des uns contre ceux des autres. Comme tel, l'ordre institutionnel qui constitue l'industrie règle un conflit sans le résoudre. En arbitrant au profit des uns dans le contexte qui le voit se nouer, le compromis qui s'établit porte ses propres fragilités en ce que les lésés ne manqueront pas de se saisir des occasions de rouvrir le conflit et de contester tout ou partie des règles auxquelles ils avaient un temps paru souscrire. Ce processus implique donc des compromis organisant des asymétries de pouvoir et d'accès aux ressources et suscite des contestations correspondant à des logiques de désinstitutionnalisation orientées vers des velléités de réinstitutionnalisation de l'activité autour d'autres compromis. Les acteurs peuvent jouer non seulement des différents domaines de régulations, types de règles et registres de légitimité mais aussi des différents niveaux géographiques de définition des règles : lorsque le compromis qui se dégage nationalement n'est pas ou plus « satisfaisant » au sens de Simon pour certains, alors les niveaux européen ou mondial peuvent se présenter comme des espaces d'opportunités pour obtenir que s'établissent des règles qui réévaluent leurs ressources politiques et stratégiques et leur permettent d'opérer dans le champ concurrentiel des déplacements favorables. D'autres cas révèlent des logiques inverses où les firmes relocalisant l'espace concurrentiel en obtenant par exemple de la règle européenne une interprétation nationale qui les prémunit des méfaits de l'application de la règle générale.

Ainsi la rivalité des acteurs se situe d'une part au niveau de l'accès aux ressources et aux marchés qui conditionne leurs positions compétitives et d'autre part au niveau des interprétations et définitions des règles elles mêmes. Pour exhiber, de manière stylisée¹, comment ce jeu opère effectivement dans des industries déterminées, il convient de se doter d'un cadre conceptuel qui permette le balisage analytique des champs (2).

1.2 – Cadre conceptuel d'appréhension des champs concurrentiels

Notre représentation des champs concurrentiels (Jullien, Smith, 2008) les traite comme des espaces régulés dans lequel les incertitudes sont réduites à la fois par des références communes et un certain mimétisme et par une action collective qui amène les firmes à définir conjointement les conditions dans lesquelles elles collaborent et/ou entrent en rivalité. Pour cela, on les représente comme inscrites dans cinq sphères : celle de la production et de la concurrence (au cœur du schéma) et quatre sphères liées qui correspondent aux conditions dans lesquelles elles accèdent aux grandes catégories de ressources que sont les financements, les approvisionnements, le travail et les clients et dans lesquelles le couple concurrence-

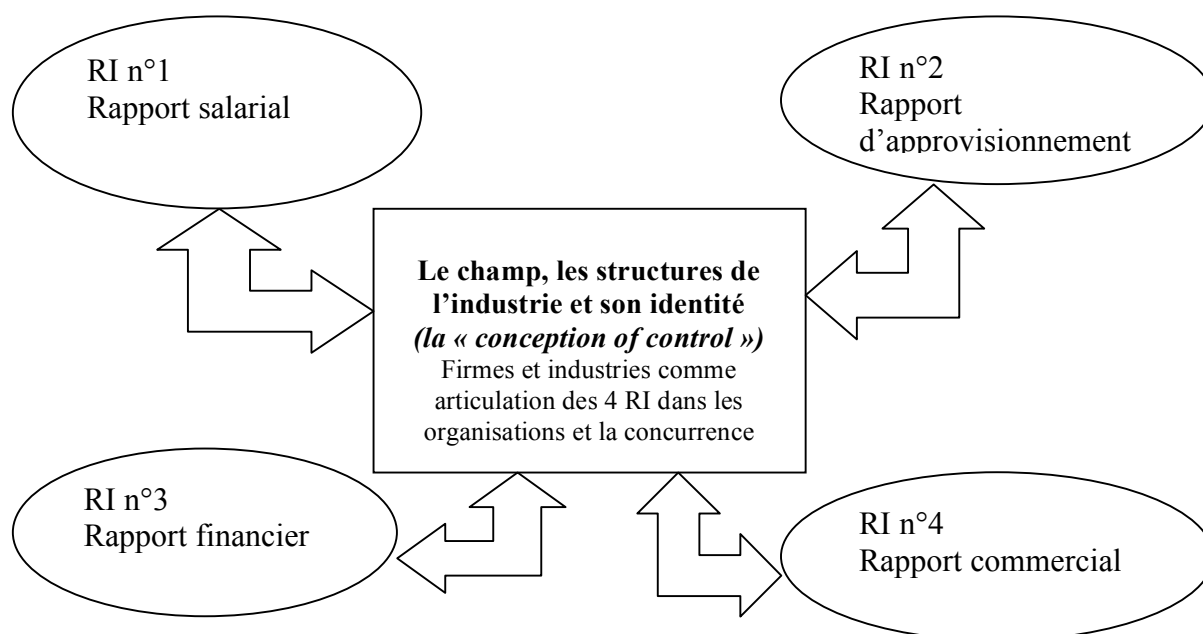
¹ Nous ne pouvons pour les lecteurs soucieux de disposer des éléments qui viennent à l'appui des interprétations produites ici que renvoyer à d'autres publications plus focalisées sur nos deux cas (v. bibliographie).

coopération se trouve projeté en même temps que soumis à des contraintes externes qui renvoient à la place de l'industrie dans le système productif et social global. Ces quatre sphères font l'objet de régulations qui se spécifient et se stabilisent au niveau du secteur et que nous nommons « rapports institués » (RI).

La production et la structuration de stratégies imposent d'articuler ces rapports. Cette articulation définit, quand on l'envisage au niveau de la population des firmes rivales, la structure du champ. Envisagée du point de vue de chaque firme, l'organisation en assure l'articulation en produisant une interprétation spécifique de chacun des rapports et en définissant ainsi un positionnement stratégique. Le champ est ainsi une forme d'accès spécifique aux quatre grandes catégories de ressources et un espace de différenciation des stratégies dans lequel les places occupées par les firmes sont distribuées de telle sorte que le « régime concurrentiel » y est « soutenable ».

Figure 1

Un champ concurrentiel structuré autour de 4 piliers



Ce cadre permet de distinguer les différents niveaux de régulation. En effet, l'hypothèse est que les formes d'institution des différents rapports sont distinctes. Plus précisément, on fait l'hypothèse que chaque rapport institué est susceptible d'avoir pour chaque industrie une structure spécifique, de se différencier pour une même industrie des autres rapports institués structurant du point de vue des normes juridiques applicables entre autres et enfin de se modifier et d'entraîner des restructurations plus ou moins amples de l'industrie selon qu'il « contamine » ou non les autres rapports institués.

Pour qualifier nos RI du point de vue de leur cohérence « interne », nous proposons d'envisager la dimension sociale de la transaction que l'institutionnalisation du rapport doit régler dans deux registres à la fois distincts et liés : celui des relations entre détenteurs et utilisateurs des ressources et celui des relations entre concurrents. En effet, puisque nous définissons une industrie comme un ordre institutionnel qui est une manière dominante de concevoir la production et la concurrence dans une activité, un espace et une période donnés, les RI ressortent comme dotés d'une double nature : ils sont à la fois des relations entre

« stakeholders » engagés dans la production et des relations entre concurrents projetant leur rivalité dans chaque RI. C'est la raison pour laquelle les relations de pouvoir et la division des rôles entre dominants et dominés dans le champ que Fligstein (1990 ; 1996 ; 2001) met au cœur de sa définition des « conceptions du contrôle » sont envisagées au niveau de chacun des RI.

Concernant ces rapports qui sont donc à la fois rapports des dirigeants aux salariés, des dirigeants aux actionnaires et créanciers, des acheteurs aux fournisseurs et des commerciaux ou concepteurs des produits aux clients et rapports de concurrence des firmes entre elles dans chacun de ces quatre registres, nous proposons de les caractériser en trois étapes successives organisées autour de trois couples de C.

- i) Le premier (conflit-coordination) évoque la question économique fondamentale aux deux niveaux : on a des acteurs qui sont en conflit d'intérêt mais qui doivent néanmoins se coordonner pour que production et concurrence puissent se nouer. Qui sont les parties en présence comme détenteurs et utilisateurs des actifs (colonne de gauche) et comme concurrents dans l'accès aux ressources et aux débouchés (colonne de droite) ? Telle est ici la question.
- ii) Le second (compromis-convention) permet de caractériser à la fois le mode de coordination qui prévaut et le contenu plus qualitatif qui est donné à la transaction par l'institutionnalisation du rapport.
- iii) Le troisième (coopération-coercition) propose de faire du rapport un bilan politique en se demandant, aux deux niveaux, qui domine qui avec les instruments qualifiés au niveau du second couple.

Figure 2

La structure de chaque Rapport Institué

6Cs	Rapports entre	STAKEHOLDERS	CONCURRENTS
Conflit - Coordination		Identité des détenteurs et utilisateurs des ressources ou actifs impliqués dans les transactions	Identité des firmes dominantes et des firmes dominées
Compromis – Convention		Qualification des solutions retenues pour assurer la coordination	Facteurs expliquant les inégalités d'accès aux ressources ou actifs
Coopération - Coercition		Evaluation du degré d'asymétrie entre stakeholders	Evaluation du degré d'asymétrie entre concurrents

Ces rapports sont définis au niveau de l'industrie en lien les uns avec les autres puisque, ensemble, ils définissent un ordre qui doit dégager une complémentarité institutionnelle qui le dote à la fois de la fonctionnalité minimale et de la soutenabilité politique dont il a besoin pour être pérenne et organiser ainsi, politiquement et économiquement, la vie de l'industrie².

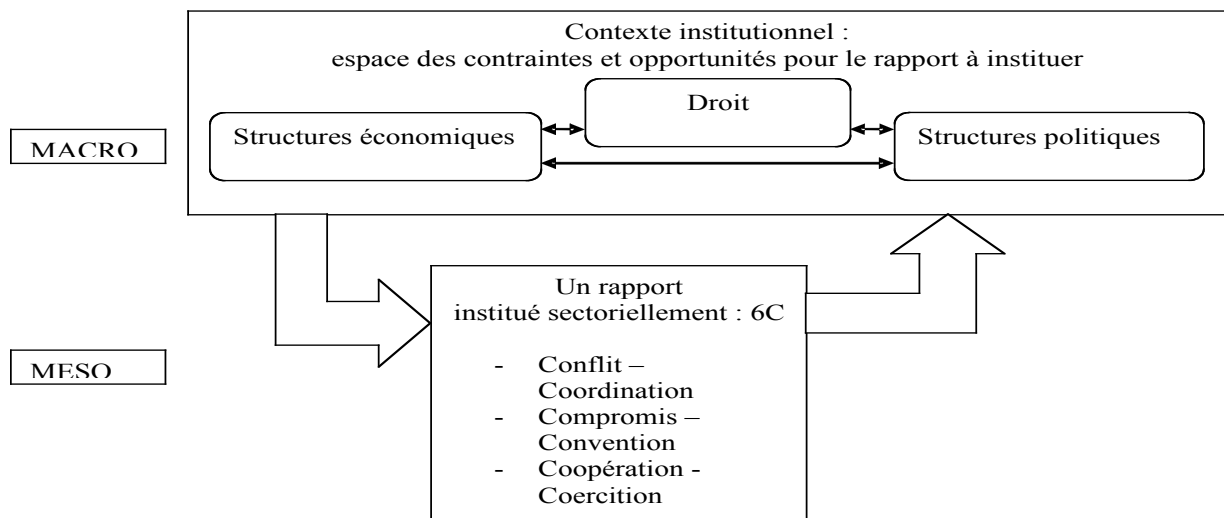
Etant donnée d'une part l'inscription de chaque industrie dans les économies et sociétés d'une part et le caractère interindustriel de la concurrence pour l'accès aux ressources et aux marchés d'autre part, les RI ne peuvent se penser dans leurs dimensions économiques et

² Pour rendre compte des dimensions trans-sectorielles et montrer comment ce qui se noue comme RI est lié au reste de la société et de l'économie, nous proposons ailleurs (Jullien, Smith, 2008) une présentation plus complète de ces RI où, en surplomb de cette matrice, les ressources en provenance des ordres politique, juridique et économique prévalant globalement sont exhibées.

politiques que comme des formes d'inscriptions spécifiques dans des structures économiques et politiques qui les dépassent et au sein desquels ils puisent leur légitimation en même temps qu'ils les légitiment en les incarnant et en en manifestant la fonctionnalité ou la praticabilité. C'est la raison pour laquelle, en surplomb des RI qui opèrent au niveau mésoéconomique, il convient de représenter le contexte institutionnel tel qu'il se structure au niveau macro de manière à ce que, dans ce cadre d'analyse, il ressorte comme impératif de saisir les liens médiats et réciproques qui unissent les OI aux régimes de régulation dans lesquelles ils ont à s'insérer et aux crises et refontes desquelles ils participent.

Figure 3

Les interrelations des RI et des contextes institutionnels macro



L'intérêt de la représentation proposée tient au fait que les échelles géographiques auxquelles renvoient ces RI ne sont les mêmes ni d'une industrie à l'autre, ni d'une période à l'autre, ni d'un RI à l'autre pour une même industrie. On peut en effet considérer que quatre échelles territoriales doivent s'articuler dans l'élaboration des régulations : l'échelle des territoires, l'échelle nationale, l'échelle régionale (UE par exemple) et l'échelle globale. Le travail politique multi-niveau par lequel les acteurs se saisissent des opportunités qu'ils perçoivent à ces échelles détermine alors une prédominance de l'un ou l'autre niveau pour chacun des RI. On a alors le choix entre deux usages possibles de notre représentation. Le premier consiste à retenir le plus petit commun dénominateur et à définir l'industrie à ce niveau pour ne représenter au cœur du schéma que des acteurs soumis pour les quatre rapports aux mêmes contraintes. Le second consiste à retenir plutôt le plus grand dénominateur et à considérer la différenciation constatée aux différentes échelles territoriales comme dessinant des espèces de sous-secteurs en concurrence. Bien évidemment, ces deux approches sont complémentaires mais c'est plutôt la seconde qui semble indiquée lorsqu'il s'agit de s'enquérir du degré de globalisation des activités.

1.3 Régime international, régulations nationales et régulations sectorielles : autonomie des dynamiques sectorielles et interdépendance des modèles de capitalisme

Par rapport à la littérature sur les types de capitalisme et à leur appétence passée pour le recours à la figure de l'isomorphisme institutionnel (Lung, 2008) qui permet de retrouver au niveau des formes d'organisation de firmes les grands traits des modèles nationaux, notre conceptualisation dresse deux barrières analytiques.

- i) Chaque RI peut d'abord ne pas être régulé nationalement et, même s'il l'est, c'est de manière médiate car une industrie déterminée opère une traduction ou une diffraction des règles qui se dégagent en général : par le travail politique que les acteurs nouent entre eux et avec les responsables des politiques publiques, ceux-ci peuvent obtenir dans certains cas une soustraction au droit commun dans d'autres l'alignement des règles prévalant dans l'industrie sur celles prévalant en général. Dans la mesure où, plus encore que les régimes macroéconomiques, les OIs doivent dégager une complémentarité institutionnelle pour offrir à la production et à des stratégies différenciées les unes des autres un espace institutionnel praticable durablement, il y a peu de chance que la quête de ces complémentarités débouche sur la reproduction isomorphe de la forme de mise en cohérence qui prévaut au plan macroéconomique.
- ii) Comme l'avaient montré il y a presque 30 ans les travaux sur l'artisanat ou sur les fordismes périphériques, la soustraction de pans entiers de l'économie aux « tendances macroéconomiques générales » ressort comme une nécessité fonctionnelle et politique pour l'établissement même du régime général. De la même manière que la diversité des modèles productifs au sein d'un secteur accroît la soutenabilité de l'OI qui a à distribuer les rôles entre MP pour stabiliser une conception du contrôle, la diversité des OI et la soustraction d'une part d'entre eux au régime général et à ses contraintes est à la fois une condition de son établissement – qui a besoin que soient ménagées des exceptions pour que soit confirmée la règle – et un élément de sa stabilité qui repose sur une division intersectorielle du travail, du pouvoir, de la valeur et de l'accès aux ressources.

Il en résulte que la question que nous posons exige que l'on rompe avec toutes les simplifications qui font des industries ou des entreprises de simples figures illustratives d'une macro-analyse pour restituer la complexité de ce jeu des différenciations qui est au cœur du déploiement des ordres eux-mêmes. Ainsi, par exemple, certains ont défendu que la variété des modèles de croissance nationaux n'est pleinement compréhensible que si l'on est à même de prendre en compte la diversité de leurs modes d'insertion internationaux qui en conditionne largement la soutenabilité (Leaver et Montalban, 2009). Ainsi, les secteurs et les grands groupes multinationaux capitalistes sont capables de s'autonomiser partiellement du national et de construire des complémentarités institutionnelles sectorielles dépassant les frontières nationales qui construisent en même temps la soutenabilité des régimes de croissance nationaux et leur interdépendance. C'est par exemple en se basant sur les exportations que le régime de croissance allemand s'est formé, et c'est également en capturant des marchés extérieurs par fusions-acquisitions que les grands groupes français ont pu extraire des rentes et soutenir en partie le modèle de capitalisme en France. Cela suppose implicitement une complémentarité entre les régimes de croissance nationaux. Il en résulte que même s'il est instable et/ou en déséquilibre permanent, la variété des modèles de croissance nationaux telle qu'elle peut être saisie sur une période doit supposer l'existence d'un régime international qui nourrit la stabilisation des formes différenciées de capitalisme. Le régime international, conçue comme une forme institutionnelle selon la TR, définit les contraintes afférentes aux modes de développement nationaux, et en cela il peut être considéré comme la forme institutionnelle dominante (Fourquet, 2004).

Cette idée vaut assez largement au niveau de chaque industrie dont l'OI, lorsque l'on l'appréhende au plan global - ce qui paraît pertinent pour des industries comme la finance, l'automobile ou la pharmacie - est aussi un Ordre International qui confère à certaines nations

un rôle dominant ou, à tout le moins, un avantage dans le cadre de la conception du contrôle de l'industrie qui s'établit un temps. On conçoit alors que lorsqu'il y a entrée en crise, cette question de l'Ordre International soit posé aussi quitte à ce qu'elle soit refermée ensuite : les dominés ont dans la crise une opportunité de changer leur place dans la hiérarchie et tentent de s'en saisir. Simplement, une nouvelle fois, la figure sectorielle observable à ce niveau ne reproduit pas la plupart du temps le régime international et l'ordre international observable pour une industrie déterminée a bien sûr à voir avec le régime international mais renvoie à des médiations spécifiques qui impliquent que, se nouant dans des termes différents, il n'en reproduise ni l'ordre ni les formes.

Dans ce contexte, à côté des réformes structurelles privilégiées par l'économie politique des tenants des approches de la VoC, les débats et les régulations qui concernent les questions commerciales, les normes applicables aux produits, les droits de propriété ou les fiscalités importent et dessinent une méso-économie politique d'une importance analytique et empirique cruciale pour cerner cette structuration partiellement autonome des OI d'une part et la contribution des OI à la structuration ou aux restructurations des formes de capitalisme d'autre part. Au-delà du statut illustratif ou emblématique que peuvent avoir des industries comme celles que nous étudions dans l'appréhension de méta-dynamiques comme celles de la globalisation, de la financiarisation ou de l'avènement de la société de la connaissance, le type d'approche que nous ébauchons ici en forme de programme de recherche doit permettre de mieux saisir la dynamique, les enjeux, la teneur et in fine la réalité des dites tendances pour une industrie ou une société particulière. Fondamentalement, il s'agit d'opérationnaliser des principes aussi communément admis dans la TR que peu traduits en concepts opératoires.

Partie 2 : Les conséquences et origines différenciées des crises dans les industries pharmaceutiques, de la finance et l'automobile

Il va de soi que la crise financière va impacter les 3 secteurs. Mais l'impact sera évidemment différent, du fait de médiations différentes amenant une articulation toujours spécifique entre l'industrie et le niveau macroéconomique : la crise financière étant une crise de l'industrie financière, elle la touche directement comme l'industrie automobile qui se trouve rationnée dans ses financements par la structure de son OI qui la connecte de façon profonde avec la finance. A contrario, l'OI de l'industrie pharmaceutique la protège largement de la crise financière, et la crise qui touche ce secteur est largement endogène et de nature très différente de la crise globale.

2.1 Les origines de la crise financière : la crise endogène d'un secteur (1)

De nombreux travaux ont analysé les origines de la crise financière, et il peut paraître inutile d'y revenir. Notre ambition n'est pas ici de discuter ou contester les différentes analyses produites de cette crise, mais de souligner la dimension sectorielle dans cette crise financière. En effet, cette crise peut s'analyser au moins de deux manières : soit comme la conséquence de déséquilibres macroéconomiques de long terme liés d'un côté, à la croissance des inégalités aux Etats-Unis, qui aurait conduit les ménages à s'endetter pour maintenir leur niveau de consommation, d'autant plus qu'ils étaient soutenus par des politiques monétaires accommodantes, de l'autre liés au déséquilibre commercial croissant rendu temporairement possible par le statut de monnaie impériale du dollar. Nous ne discutons pas ici de cette explication à laquelle nous souscrivons largement. L'autre explication se centre en général sur les « dérives » de la finance, comprise ici comme industrie de la finance : les acteurs de la

finance auraient été conduits, par les structures même de la concurrence et des incitations dans ce secteur, à des comportements de prises de risques croissantes.

En effet, l'industrie de la finance depuis sa libéralisation est soumise à la concurrence pour la captation de l'épargne des ménages. Ce secteur est structuré par son RI financier, qui a la particularité d'être aussi son RI commercial : le métier de l'industrie financière étant d'être un intermédiaire entre les agents à besoin de financement et les agents à capacité de financement (outre celui d'organisation du système de paiement pour les banques), il s'agit d'offrir des « produits » d'épargne aux agents à besoin de financement, notamment les ménages fortunés et les salariés, et ensuite de prêter ou placer cette épargne dans des titres ou à des agents à besoin de financement. Donc les clients sont en pratique ou bien les créanciers de ces acteurs, ou bien leurs débiteurs : c'est donc une relation financière qui gouverne le RI commercial. Ce secteur s'est fortement complexifié, avec la création de multiples sous-secteurs et d'acteurs différents, au gré des innovations financières : le secteur bancaire (fourniture de crédit, organisation du système de paiement, offre de produits dérivés, fusions-acquisitions, émissions de titres...), les organismes de crédit hypothécaire et de crédit à la consommation, l'assurance, les secteurs de la gestion d'actifs effectués par les caisses d'épargne, les *mutual funds*, les *hedge funds*, les fonds de pension, l'assurance-vie et les fonds de *private equity* (ajoutons que les banques sont elles-mêmes dans le secteur de la gestion d'actifs puisqu'elles possèdent de nombreux *mutual funds* et autres OPCVM). Comme le métier de ces institutions est de placer l'épargne et que les mouvements de libéralisation ont décloisonné les marchés, il en résulte qu'elles sont en pratique aussi clientes les unes des autres ou qu'elles s'investissent les unes dans les autres. Ainsi, le RI commercial/financier structure également directement les rapports entre ces acteurs autant que les rapports entre épargnants et le secteur. Le RI financier domine ce secteur en ce sens que pour attirer de nouveaux clients et épargnants-investisseurs, il faut leur proposer un rendement toujours plus élevé pour leur placement pour un risque déterminé et que le rapport commercial se définit lui-même selon des arguments et des principes financiers. Ce principe s'institutionnalise dans des conventions et normes variées, dont la valeur actionnariale, les pratiques comme la diversification de portefeuille, l'étalonnage (*benchmarking*). Mais il existe également des normes, obligations fiduciaires et juridiques à respecter, qui structurent fortement l'activité financière, comme les ratios prudentiels de type Bâle I ou II dans le secteur bancaire, la « *prudent man rule* » pour l'industrie des fonds de pension qui définit les « bonnes pratiques » et obligations fiduciaires que doivent respecter les *trustees* et gestionnaires de fonds à l'égard de leurs bénéficiaires (Montagne, 2006) et aussi les obligations (on pourrait même dire les impératifs) de liquidité... Mais comme le montrent Montagne (2006) et Aglietta (2007a), depuis la loi ERISA et les mouvements de libéralisation financière, les normes prudentielles sont de se conformer de plus en plus aux standards de la profession financière concernant la gestion de portefeuille.

Globalement, l'ensemble de ces institutions sont tenues par l'objectif de maximisation de profit et de valeur pour l'actionnaire, ce qui compte tenu de la concurrence, les pousse à offrir des rendements de plus en plus élevés à leurs clients, en leur proposant des innovations financières toujours plus risquées, conformément à l'évolution de la « *prudent man rule* » et grâce à la liberté de plus en plus grande offerte par ces acteurs dans leurs possibilités d'investissement. Afin d'atteindre ces objectifs, le RI d'emploi qui s'est inventé repose essentiellement sur des rémunérations variables en fonction de la performance des gestionnaires relativement au *benchmark* (bonus, commissions...) afin d'inciter à « surperformer » le marché et afin d'attirer les meilleurs spécialistes. Le RI « d'approvisionnement » est en fait là aussi complètement idiosyncrasique et est en pratique « fusionné » avec les RI commerciaux et financiers : il ne s'agit pas bien évidemment d'acheter

des moyens de productions à des fournisseurs (si on excepte bien sûr l'achat de matériel informatique et de bâtiments, qui ne représentent qu'un coût relativement modique), mais de placer l'argent issue des investisseurs en achetant des titres pour en retirer un rendement qui leur est redistribué, ce qui peut supposer aussi de « s'approvisionner » en informations, via des agences de notation ou des analystes financiers ou d'autres institutions financières (ces derniers pouvant être « intégrés » en devenant de quasi-salariés) : encore une fois, les « fournisseurs » ne sont rien d'autres que les débiteurs de l'industrie financière (entreprises, ménages, Etats...mais aussi acteurs financiers eux-mêmes) et les fournisseurs d'information de cette industrie...dont une bonne part font partie de l'industrie. Si on reprend l'analyse de Lordon (2008) et Orléan (1999), la concurrence-cupide qui en résulte pousse à l'invention de produits de plus en plus complexes spéculatifs et paradoxalement, à un mimétisme toujours plus important. L'invention des *subprimes* est clairement liée à ce processus : il s'agissait d'inventer une nouvelle classe d'actifs liés aux crédits hypothécaires aux ménages pauvres, les sous-primes, dont on espérait, par la titrisation et le *tranching* (découper un risque en différentes tranches qu'on peut ensuite agréger avec d'autres pour créer un nouvel actif), pouvoir retirer un profit élevé tout en se prémunissant du risque (notamment en revendant le crédit une fois retransformé par agglomération avec d'autres actifs, ce qu'on appelle le modèle « *originate and distribute* »), amenant des prises de risques croissantes. Comme les acteurs ne savaient plus ce qu'ils achetaient et que les structures d'incitation poussent à spéculer sur des actifs pourris parce que les autres le font, il en a résulté les déconvenues que l'on sait. Lordon montre ainsi que ce sont les structures implacables du champ de la finance, qui ont poussé aux fameuses dérives, qui n'ont rien de comportements déviants, mais sont les conséquences même du fonctionnement « normal » de ce secteur. La dissémination des actifs, consécutives au décloisonnement de ce secteur, à sa globalisation et aux multiples interrelations entre institutions financières a entraîné la propagation de la crise à tous les compartiments ou presque de la finance. Ce rappel permet de souligner combien qu'il s'agit là d'une dynamique sectorielle, liée à un OI très spécifique, qui a engendré la crise financière que l'on a connue et qui s'est propagée à l'ensemble du monde.

2.2 L'industrie automobile : les conséquences sectorielles d'une crise macro

2.2.1/ L'OI automobile avant la crise

Sans remonter jusqu'aux années de grande croissance, on peut, pour saisir comment la crise se noue dans cette industrie emblématique tenter de caractériser l'O2I dans lequel, bon gré mal gré, elle s'était installée depuis une vingtaine d'années. Cette période a correspondu à une relative stagnation des volumes sur la plupart des marchés dits mûrs et (surtout à partir des années 90) à une croissance lente d'abord et plus rapide ensuite sur les marchés émergents et particulièrement en Chine.

Globalement, comme l'indique l'extraordinaire succès depuis vingt ans de la thématique de la « lean production » aux caractéristiques et au bilan assez largement mythiques (Pardi, 2009), l'industrie toute entière s'est engagée dans une rationalisation des manières de procéder qui prévalaient dans la période précédente pour essayer de trouver dans une période de stagnation les ressorts d'une soutenabilité maintenue. Pour restituer la dynamique concurrentielle telle qu'elle s'est peu à peu stabilisée alors, on pourrait considérer que la croissance que n'assuraient plus les marchés domestiques a été recherchée à deux niveaux :

- i) chacun a essayé de trouver cette croissance sur le dos de ses concurrents en cherchant à faire croître ses parts de marchés en différenciant son offre et en multipliant les innovations produits et il en est résulté une croissance très significative de la variété diachronique et synchronique des offres ;

- ii) la plupart des producteurs ont cherché à étendre l'aire géographique sur laquelle il travaillait en exportant d'abord et en s'implantant ensuite sur d'autres marchés mûrs et dans les émergents ; pour ceux qui n'eurent pas l'initiative de cette dynamique, le fait de se voir opposé sur ses propres marchés les nouvelles offres qui en ont résulté a conduit à devoir faire de même (Jetin, 2009).

Dans ce contexte, le modèle dominant qui était encore assez largement le modèle « volume et diversité » issu du sloanisme a été, comme le GERPISA l'a montré, assez largement déstabilisé par le modèle « réduction des coûts à volumes constants » qu'incarnait Toyota et que beaucoup ont cherché à imiter sans forcément saisir dans quelles conditions cette mise sous pression permanente de l'ensemble des composantes d'un sous système productif était soutenable (Freyssenet et al., 2000). Il en est résulté que au-delà de ces problématiques applications des « leçons du toyotisme », la recherche d'une rationalisation de ce modèle productif est passé essentiellement par deux voies toutes deux problématiques.

- i) La première a concerné le rapport financier puisque c'est par la croissance externe que les entreprises considérées ont cherché à amortir leurs dépenses de développement sur des volumes accrus et susceptibles de se vendre sur l'ensemble des continents grâce, en particulier, à la commonolisation des plateformes (Freyssenet et al., 2003a, 2003b) ; GM, Ford et Volkswagen en Europe incarnent cette stratégie ;
- ii) La seconde a concerné la refonte profonde du rapport d'approvisionnement qui a alors acquis une dimension centrale. Ce fût en effet par l'externalisation de fonctions autrefois intégrées qui était censée à la fois permettre de dégager du cash immédiatement et de profiter ensuite à la fois de la spécialisation des fournisseurs et des ressorts du marché pour les mettre sous pression que le second processus de rationalisation majeur s'est noué. Là encore, les opérations Delphi et Visteon de GM et Ford furent emblématiques mais la tendance fût générale et conduisit à une vive croissance de l'industrie équipementière y compris en Europe (Frigant, 2009).

L'ensemble de ces opérations furent réalisées avec plus ou moins de bonheur et globalement les constructeurs européens impliqués dans cette dynamique réussirent plutôt mieux que les constructeurs américains sur l'un et l'autre axe stratégique quand ils pratiquèrent les deux (cas de Volkswagen par exemple) (Lung, 2007). Les opérations de croissance externe pensées dans une logique financière et de contrôle propre au RI concerné posent en effet de très lourds problèmes d'intégration opérationnelle qui correspondent à la gestion de leurs effets de contamination sur l'inscription des entreprises et de leur organisation dans les trois autres RI. Ainsi, les vellétés des constructeurs américains de pratiquer des opérations intercontinentales (GM-Daewoo, Ford-Mazda) très défendables a priori financièrement révélèrent des problèmes de gestion de la production, des approvisionnements ou de cohérence des politiques produits insurmontables (Mercer 2009 ; Senter, Mc Manus, 2009) alors que la croissance européenne de Volkswagen (Seat, Skoda) parvint à les dépasser (Juergens, 2009). Quant aux opérations d'externalisation, elles permirent effectivement, en Europe en particulier, d'initier une nouvelle division du travail technologique et de nouvelles formes du partage du risque technologique et commercial. Elle imposait néanmoins pour être réussie sans nuire aux qualités des produits des innovations organisationnelles importantes qui, sur le fond, impliquaient de renoncer au moins partiellement aux avantages du marché (Fujimoto, 2008). Là encore la voie européenne s'avéra – en partie parce qu'elle avait déjà été largement pratiquée par le passé - beaucoup mieux à même de gérer la mutation que la voie américaine

où l'externalisation impliqua assez clairement un appauvrissement des capacités des constructeurs à concevoir des véhicules compétitifs.

Quant à la réduction des coûts à volumes constants pratiquée par Toyota, elle avait été inventée historiquement pour s'assurer, sur la base d'une production assez diversifiée sur un marché relativement étroit, une compétitivité que la croissance des volumes ne pouvait garantir. Elle se révéla être aussi ensuite, à condition que les volumes croissent pour assurer aux différents stakeholders et en particulier aux salariés les contreparties à terme des efforts qu'on leur demandait présentement, un outil puissant pour exporter et pour faire face à des marchés où la variété des produits doit croître fortement. Les Etats-Unis et le peu de résistance qu'ils opposèrent à la pénétration japonaise offrirent à Toyota ces volumes pour ses usines japonaises d'abord et pour ses transplants ensuite (Shimizu, 2009).

Pour les spécialistes allemands et les entreprises qui comme Honda et, moins clairement, Renault privilègient ce que Boyer et Freyssenet (2000) appellent un modèle « innovation et flexibilité », les nouvelles conditions de marché étaient plutôt plus porteuses dès lors que la dynamique concurrentielle de l'ensemble de l'industrie et la diffusion dans la période de modes de distribution des revenus plus « concurrentiels » favorisaient plutôt l'expression de leurs qualités d'innovation et/ou leurs capacités à s'adresser à des clientèles soucieuses de se distinguer par leurs achats automobiles.

Dans tous les cas la mutation intervenue dans l'OI de l'industrie a fait peser sur les entreprises des contraintes d'adaptation très forte qui ont eu tendance à limiter la profitabilité d'ensemble du secteur qui apparaît comme un oligopole très étroit dans lequel, même chez les constructeurs qui font tout pour se défaire d'une large partie des coûts ou des risques sur l'amont, on gagne fort peu d'argent. Si tel est le cas, c'est en particulier parce que, globalement, au niveau du RI commercial, la diversification synchronique et diachronique des productions, et l'accélération des innovations technologiques qui l'accompagne, ne peut pas s'effectuer à coûts constants et induit sur des marchés de renouvellement une difficulté croissante à vendre des véhicules neufs aux ménages qui ne sont pas prêts à payer pour les qualités dont on dote les produits qu'on met en marché (Jullien, 2009). Il en résulte une pression à la baisse de l'ensemble des coûts et une quête de flexibilité pour faire face, en particulier, aux déboires commerciaux enregistrés sur tel ou tel modèle qui pose à tous les niveaux – et en particulier pour les RI salariaux et d'achat - des problèmes de soutenabilité. C'est dans ce contexte qu'est intervenue en particulier dans les dernières années, le mouvement très net de délocalisation des fabrications et, plus récemment, de certains pans de la conception vers les pays à bas salaires. Ils ont permis de continuer la fuite en avant dans cette voie en réglant au fond par la violence - ou la coercition dans le vocabulaire mobilisé plus haut – les problèmes de soutenabilité des RI posés : en mettant une pression très forte sur les salariés et sur les fournisseurs et sous-traitants, on les met au pas et parvient à faire accepter à ceux qui survivent la violence des nouvelles règles ; on ne parvient pas toutefois à renverser une tendance à l'épuisement du paradigme commercial dont on mesurait, dès avant la crise, qu'il fissurait l'ordre institutionnel et international fragile qui s'était structuré autour de l'industrie automobile japonaise challengée par des européens qui, les uns comme les autres, survivaient en partie grâce au déclin partout dans le monde des positions de Ford et de GM.

2.2.2 *La désinstitutionnalisation de l'OI automobile dans la crise (?)*

Le régime concurrentiel associé à l'O2I qui s'est mis en place entre les années 80s et 2000 a vu la conception du contrôle de l'industrie changer suffisamment pour donner un avantage

assez systématique au modèle productif « réduction des coûts à volume constant ». Il a permis aux autres stratégies de se pérenniser moyennant d'assez lourdes adaptations que tous les constructeurs ne sont pas parvenus à opérer (Freysenet, 2009). Il a continué d'être très dépendant de volumes importants de produits vendus et ce d'autant plus que chacun voulant être présent partout dans le monde et y réussir mieux que ses concurrents pour croître plus vite que le marché, les surcapacités se sont accumulées et se sont appariées – au niveau du rapport commercial - à un biais assez systématique de « surqualité » qui conduisait les constructeurs à doter leurs produits de caractéristiques que les clientèles étaient d'autant moins prêtes à payer que les revenus du travail évoluaient lentement. Il en est résulté une incapacité chronique de certains constructeurs sur d'assez longues périodes à éviter les pertes : ce fut le cas des Big 3 à partir du début des années 2000 (Jetin, Freysenet, 2009) ou de Fiat dans les années 90 (Volpato, 2009). Il en est résulté également une pression insoutenable mise sur les salariés et les équipementiers et sous-traitants qui s'adossait assez largement aux délocalisations qui permettaient une mise en concurrence des sites et se traduisait par une désindustrialisation relative des grands pays automobiles que ne freinaient que les concessions consenties en termes de salaires et de conditions de travail sur les sites d'assemblage et/ou l'approvisionnement des sites d'assemblage en pièces et sous-ensemble dans les pays à bas salaires.

Dans ce contexte, les caractéristiques macroéconomiques des régimes de croissance des pays développés qui sont parvenus à dynamiser leur consommation intérieure sans distribuer de revenus du travail en facilitant l'accès au crédit et en entretenant – via le crédit hypothécaire en particulier – un effet richesse aussi puissant qu'insoutenable a joué pour l'automobile un rôle clé. Elles ont en effet permis que surcapacité et surqualité soient assez largement masquées en permettant que le nombre et le type de voitures de voitures vendues se maintiennent non seulement aux Etats-Unis mais encore au RU, en Espagne ou en Irlande des conditions de marché assez favorables. Ceci n'empêchait pas que la prolifération des modèles et l'importance des capacités installées mettent de manière récurrente les constructeurs dans des situations commerciales difficiles et les conduisent à déployer pour valider leurs offres une large batterie d'aides à la vente plus ou moins soutenables (Jullien, 2009).

Outre les classiques rabais, les constructeurs, aux Etats-Unis en particulier, firent ainsi un usage immodéré du crédit à taux zéro. Ils multiplièrent également les formules de ventes qui proposent aux clients de ne financer que la différence entre la valeur du véhicule neuf et celle, anticipée, du même véhicule à la revente 3 ou 4 ans après (modèle dit des « crédits ballons ») : en faisant, sur ces « valeurs résiduelles », des hypothèses optimistes, on facilitait ainsi l'écoulement de produits chers qui représentent un risque important de perte en capital pour l'acheteur. On liait dans le même temps la rentabilité de l'opération à la qualité des prévisions sur les valeurs résiduelles et/ou à la répartition du risque pris sur les dites valeurs. Ces mécanismes qui se nouent au niveau du RI Commercial et indiquent la ténacité du lien entre l'OZI automobile et le régime de croissance qui avait cours dans beaucoup de pays jusqu'à la crise. Ils ont correspondu à une forme de financiarisation du portefeuille d'activités des constructeurs (Froud et al.,) qui ont fait jouer à leurs sociétés captives de financement un rôle croissant pour faire en sorte que les « innovations financières » viennent au secours des défaillances du rapport commercial tant en facilitant artificiellement la levée de l'incertitude sur les débouchés qu'en assurant aux groupes automobiles une rentabilité que leur division automobile n'assurait plus. Ils ont vu leur déploiement facilité par une mutation assez sensible des marchés qui a conduit à ce que les ventes à particulier régressent au profit des ventes à flotte.

Elle s'est inscrite dans les structures macroéconomiques assez immédiatement puisqu'elle a correspondu aux changements de la répartition des revenus qui ont privilégié l'encadrement supérieur réputé être le plus actif dans la « nouvelle économie » ou « la société de la connaissance » en généralisant, pour des raisons fiscales souvent, la pratique du véhicule de fonction comme élément de rémunération. Elle s'est incarnée par exemple dans l'expansion très marquée des entreprises de Location Longue Durée auxquelles les employeurs s'adressent pour gérer les flottes de véhicules qui permettent d'équiper leurs cadres et a largement contribué à fournir aux marques dites « premium » comme Audi, BMW (Pries, 2009) ou Mercedes (Köhler, 2009) les bases de leur extraordinaire croissance sur la période 1995-2005. Cette expansion a suscité les appétits de l'ensemble des constructeurs qui ont tous dans cette décennie nourri l'ambition d'accéder à cet eldorado où la fameuse valeur semblait pouvoir être accessible : ce furent chez les japonais et coréens les lancements de marques premium (Lexus, Infiniti, ...) ; ce fut pour Fiat la relance de Alfa ; ce fut à l'arrivée de Ghosn à la tête de Renault l'affichage de très fortes ambitions sur les « plus de 27 000 euros ». Bien évidemment, même avant la crise, ce mimétisme stratégique induisait un taux d'échec important et, de fait, une destruction de valeur au moins aussi ample que la création de valeur générée. Avec le relais du succès de ces stratégies sur des marchés émergents comme le marché russe, elles continuaient toutefois d'être avec les délocalisations des fabrications des produits plus standards et, en particulier de celles des petits véhicules, vers les pays à bas salaire les stratégies dominantes.

Dans ce contexte, on saisit comment et pourquoi la crise de 2008-2009 a pu avoir l'ampleur que l'on sait pour l'industrie automobile mondiale pour laquelle volumes et valeurs des produits vendus étaient globalement « gonflés » par des anabolisants macroéconomiques qui cessèrent d'être disponibles : crédit bon marché, bulle immobilière, croissance vive des hauts revenus cessant d'alimenter le marché, on a assisté aux Etats-Unis d'abord et sur l'ensemble de la planète ensuite à un effondrement inédit de la demande en volume et en valeur. La répartition de ces baisses de volumes et des dégâts qu'ils ont impliqués s'expliquent largement par le degré de disponibilité de ces anabolisants dans le passé récent d'une part et par la fragilité relative des différents acteurs d'autre part. Le marché américain qui s'alimentait massivement de ces trois drogues et qui continue de représenter le quart du marché mondial a baissé de plus de 40%. En Europe, les baisses sont contenues pour les marchés allemands où français dont les régimes de croissance faisaient moins intervenir ces éléments. Elles sont terribles pour les marchés espagnols ou anglais. Le marché irlandais quant à lui a baissé de 67% entre le printemps 2008 et le printemps 2009 ! Chez les constructeurs très liés au marché américain, on sait ce que cela a signifié pour les Big 3. On sait peut être moins dans quelles difficultés se trouvent Toyota, Honda ou encore Porsche, Mercedes ou BMW. Les européens sont du coup moins mal en point et souffrent d'autant plus qu'ils étaient liés aux marchés espagnols et anglais (cas des français). Dans la chaîne de valeur, l'amont déjà fragile financièrement avant la crise voit se multiplier les faillites et ne peut plus engager les dépenses de R et D dont les constructeurs ont besoin pour d'approvisionner en technologies.

Ceci signifie que l'O2I est largement remis en cause puisque les caractéristiques de tous les RI et en particulier du RI commercial et du RI d'achat ressortent comme insoutenables et puisque la hiérarchie internationale des constructeurs et des nations automobiles qui prévalait est largement contestée, Volkswagen prétendant explicitement aujourd'hui au leadership planétaire et Renault, sans être aussi explicite, entendant être le promoteur d'une forme de nouveau jeu concurrentiel. Sans surinterpréter ce qui se produit actuellement, on peut considérer ici que le positionnement du premier consiste à considérer que le changement de

contexte sans changement radical de l'OI doit permettre de changer l'ordre international et conférer à ses positions compétitives une valeur dominante. A l'inverse, Renault-Nissan en jouant à la fois le VE et le Low Cost veut imposer une rénovation assez radicale du rapport commercial – dans lequel la dimension « publique » du bien et de l'industrie automobile serait plus explicitement intégrée – et un changement technologique qui implique des changements importants dans l'identité des parties prenantes au rapport d'approvisionnement que les dirigeants de l'Alliance pensent être à même de mieux gérer que d'autres. Ils cherchent pour cela des alliés politiques à même de soutenir leur travail de réinstitutionnalisation de l'ordre automobile alors que le travail politique de VW semble essentiellement orienté vers la préservation de l'existant.

2.3 L'industrie pharmaceutique : un régime de soustraction aux tendances macroéconomiques et une crise sectorielle

L'industrie pharmaceutique est marquée par un OI très spécifique, qui a permis de lui assurer un développement extrêmement rapide pendant le XX^e siècle, même pendant les périodes de crises du capitalisme du fait de son autonomie. En revanche, depuis les années 2000, le secteur apparaît être entré dans une crise, mais une crise endogène s'expliquant à la fois par l'entrée de nouveaux concurrents, d'une évolution endogène des politiques publiques et des difficultés du modèle d'innovation. Ainsi, la crise du secteur pharmaceutique n'est pas liée et ne sera que peu affectée par la crise globale du régime d'accumulation financière.

2.3.1 L'OI pharmaceutique avant sa crise

L'OI de l'industrie pharmaceutique s'est historiquement structuré autour du RI commercial. Plus précisément, c'est l'intervention de l'Etat via l'institutionnalisation d'une réglementation du médicament. Les structures institutionnelles du secteur sont liées aux formes spécifiques du RI commercial, liées aux rôles des systèmes de santé et de la réglementation sanitaire sur les médicaments qui constituent le cœur des règles d'échange. Ces règles d'échange sont le produit de compromis politiques entre les intérêts de l'Etat, de l'industrie, des prescripteurs (professionnels de santé) et les patients, c'est-à-dire entre la rentabilité d'un côté et la santé publique de l'autre. Entre les patients, l'industrie et l'Etat, il existe un conflit possible sur la qualité des produits (risques d'effets secondaires...) et les prix, et en même temps, les agents sont dépendants les uns des autres (nécessité de se coordonner). Ainsi, s'il existe un doute sur la qualité des médicaments, le marché peut disparaître. Des règles d'échange ont peu à peu émergé : suite à de nombreux accidents thérapeutiques, les médicaments doivent répondre aux critères de qualité, sécurité et montrer qu'ils agissent significativement sur l'organisme pour être commercialisés ; les industriels effectuent donc des essais cliniques très coûteux d'environ 6 ans, tandis que l'agence nationale du médicament (FDA aux Etats-Unis, AFSSAPS en France, EMEA au sein de l'Union Européenne) étudie les dossiers pour donner ou non l'Autorisation de Mise sur le Marché (AMM). Les réglementations et les agences sont nationales, mais des harmonisations sont mises en place (protocoles internationaux d'Helsinki sur « les bonnes pratiques d'essais cliniques » et « les bonnes pratiques de fabrication »), notamment à l'échelle européenne par le biais de l'agence européenne. Cependant, l'AMM ne peut être fournie que nationalement, même si les groupes peuvent demander des AMM « européennes ». La relation entre l'agence et l'industrie est donc relativement coercitive avec l'agence dominante, même si en pratique, il y a des interactions voire des coopérations régulières entre industriels et fonctionnaires, et même si les entreprises peuvent bénéficier d'informations que n'ont pas les agences. Les règles d'échange concernent aussi les systèmes de remboursement, de tarification et de séparation entre prescripteur/patient/payeur. La prescription est en général le fait du médecin, ce qui implique là encore une dépendance de

l'industriel vis-à-vis du médecin, et du patient vis-à-vis du médecin. Il existe une relative communauté d'intérêts entre l'industrie et les professionnels de santé, ce qui implique une relation plutôt coopérative (ce qui se traduit par divers cadeaux de l'industrie à ces derniers pour inciter à la prescription). Ensuite, il existe en revanche des intérêts contradictoires entre les financeurs/payeurs (comme l'assurance-maladie) et les industriels, prescripteurs et patients, les premiers ayant intérêt à contrôler les dépenses, les seconds ayant intérêt à ce que les remboursements soient les plus importants possibles. Nous sommes donc loin de la figure habituelle de la transaction marchande. Le remboursement des médicaments par les systèmes de santé implique que les prix ne fonctionnent plus comme régulateurs de la demande, celle-ci augmentant en fonction des besoins. Il existe ainsi une forme de socialisation plus ou moins forte de la demande selon les pays. Le cas du RI commercial américain est très spécifique, car il fonctionne largement selon un système assurantiel privé. Les modes de tarification divergent de façon notable entre les pays : les prix sont réglementés, bas et négociés entre l'Etat et les industriels en France (les contrôles des prix étaient même très sévères avant les années 1990), ils sont déterminés en fonction d'une marge de profit minimale au Royaume-Uni, alors qu'aux Etats-Unis ils y sont libres et beaucoup plus élevés qu'ailleurs. En plus, la publicité sur les médicaments éthiques est interdite, sauf aux Etats-Unis. La taille du marché des génériques et de l'OTC dépend également très largement des politiques nationales ainsi que du système de brevet. Il existe donc une prégnance relativement forte de la régulation nationale sur le rapport commercial. Néanmoins, chacun des rapports commerciaux nationaux est marqué par l'existence d'un système de remboursement, par une réglementation obligeant la mise en place des essais cliniques pour obtenir une AMM et il existe un certain nombre d'harmonisations internationales sur des règles d'échange et des droits de propriété (Montalban, 2008).

On distingue trois catégories de médicaments : les médicaments éthiques sont des médicaments fournis sur prescription médicale et protégés par un brevet ; les médicaments génériques sont des copies de médicaments éthiques non protégés par des brevets ; enfin les médicaments *Over The Counter* (OTC) sont fournis sans prescription. La brevetabilité du médicament (relativement récente en réalité et fruit d'un combat politique permanent) définit ainsi les droits de propriété de la relation commerciale. L'AMM et les brevets créent des barrières à l'entrée, permettent d'extraire des rentes de monopole considérées comme une incitation à innover.

Nous analysons par notre cadre et les figure le rapport commercial tel qu'il s'est construit par le travail politique des acteurs en France et aux Etats-Unis de nos jours. Pour ce qui est du cas de la France, le rapport est structuré par un système d'assurance-maladie public obligatoire, maintenant des prix relativement bas, une brevetabilité du médicament ainsi qu'une réglementation des médicaments et des AMM en accord avec le contexte européen. Enfin, les structures de gouvernance sont largement dépendantes du droit de la concurrence (européen pour ce qui est de la France), tandis que les médicaments génériques sont autorisés depuis la fin des années 1990. Dans le cas américain, le système de santé est largement privé et assurantiel, organisé le plus souvent par des *Health Maintenance Organization* autour de systèmes de « gestion de soins » ; en revanche, les patients très pauvres et les personnes âgés en incapacité sont pris en charge par les systèmes fédéraux Medicaid et Medicare. Les compromis à l'avantage de l'industrie permettent de garantir un système de prix libres et un régime de propriété intellectuelle très protecteur. Néanmoins, les structures de gouvernance de l'industrie dépendent à la fois des lois *antitrust* et de l'*Hatch Waxman Act* qui organise la concurrence entre génériqueurs et entreprises produisant des médicaments de marques.

L'ensemble de ces règles ont permis d'assurer une certaine stabilité de la hiérarchie de marché et donc l'accumulation du capital sur le long terme. Historiquement, la conception du contrôle de l'industrie dans les années 1980 jusqu'aux débuts des années 1990 était fondée sur la protection du brevet visant à extraire des rentes de monopole. Les modèles productifs qui ont historiquement prévalu jusqu'à la fin des années 1980 étaient des modèles de firmes verticalement intégrées et relativement diversifiées dont la stratégie visait à mettre sur le marché des médicaments éthiques innovants, assurant l'autofinancement des coûts fixes de R&D élevés de la firme, tout en se diversifiant pour dans des activités connexes. Le degré d'intégration verticale s'expliquait par la nécessité de protéger les innovations et les essais cliniques, les technologies de criblage des molécules communes entre chimie et pharmacie. Beaucoup de groupes étant le produit de diversifications vers l'aval de l'industrie chimique, leur portefeuille d'activités était très diversifié, notamment dans la chimie et l'agrochimie. Ainsi, certains groupes allemands, suisses ou français étaient des conglomérats (Bayer, Hoechst ou Rhône Poulenc par exemple). L'industrie pharmaceutique a longtemps été un secteur peu concentré, essentiellement à cause du nombre de pathologies humaines à traiter et du nombre de thérapies (Hamdouch et Depret, 2001).

Figure : le rapport commercial aux Etats-Unis

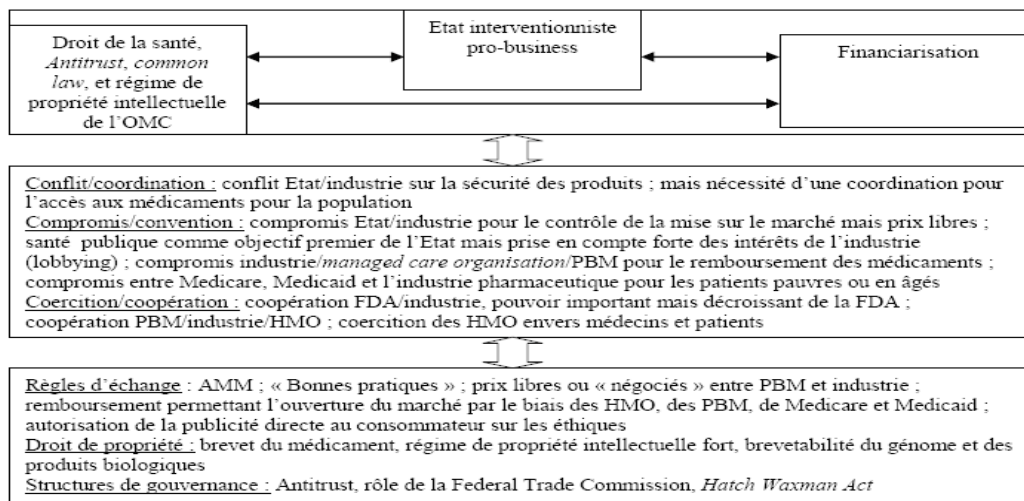
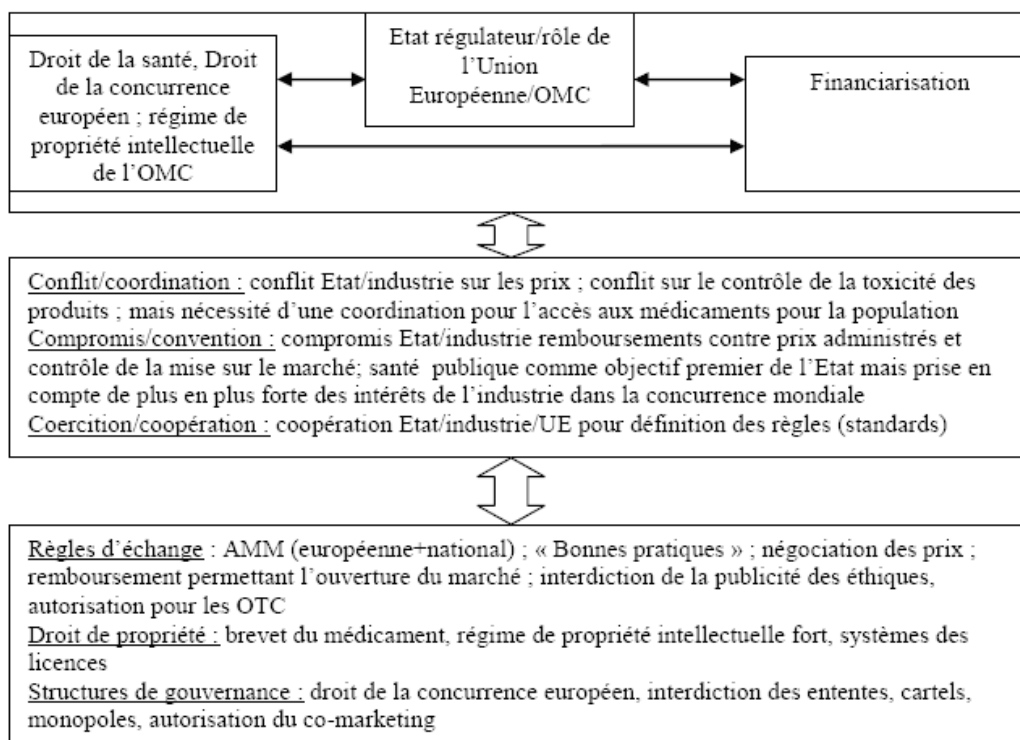


Figure : le rapport commercial en France



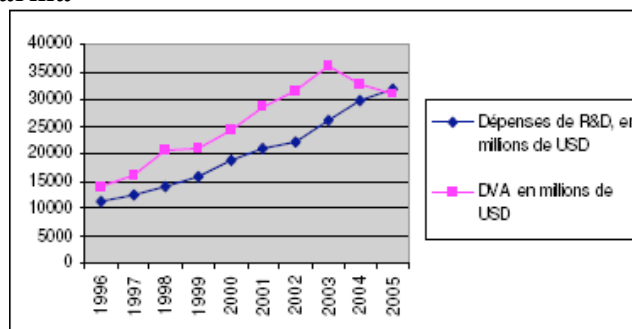
Le RI commercial a déterminé la structure générale de l'OI de l'industrie. En effet, les débouchés étant assurés et les nécessités d'attirer des salariés très qualifiés pour développer des innovations à long terme ont amené à un RI d'emploi fondé sur des salaires relativement élevés, un haut niveau de protection social et des systèmes de gestion des carrières, mais dont le niveau d'institutionnalisation a pu varier (la firme ou la branche), tandis que l'intégration verticale assurait un contrôle de l'innovation, et que la rentabilité permettait d'assurer l'autofinancement.

Mais le secteur a subi deux évolutions notables dans les années 90 : la financiarisation et le passage du paradigme de la chimie au paradigme des biotechnologies (avec le développement de la génomique, de la biologie moléculaire et de la protéomique).

Avec la financiarisation progressive du RI financier, les *Big Pharma* (les groupes dominants du secteur) se sont conformées de plus en plus aux normes de la SHVM. En effet, cette industrie étant l'une des plus rentables avec l'industrie pétrolière, elle constitue l'un des placements préférés des investisseurs institutionnels. Pour s'adapter à ce nouveau contexte, les *Big Pharmas* ont, à partir des années 90 aux Etats-Unis (et à la fin des années 90 dans le reste du monde), adopté une nouvelle conception du contrôle : la conception *blockbuster*. Il s'agissait de se recentrer sur les activités de médicaments éthiques (les groupes pharmaceutiques étaient originellement des conglomérats issus de la chimie), en particulier les *blockbusters* qui sont des médicaments générant plus d'un milliard de dollars par an, et sur le marché américain, qui de part ses caractéristiques institutionnelles, en particulier le prix très élevés des médicaments consécutif à la liberté des prix et le rôle de la publicité directe aux patients, assure des marges très élevées aux groupes. En effet, l'invention de la conception « *blockbuster* » est essentiellement un produit du marché américain, puisque ce dernier représentait près de 49% du chiffre d'affaires mondial du secteur, et de près de 72% des ventes de *blockbusters*. Les groupes y étaient d'autant plus incités que les analystes financiers fondent leur évaluation financière essentiellement sur le chiffre d'affaires que permettra d'engendrer ses produits, et donc sur le nombre de molécules à fort potentiel dans

les phases avancées (dites II et III) du portefeuille de R&D (appelé communément *pipeline*). Pour atteindre cet objectif, les groupes ont dû déployer un marketing considérable (les dépenses de marketing représentent en moyenne le double des dépenses de R&D) et ont utilisé les marchés financiers pour croître par fusions-acquisitions et revendre les filiales en dehors du cœur de métier. Ces fusions avaient pour but d'augmenter la taille critique en R&D et le nombre de molécules dans le *pipeline*, de rationaliser la R&D mais aussi d'augmenter le réseau de commercialisation et de bénéficier du réseau d'alliances en R&D (Hamdouch et Depret, 2001 ; Montalban, 2007 et 2008 ; Leaver et Montalban, 2009). Mais cette financiarisation profonde de l'industrie ne s'est pas traduite par une rationalisation des investissements : bien que les *Big Pharma* dépensent en volume plus en rachats d'actions et dividendes qu'en R&D sur la période des années 1990, à la fois pour satisfaire les actionnaires et pour soutenir le cours de Bourse de façon à financer leurs stratégies de fusion-acquisitions, cela n'a guère affecté la croissance des dépenses de R&D, qui a crû de façon très régulière sur la période, situation qui ne fut possible que par le RI commercial très spécifique, qui assure une rentabilité énorme qui permet de s'autofinancer tout en redistribuant beaucoup aux actionnaires.

Graphique : Dépenses de R&D et distribution de valeur aux actionnaires (DVA*) des plus grandes Big Pharma



Sources : Thomson financials et rapports annuels

*La DVA est la somme des rachats d'actions et des dividendes distribués

En effet, une seconde transformation profonde de cette industrie a été la redéfinition du RI d'approvisionnement, via le développement de l'industrie des biotechnologies. Outre les découvertes scientifiques, l'évolution de ce secteur s'explique grandement par l'évolution du régime de propriété intellectuelle inventé aux Etats-Unis avec l'arrêt Chakrabarty et le *Bayh Dole Act* (Coriat et Orsi, 2003), puis en partie étendu avec les accords ADPIC à l'OMC (qui obligent les pays en développement à adopter un régime de propriété intellectuelle équivalent aux pays riches, à l'exception de clauses « d'urgence nationale » donnant droit à l'utilisation de licences obligatoires) et du lobbying considérable de l'industrie pharmaceutique pour obtenir des financements publics de ce secteur via deux mécanismes : l'*Orphan Drug Act*, signé en 1983, qui a permis d'inventer le statut de médicaments orphelins et l'assurance de déductions fiscales à hauteur de 50% du coût de la R&D pour ces produits, et les financements du *National Institute of Health* qui ont crû de manière considérable depuis cette époque : ainsi entre 1976 et 2006, ce sont près de 454 milliards de dollars qui furent dépensés dans ce secteur (Lazonick et Tulum, 2008). Les *Big Pharma* en ont alors profité pour externaliser la R&D de façon considérable aux sociétés de biotechnologies, qui se sont alors organisées en réseaux d'alliances en R&D, et de transformer progressivement leur modèle d'innovation. Le RI d'approvisionnement qui s'est institutionnalisé se fonde sur la coopération entre *biotechs* et *Big Pharmas*, les premières assurant les activités de R&D, les secondes s'occupant de leur financement en prenant des participations (leur assurant ainsi un contrôle de l'innovation) via des contrats de R&D très flexibles (souvent accompagnés

d'options) pour gérer les irréversibilités. Comme les *biotechs* sont à la fois financées par les fonds publics, les *Big Pharmas* et également les fonds de capital-risque, cela limite les prises de risques pour les grands groupes, tout en leur permettant de bénéficier éventuellement de molécules intéressantes lorsqu'elles parviennent en stade avancé, ce qui leur permet de les racheter ou des les co-promouvoir, donc de bénéficier des profits engendrés par ces molécules. Dans le même temps, les groupes ont également externalisé une partie de la fabrication et des essais cliniques à des façonniers et des *Contract Research Organizations* (CRO). Le RI d'approvisionnement a été évidemment contaminé par et cohérent avec le RI financier et le RI commercial, puisque l'externalisation permet de transférer les risques tout en limitant les apports en capital, conformément aux normes actionnariales.

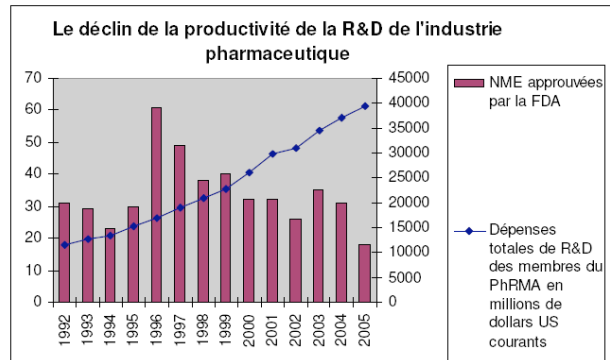
Le RI commercial a par ailleurs été fortement influencé par l'industrie grâce à un lobbying constant pendant les années 90, grâce à plusieurs lois comme le *FDA Modernization Act*, visant à assurer le maintien de ces conditions exceptionnelles pour la croissance de l'industrie.

2.3.2 Une crise du secteur qui conduit à la réinstitutionnalisation de l'OI

Mais cet OI est entré en crise à partir du début des années 2000. Tout d'abord, les exigences sanitaires augmentant pour des raisons politiques et culturelles, cela a engendré une inflation des dépenses de R&D, alors que dans le même temps le nombre de nouvelles entités moléculaires a eu tendance à décroître entre le milieu des années 90 et les années 2000. Et cela bien que les agences du médicament aient eu tendance à accélérer leurs délais d'examen des dossiers d'autorisation de mise sur le marché. Il en a résulté une décroissance de la productivité de la R&D. D'ailleurs, les grands groupes ont plutôt eu tendance à utiliser des innovations incrémentales, autrement dit à proposer des molécules apportant une amélioration très marginale par rapport à celles déjà sur le marché (ou médicaments *me too*), voire parfois, moins efficaces. Cela s'explique en partie par le ciblage de pathologies des pays riches, qui sont surtout des maladies dégénératives comme le cancer ou Alzheimer, ou liées à l'obésité ou la psychiatrie. Certaines revues médicales indépendantes ont d'ailleurs fortement critiqué parfois le laxisme des agences du médicament, qui donnaient des autorisations à des produits dont l'efficacité relative par rapport aux traitements existants était douteuse. Mais suite à des accidents sanitaires graves comme celui du Vioxx (un anti-inflammatoire commercialisé par Merck & Co, qui fut accusé d'être responsable de plusieurs milliers de crises cardiaques), la nécessaire re-légitimation de la FDA s'est traduite par un durcissement de cette dernière.

Le ralentissement de la productivité de la R&D n'a pour le moment pas été contrebalancé pour le moment par le nouveau modèle d'innovation, qui s'il a permis un certain nombre d'avancées thérapeutiques réelles, n'a pas pour le moment permis de renouveler suffisamment les *pipelines* pour offrir assez de nouveaux *blockbusters*. Le nouveau modèle d'innovation se fonde sur une rationalisation plus grande de la R&D, par une la recherche des causes biologiques des maladies (par l'utilisation de la génomique et la biologie moléculaire) pour sélectionner ensuite les « cibles » et fabriquer ensuite des molécules ou protéines adéquates pour s'insérer dans les cibles (stratégie « clé-serrure »).

Graphique : la réduction de la productivité de la R&D pharmaceutique

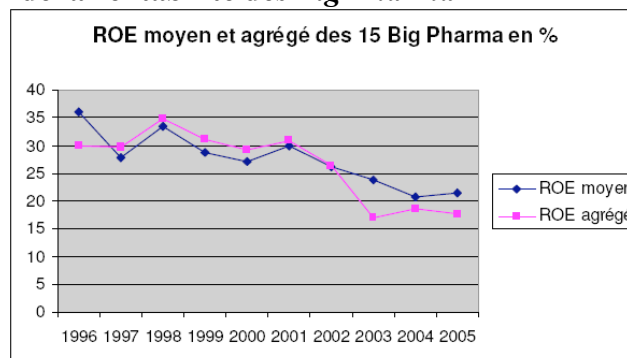


Source : FDA et PhRMA

Parallèlement au ralentissement de la R&D, les Etats ont tenté de réguler le niveau des dépenses de santé, en mettant en place un certain nombre de déremboursement des médicaments, ou encore en promouvant des médicaments génériques pour faire pression à la baisse sur les prix. L'industrie du générique s'est fortement développée et constituant désormais de nouveaux entrants dans le champ, elles en contestent l'OI fragilisant la position des *Big Pharma*. Leur pénétration du marché et l'évolution des politiques publiques se comprennent d'autant mieux que les innovations thérapeutiques se font attendre, et que les stratégies des *Big Pharma* consistent très souvent à contrôler le marché en déposant de nouveaux brevets ou en demandant des élargissements des domaines thérapeutiques pour un même médicament. Dans la même veine, certains groupes ont exploité certaines dispositions de l'*Hatch Waxman Act* de 1984, qui avait pour but initialement de promouvoir le marché des génériques : une entreprise de génériques peut vouloir contester un brevet d'un médicament selon le paragraphe IV de la loi, ce qui lui donne droit normalement à 180 jours d'exclusivité sur le marché, mais ce même paragraphe autorise la firme propriétaire du brevet d'attenter un procès à l'entreprise de génériques qui conteste le brevet, ce qui lui offre une protection du brevet automatique de 180 jours jusqu'au procès, et qui pouvait être renouvelée plusieurs fois si jamais plusieurs brevets sont contestés pour le même produit. Cette perspective de procès a initialement désincité les entreprises de génériques à contester les brevets. Mais, à la fin des années 1990, les abus des *Big Pharmas* ainsi que la concurrence plus marquée des entreprises indiennes et canadiennes ont poussé à enlever cette disposition, fragilisant les *blockbusters* des *Big Pharmas* et entraînant une plus grande incertitude.

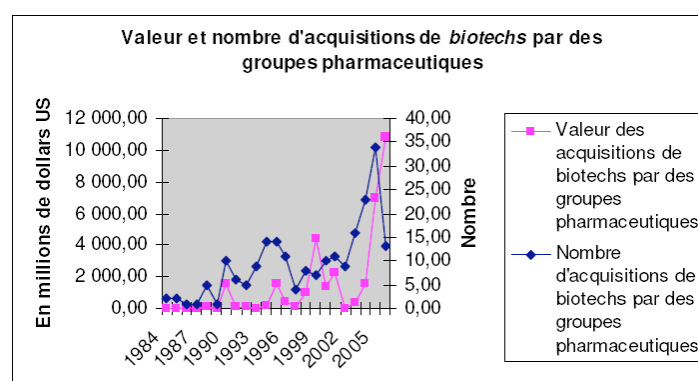
Enfin, l'opinion publique est désormais de plus en plus critique face aux pratiques de l'industrie, en particulier avec l'affaire de l'accès aux médicaments anti-SIDA dans les pays en voie de développement.

Graphique : le déclin de la rentabilité des *Big Pharma*



En conséquence, la reconfiguration de l'OI et le bouleversement de la hiérarchie du marché ont pesé sur la rentabilité de l'industrie, qui a diminué depuis le début des années 2000. La réaction des groupes a été d'essayer de trouver un substitut à la conception du contrôle *blockbuster*, considérée en effet comme problématique car les modèles promus apparaissent déséquilibrés et inappropriés, par des stratégies non encore parfaitement claires. La réaction dominante est de tenter de s'investir encore plus dans les biotechnologies. Le modèle dominant du *blockbuster* ne pouvait s'adresser qu'à de grands marchés ; mais lorsque ces marchés grandissent, les risques d'effets secondaires en font autant. Par ailleurs, le recours à la génétique est contradictoire avec l'idée de grands marchés : on doit effet s'adresser à des populations plus petites, ayant des facteurs génétiques communs. Les groupes dominants ont donc mis en œuvre des acquisitions de *biotechs* ayant des produits intéressants, notamment des médicaments orphelins et des vaccins, pour répondre à ces nouvelles problématiques (par exemple, Genentech est désormais intégré dans Roche ; Chiron a été rachetée par Novartis ; Immunex par AstraZeneca ; rachat de Serono par Merck KGaA). Ainsi, l'avenir serait ensuite dans des niches et des maladies graves (des pays riches) sans traitement, comme le cancer, afin de pouvoir faire payer des marges encore plus élevées que par le passé. On parle parfois de modèle « *nichebuster* », pour souligner qu'il s'agit de pouvoir générer des chiffres d'affaires élevés, mais sur des niches. Mais cela suppose aussi que le RI commercial, notamment les systèmes de santé, la réglementation et la propriété intellectuelle s'adaptent en conséquence (accepter de payer et rembourser des médicaments au prix très élevé), or cela n'a rien d'un combat politique gagné d'avance. C'est ce qui explique le travail politique de l'industrie pour faire reconnaître le concept de médicament orphelin. Dans le même temps, les *Big Pharmas* ont commencé à se diversifier dans les génériques, pour pouvoir contrôler le marché et limiter l'érosion des ventes, et ont repris les fusions-acquisitions (récente fusion entre Pfizer et Wyeth ; fusion entre Schering-Plough et Merck & Co ; fusion avortée BMS et Sanofi-Aventis). Enfin, les groupes pour réagir à la crise ont mis en place un certain nombre de restructurations et de licenciements, tout en continuant leurs mouvements de rationalisation industrielle et d'externalisation pour diminuer les coûts.

Graphique : la multiplication des acquisitions de *biotechs* en fin de période



Source : Thomson financials

Ainsi, la crise de l'OI de l'industrie pharmaceutique est essentiellement endogène, et n'a pas grand-chose à voir avec la crise financière. D'ailleurs, le terme « crise » est aussi très différent : si la rentabilité financière des *Big Pharma* a baissé, celle-ci est toujours supérieure à 15%, et si la hiérarchie du marché se trouve en partie bouleversée, elles sont toujours dominantes... Mais il restera à voir comment une crise d'un secteur, ou même son mode de fonctionnement, peut fragiliser la dynamique d'un régime de croissance macroéconomique.

Figure : L’OI pharmaceutique des années 1990-début 2000

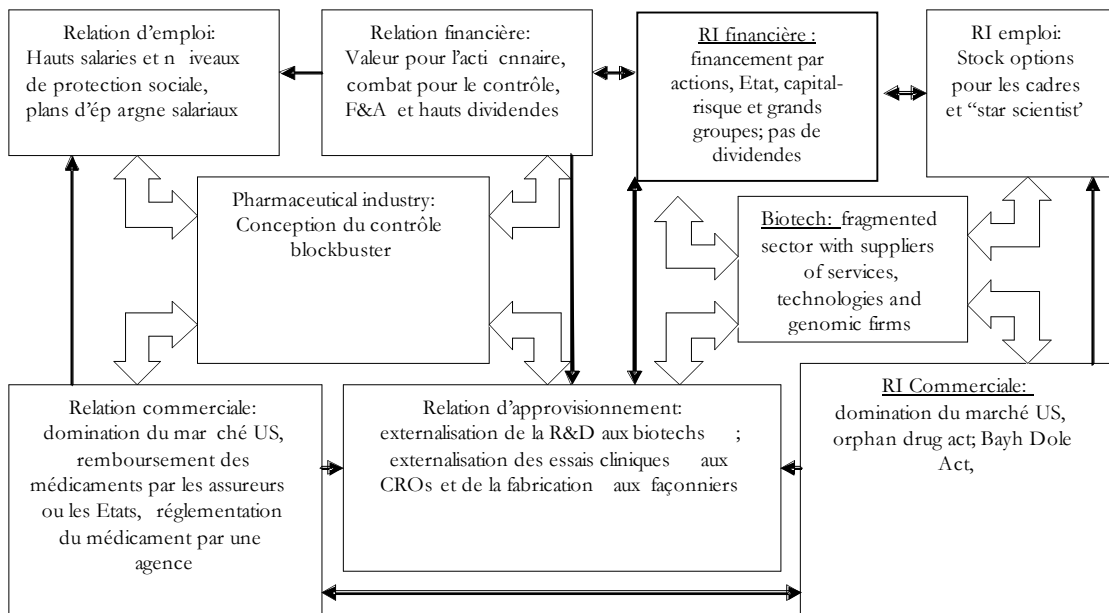
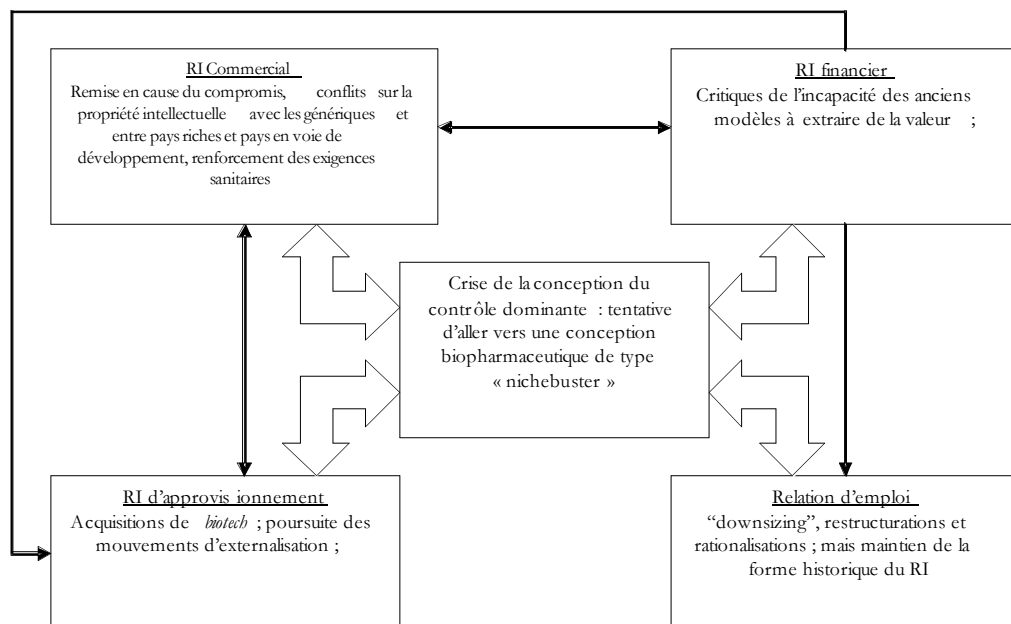


Figure : L’OI pharmaceutique en crise de nos jours : instabilité et recomposition institutionnelle



Partie 3 : Les causes sectorielles de la crise globale

Dans la partie précédente, nous avons vu que la crise a affecté différemment les 3 industries. Dans la partie suivante, nous allons voir que la crise globale s'explique également par la

dynamique endogène des industries, pour montrer que la causalité ne va pas que du macro au méso, mais aussi du méso au macro. En effet, les OIs sectoriels façonnent en partie les modes de régulation macroéconomique.

3.1 La crise (de l'industrie) financière : une crise d'un secteur rentier qui se propage macro-économiquement

Le mouvement de financiarisation du capitalisme, analysé par de très nombreux auteurs hétérodoxes (Aglietta et Rébérioux, 2004 ; Lordon, 2000, 2003, 2008 ; Boyer, 2000 ; Krippner, 2003 ; Froud et alii, 2006) est parfois défini comme la mise en place d'un régime d'accumulation tiré par la finance, avec la finance comme forme institutionnelle dominante. Mais il peut être aussi pensé comme un mouvement d'institutionnalisation de la domination du secteur financier sur les autres secteurs économiques, ce qui n'est d'ailleurs pas nécessairement contradictoire avec la première conception. En effet, à partir du moment où la finance fut libéralisée, que les investisseurs institutionnels se mirent à s'investir dans l'actionnariat des grandes sociétés cotées, il en a résulté une transformation des RI financiers des autres industries, et la domination des critères de la valeur actionnariale (ShareHolder Value Management, SHVM) dans la stratégie des entreprises non financières, qui ont poussé à des reconfigurations profondes des industries et des stratégies.

Une première conséquence de la domination financière est la part des profits que parvient à capturer ce secteur aux dépens des autres (avant la crise, près de 50% des profits totaux de l'économie américaine étaient tirés par la finance). Le SHVM a pour traduction concrète « les profits pour le secteur de la finance », c'est-à-dire une subordination de l'accumulation à l'accumulation financière. Ces profits prennent très majoritairement la forme de dividendes, d'intérêts et de plus-values qui pèsent sur les comptes des sociétés non financières, et sont prélevés sur les autres industries. Le secteur de la finance est donc intrinsèquement rentier.

La seconde est liée à la particularité du secteur financier, qui est en effet d'être au centre du réseau des RI financiers des autres industries. En effet, si le secteur financier est aussi prégnant dans le capitalisme, c'est parce que les capitalistes industriels ont besoin du capital bancaire et de capitalistes financiers-prêteurs d'argent, autrement dit « des hommes aux écus ». C'est à la fois la source de sa force (c'est ce secteur qui est la source du capital-argent pour les autres...) et l'une des fragilités intrinsèques du système puisqu'une crise de ce dernier se répercute mécaniquement sur les autres, via le réseau de relations financières. Ainsi, toute fragilisation du secteur financier se traduit mécaniquement par un rationnement du crédit voire un *credit crunch*, qui entraîne dans sa chute la plupart des industries.

Une telle transformation macroéconomique est certes liée à des modifications des compromis institutionnalisés « macro », mais également au travail politique continu de Wall Street pour faire prévaloir ses vues, ainsi qu'à des évolutions endogènes de la jurisprudence. C'est donc en partie ce secteur qui a remodelé le régime d'accumulation américain.

Ce pouvoir de la finance, lié aux multiples connexions financières aux autres industries, aux besoins de financement des industries et à leur subordination à la finance qu'imposent les normes de la valeur actionnariale, explique que les interventions gouvernementales soient obligées de soutenir le secteur de la finance. Ainsi, étant devenue forme institutionnelle dominante, la crise de la finance, notamment de l'industrie financière devient une crise du régime d'accumulation et du mode de régulation. Cette crise impose d'ores et déjà par les

débats et mesures mises en œuvre aux G20 de reconsidérer la place et la régulation du secteur de la finance, ce qui suppose une transformation des compromis politiques « macro ».

3.2 L'industrie auto : l'accélération des déséquilibres macro du fait de choix stratégiques durablement inappropriés

Nul n'est besoin de souligner ici la nature emblématique de l'industrie automobile dans la caractérisation des régimes macro-économiques et de leurs solidarités avec les régimes internationaux. Très prégnants lorsqu'il s'agissait de cerner le fordisme et/ou d'élucider ce que pourrait être le « post-fordisme », ces débats et la, parfois trompeuse, heuristique qui consistait à incarner le débat macroéconomique par sa figure automobile a été un peu oubliée lorsqu'il s'est agi de cerner les caractéristiques de la « nouvelle économie » ou de la « société de la connaissance ». Elle reprend du service dans les actuels débats sur le développement durable et semble nous engager à renouer le fil et à dépasser dans l'examen du cas automobile l'ambition illustrative pour cerner mieux pour le passé récent comme pour le présent et l'avenir ce qu'a été et ce que devient le lien entre le ou les OI automobiles et les capitalismes dans lesquels ils ont à se déployer.

Dans l'analyse de la crise, on peut, pour aller vite considérer que les interprétations s'ordonnent entre deux pôles : le premier se focalise sur le dimension bancaire et financière et le fait que à ce niveau comme pour l'économie réelle la crise de liquidité constitue le problème à surmonter conjoncturellement et la menace à conjurer durablement en revoyant plus ou moins complètement les régulations financières qui ont exhibé leurs insuffisances ; le second considère que l'appétence des économies pour les innovations financières et leur croyance en la capacité d'une croissance continue de la valeur des actifs mobiliers et immobiliers constituent la contrepartie logique de régimes de croissance qui s'étaient organisées sans croissance du pouvoir d'achat du travail et étaient pour cette raison fondamentalement insoutenable. En s'adossant à la première interprétation, on peut considérer que la crise de la demande automobile comme la crise de l'offre sont essentiellement explicables par la dynamique dépressive que le « credit crunch » implique en privant les acheteurs du bien final des capacités d'acquérir des véhicules et/ou en les incitant à différer un achat qu'ils peuvent volontiers différer et en mettant les industriels face à une difficulté de faire face à des coûts fixes élevés sans ces ventes d'autant plus insurmontables qu'ils sont eux aussi en butte à une difficulté de financement largement accrue (OFCE, 2009a). L'industrie automobile, apparaît alors principalement comme une victime de la crise financière.

En s'adossant à la seconde interprétation, la parenté entre la crise économique et le régime macroéconomique apparaît plus forte dans la mesure où, dans le rapport de travail et le rapport d'approvisionnement, le secteur automobile a incarné et soutenu le régime de croissance insoutenable et où, dans le rapport commercial, comme nous l'avons évoqué, il n'a été possible de masquer l'insoutenabilité des politiques produits et des investissements consentis que moyennant la mobilisation du crédit facile et d'un certain nombre de subterfuges plus locaux dont la crise a révélé l'insoutenabilité. Le cas des constructeurs américains a été traité dans cette perspective par Freyssenet et Jetin de manière fort convaincante (2009). On a en effet pu constater – comme Lazonick et O'Sullivan l'avaient déjà montré (2000) – que les entreprises de la Old Economy concernées avaient pendant plus de 15 ans essayé de réformer leurs pratiques pour défendre la « valeur pour l'actionnaire » et que leur « downsizing » par désintégration verticale, leur intérêt pour les services et, singulièrement, les services financiers comme leur concentration sur les segments de marché où la valeur client était la plus forte (« light trucks ») ou leur volonté de comprimer les coûts

salariaux en recourant en particulier massivement aux délocalisations mexicaines ont été les principaux ferments de la bonne santé financière des Big 3 jusqu'aux années 2000 puis de leurs insurmontables difficultés ensuite.

Celles-ci renvoient en effet pour partie à l'assez incompréhensible aveuglement des constructeurs américains lorsqu'ils ont paru oublier que les réductions d'effectifs qu'impliquait la désintégration ne les délestaient pas de la charge des retraites des personnels qui avaient été les leurs (Freyssenet, Jetin, 2009). Elles renvoient aussi et surtout à la perte de compétences et d'intérêt pour les produits et les technologies qui a permis aux concurrents japonais puis coréens d'être systématiquement plus convaincants sur toutes les gammes de produits y compris les lights trucks. Pour synthétiser la situation, on peut reprendre le calcul de Lazonick qui a été plusieurs fois repris dans la presse d'affaire ; GM a dépensé en rachat de titre entre 1986 et 2002 des sommes qui en valeur actualisées 2009 correspondraient à 34 milliards de dollars soit le montant de ce qui a été requis en 2009 pour sauver l'entreprise. De même, c'est pour « créer de la valeur » que Daimler avait racheté Chrysler en faisant valoir de potentielles synergies commerciales et industrielles qui devaient renforcer la compétitivité des deux entités. Les difficultés persistantes rencontrées par Chrysler et les pertes correspondantes ont conduit après quelques années d'investissements à chercher un rétablissement rapide de la situation (Köhler, 2009). Ce sont alors les développements de nouveaux produits qui ont pâti des efforts d'économies entrepris et lorsque, en 2009, il s'est agi de trouver un repreneur Chrysler était dans une situation commercialement insoutenable puisque sur la période 2009-2014, seuls quatre produits devaient être lancés sur la marché américain.

En Europe ou au Japon, le rapport financier s'il a été réformé sur la même période et a permis la montée en puissance des fonds de pension américains est resté très fortement marqué par une préférence pour un capital plus stable et patient avec un très fort « national bias » (Dupuy, Lung, 2005 ; Juergens, Lung, Volpato, 2002). Il en est résulté une attention au cours des titres et à la valeur pour l'actionnaire très notoirement accrue qui a impliqué des politiques de dividendes plus généreuses, des programmes de rachat de titres plus importants et systématiques et des objectifs de marge opérationnelle plus explicite et centraux. Justifiés en partie par les capacités associées à se prémunir des prises de contrôles externes bien peu probables la plupart du temps étant données les pactes d'actionnaires et surtout par les facultés d'acquisition que cela confère, elles ont servi d'aiguillon et de justification à des politiques de mise sous tension des travailleurs et des fournisseurs et se sont clairement associées à la structuration de l'O2I évoquée plus haut. Elles ont toutefois préservé pour l'essentiel les entreprises et l'OI de la forme d'ignorance de la prégnance du rapport commercial dans la quête de stratégies soutenable qui s'est manifestée aux Etats-Unis. Il en est résulté en France en particulier une assez bonne santé économique et financière des groupes automobiles mais une dégradation très forte de l'emploi, de la production et du commerce extérieur.

Après que l'urgence ait en Europe comme aux Etats-Unis déclenché des plans de soutien à l'automobile qui, pour l'essentiel, faisaient l'impasse sur les questions évoquées concernant chacun des quatre rapports, la phase actuelle semble dessiner, dans des contextes comme celui des Etats-Unis ou de la France, une interrogation plus explicite et délibérée des RI pris isolément et de l'O2I. Ceci renvoie principalement à problème de soutenabilité politique des aides à l'automobile qui est posé aux constructeurs eux-mêmes lorsqu'ils exigent le soutien des Etats. En effet, ledit soutien alimente pour l'heure l'O2I prévalant avant la crise ce qui signifie qu'il ne met un terme ni au problème fondamental d'insoutenabilité du rapport commercial ni aux effets de contamination que cela a au niveau des RI d'approvisionnement

et salariaux pour lesquels la mise en concurrence des espaces (Mexique aux USA, PECO en Europe, Chine et Thaïlande au Japon) reste la règle. Il en résulte que les aides nationales s'accompagnent d'un déclin accéléré de la contribution de l'industrie automobile en termes de valeur ajoutée, d'emploi et de commerce extérieur. Elles sont pour ces raisons de plus en plus ouvertement contestées si ne sont pas produits des gages d'un traitement plus équilibré des sites et des fournisseurs des pays d'origine des constructeurs. Bien évidemment, ces contestations se heurtent aux anathèmes que le libéralisme et les responsables politiques des pays à bas salaires formulent contre les tentations protectionnistes. Elles montrent toutefois que le soutien exige pour être maintenu qu'une réinscription tenable des industries automobiles dans les capitalismes nationaux et les structures institutionnelles se négocie.

C'est dans ce contexte qu'interviennent les débats sur les exigences associées pour l'industrie automobile au développement durable. En effet, dans la mesure où la flambée du prix des matières premières et du pétrole avait, fin 2007 et début 2008, doublé les inquiétudes concernant les émissions de gaz à effets de serre d'une exigence beaucoup plus immédiate de réduction des consommations, la crise ne peut servir d'opportunité de différer les nécessaires changements de technologies et de positionnement de l'automobile dans les « chaînes de mobilité ». Il en résulte une forme de renégociation de la place de l'automobile comme objet et comme industrie dans les économies nationales. Elle est évidemment fondamentale pour les OI automobiles nationaux ou régionaux. Elle est également perçue par certaines entreprises comme Renault comme une opportunité de restructurer l'Ordre International et la hiérarchie mondiale.

Etant donné le besoin d'Etat qui s'est manifesté avec la crise et que renforce la nécessité de gérer cette transition, ceci constitue une incitation forte à se servir de l'automobile comme d'un champ d'expérimentation pour l'implémentation de nouveaux compromis. Ainsi, le besoin de soutiens publics forts pour développer le véhicule électrique à grande échelle contraint les constructeurs français engagés sur cette voie à accepter d'en localiser non seulement la conception mais encore la fabrication dans les pays comme la France ou l'Espagne qui se dotent de « plans électriques ». De manière un peu homologue le plan VE chinois qui s'est structuré depuis 2007 affiche comme ambition explicite d'affranchir le pays de la dépendance technologique dont il pâtit encore en matière de moteurs à combustion interne. Tout se passe ainsi comme si s'ouvrait ici un espace économique spécifique où la puissance publique est légitime dans ses prérogatives normatives autant que fiscale et où, de fait, les arbitrages à rendre étant trop complexes et spécifiques à des contextes nationaux ou régionaux la globalisation est largement battue en brèche.

Ceci intervient dans un contexte où, paradoxalement, les résultats financiers catastrophiques de chacun et, surtout, le sort que les bourses réservent aux titres automobiles est tel que le SHVM est tout simplement ignoré (on ne rachète plus de titres, on ne verse plus de dividendes...). Sans prétendre que l'on serait en train de passer à une forme de State Holder Value Management, les industriels jouent ici sciemment le statut d'industrie phare qui n'est pas le leur en bourse mais qui demeure le leur auprès des Etats et a justifié de leur part dans l'année 2009 les efforts que l'on sait. L'OFCE (2009b) a souligné dans une note sur le plan de soutien à l'automobile ce statut spécifique en indiquant que en termes d'émission de GES et d'emplois, le bâtiment pèse plus que l'automobile et aurait justifié des efforts au moins égaux qui auraient eu de surcroît le mérite d'avoir, en termes d'emploi, un impact beaucoup plus fort et national. Si les constructeurs veulent lutter contre cet affaiblissement des soutiens politiques dont ils ont plus que jamais besoin pour gérer une transition extrêmement exigeante au niveau des 4 RI, ils se doivent de renégocier chacun d'eux et de donner des gages aux Etats

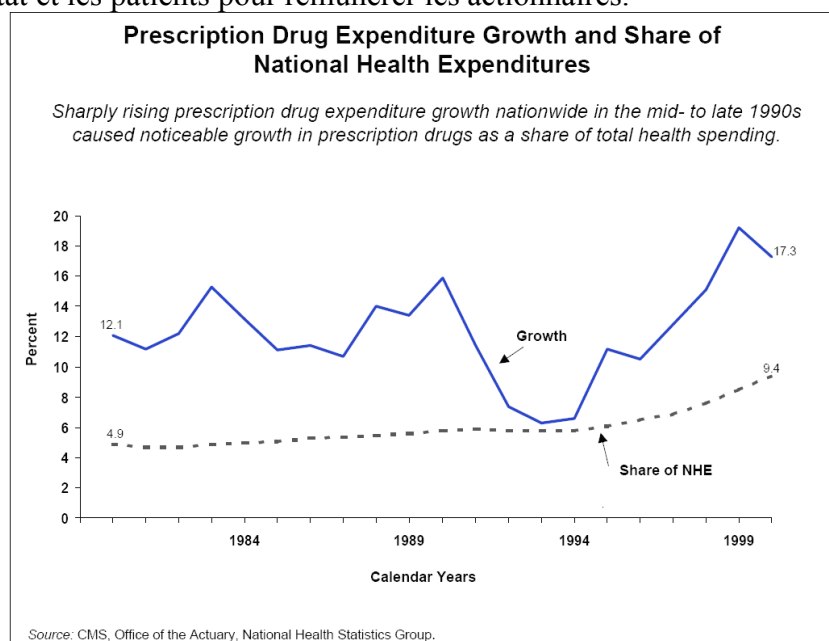
et aux contribuables qui deviennent dans l'élaboration de leurs stratégies aussi importants que l'étaient les consommateurs et les investisseurs. Dans cette perspective, la question posée par ce papier devient une question qui est presque explicitement posée à la fois au sein des entreprises et dans la conception des politiques publiques.

3.3 L'industrie pharmaceutique : un régime rentier qui pèse sur les équilibres intersectoriels et macro

L'ordre institutionnel de l'industrie pharmaceutique a promu un régime largement rentier, qui lui permet de croître sur longue période malgré les soubresauts des crises macroéconomiques. Mais un tel ordre institutionnel, si « exceptionnel », dans un contexte de crise globale du régime d'accumulation américain, peut-il se reproduire ? Son maintien à long terme est dépendant de la capacité des acteurs de l'industrie à négocier un compromis favorable. Or, les prix exceptionnels pratiqués par les *Big Pharma* aux Etats-Unis pèsent sur les comptes du système de santé américain, mais aussi sur les équilibres intersectoriels.

En effet, le système de santé américain est le plus cher au monde et son efficacité est relativement plus faible que ceux des autres pays de l'OCDE : plus de 46 millions d'américains (15% de la population) n'ont pas de couverture maladie, pour cause de pauvreté ou du fait qu'ils sont de « mauvais risques ». Ceci s'explique par la complexité du système existant, où les compagnies d'assurance et les firmes pharmaceutiques bénéficient d'un fort pouvoir oligopolistique. Ainsi, entre 1980 et 2002, les dépenses de santé ont crû d'environ 10% par an (elles représentent environ 15% du PIB, soit le niveau largement le plus élevé dans l'OCDE), entre 1970 et 2002, tandis que les dépenses relatives aux médicaments d'ordonnance ont crû à un taux de croissance annuel moyen de 11,2% par an entre 1980 et 2002 et les primes d'assurance ont crû à un rythme bien plus rapide que l'inflation et les hausses de salaire entre 1996 et 2004 (plus de 8% de croissance en 2000, de 10% en 2001, 13% en 2002 et 14% en 2003) (Sauviat, 2004). Les dépenses liées aux médicaments sur ordonnance sont ainsi passées de 7,5% du total des dépenses de santé en 1980 à près de 10,5% en 2002 (ibid.). Ce ne sont pas là les seuls dysfonctionnements (les principales dépenses étant représentées par les dépenses hospitalières et les dépenses de soins médicaux et cliniques), les organismes de rationalisation de la gestion de soin (*managed care*, les plus nombreux étant les *Health Maintenance Organization* et les *Preferred Providers Organizations*) ayant montré leur incapacité à juguler la hausse des dépenses, mais l'industrie pharmaceutique les amplifie : les assurances qui s'occupent du remboursement des médicaments, les *Pharmacy Benefits Managers* (PBM) couvrent environ 210 millions d'américains ; ils sont censés négocier avec l'industrie pharmaceutique pour obtenir des rabais et proposer des listes de médicaments remboursés et recommandés à leurs patients, mais leur taille par rapport au laboratoire a longtemps été modique et ces derniers prirent le contrôle de certaines de ces entreprises au début des années 1990, notamment Medco, qui fut rachetée par Merck & Co. Les *Big Pharma* utilisèrent ces filiales pour favoriser leurs produits et par ailleurs, les prises de contrôle avaient évité qu'elles ne supportent une diminution de leurs marges. Par la suite, la FTC obligea les groupes pharmaceutiques à céder ces sociétés pour qu'elles deviennent indépendantes. Pour ce qui est des systèmes fédéraux, ceux-ci doivent normalement bénéficier des prix les plus bas observés sur un médicament sur le marché : mais nombre de groupes pharmaceutiques ont fraudé en ne respectant pas cette règle (Pignarre, 2003 & 2004). A partir de 2003, Medicare, le système de santé fédéral dédié aux personnes âgées, fut réformé pour le doter d'un système de remboursement des médicaments (auparavant, ces bénéficiaires n'avaient pas leurs médicaments de prescriptions remboursés) mais, grâce à un lobbying efficace de l'industrie pharmaceutique, sans que cela se traduise par la capacité de Medicare

de négocier les prix, assurant ainsi la continuité du régime d'exception de ce secteur : l'industrie voyait s'ouvrir un nouveau marché, sans contrepartie en termes de prix. Par ailleurs, pendant plusieurs années, l'*Hatch Waxman Act*, qui avait pour but de favoriser la concurrence des génériques et faire ainsi baisser les prix, était rendu relativement inopérant grâce à la multiplication de procès lancés par les *Big Pharma* pour retarder l'entrée des génériques, ou par des accords avec les fabricants de génériques pour que ces derniers acceptent de ne pas entrer sur le marché en échange d'un partage des *royalties*. Ces pratiques se sont néanmoins arrêtées depuis une enquête de la FTC de 2002 visant à les dénoncer et une décision consécutive de certains tribunaux. En somme, si l'industrie pharmaceutique a pu se soumettre au niveau du RI financier aux exigences de la SHVM, c'est parce qu'elle a pu négocier un régime d'exceptionnel rentier qui pèse sur les comptes du système de santé américain. En caricaturant à peine, on pourrait dire que le travail politique consiste à faire payer les assureurs, l'Etat et les patients pour rémunérer les actionnaires.



Tiré de CMS (2002)

Mais il n'y a pas qu'aux Etats-Unis que l'ordre institutionnel pharmaceutique pèse sur les systèmes de santé. Si on prend le cas de la France, si les déséquilibres de la Sécurité sociale n'atteignent pas les niveaux observés en Amérique du Nord, il n'en demeure pas moins que l'envol des dépenses pharmaceutiques est continu : la consommation de médicaments est deux fois supérieure en France par rapport aux Pays-Bas pour des résultats en termes de santé publique équivalents. Mais les prix étant plus contrôlés en France comme d'ailleurs dans les autres pays OCDE hors Etats-Unis, l'envol des dépenses pharmaceutiques est néanmoins plus limité qu'il ne l'est Outre-Atlantique. C'est ce qui a incité partout les états à inciter au développement de l'industrie du générique. Il n'en demeure pas moins que la crise économique va encore creuser les déficits des comptes des systèmes de santé, ce qui devrait naturellement pousser les gouvernements à renégocier les conditions de remboursements des médicaments ou les mécanismes de fixation des prix de ces derniers, pouvant amener à des modifications plus profondes du RI commercial et de l'OI pharmaceutique.

Mais plus fondamentalement, cet OI pèse également sur les autres secteurs. En effet, si les très pauvres et les personnes âgées sont prises en charge par les systèmes fédéraux, les salariés américains sont très majoritairement couverts par des systèmes de santé à la charge de l'employeur. Le coût croissant engendré par ces systèmes pèse sur la rentabilité des autres secteurs. Ainsi, General Motors, Chrysler et Ford, qui offrent des couvertures maladies

relativement satisfaisantes par rapport à la moyenne des américains, se sont-ils plaints régulièrement des coûts exorbitants et du manque de transparence des HMO et de leur PBM, à savoir Medco, augmentant ainsi le coût salarial. Mais plus important encore, AFL-CIO, un des syndicats les plus importants aux Etats-Unis, accusa GM de ne pas avoir fait les efforts nécessaires auprès de Medco pour limiter l'envol des dépenses de santé, par exemple de ne pas avoir incité à retirer Nexium des médicaments remboursés au profit de génériques, à cause de la présence au conseil d'administration de la société d'un ancien PDG d'AstraZeneca (le vendeur du Nexium), à savoir Percy Barnevik. Plus généralement, alors que l'industrie automobile est étranglée par la crise, le RI qui la lie à l'industrie pharmaceutique apparaît économiquement insoutenable. Ainsi, les RI emplois de l'industrie automobile (comme d'ailleurs, la plupart des secteurs) et le RI commercial de l'industrie pharmaceutique sont-ils connectés par le truchement du système de santé américain. Les surprofits dégagés par l'industrie pharmaceutique (comme d'ailleurs l'industrie financière), le sont en partie aux dépens d'autres industries, notamment l'industrie automobile, et d'autres acteurs (salariés, patients, contribuables...) ce qui devrait légitimement interroger sur le régime d'exception dont ce secteur bénéficie au regard d'autres secteurs qui ont vu leur rentabilité s'affaiblir fortement et être obligés de se restructurer au nom de la sacrosainte loi du marché. Notons que

L'autonomisation relative d'un OI sectoriel par rapport au global est donc nécessairement limitée par les déséquilibres cumulatifs que peut engendrer une telle position d'exception par rapport aux autres modes de régulation (macroéconomiques et sectoriels) sur la dynamique macroéconomique, sur la définition des compromis politiques et sur la dynamique des autres secteurs. Ainsi, un OI se négocie non seulement entre le secteur et le global, mais aussi de manière intersectorielle : l'articulation entre secteurs, telle qu'elle se médiatise au travers de l'institutionnalisation de certains RI, en tant qu'ils définissent un certain rapport de force et des règles gouvernant ces rapports, distribue des avantages à certains secteurs aux détriments des autres. Il doit donc nécessairement exister des mécanismes de régulation politique trans-sectoriels pour arbitrer les conflits intersectoriels et assurer la validation politique de nouvel OI. Lorsqu'une crise apparaît, sectorielle ou globale, l'institutionnalisation de nouveaux compromis politiques globaux suppose une réinstitutionnalisation des RI, pouvant amener à redistribuer les avantages entre les secteurs. Donc les compromis politiques se négocient à la fois entre classes, mais aussi entre intérêts corporatistes plus ou moins opposés, et les changements institutionnels redistribuent en permanence les intérêts des différents secteurs. Mais il peut se trouver aussi que les formes de corporatisme et le travail politique empêchent de redéfinir pendant un certain temps un compromis politique global, car la problématisation par les acteurs des déséquilibres diffère profondément de la réalité des déséquilibres. Dans un tel cas, on doit s'attendre à la reproduction des déséquilibres sans possibilité de sortie de crise à court terme.

Mais les possibilités de réinstitutionnalisation d'un mode de régulation national en relation avec un certain nombre d'OI sectoriel peuvent être fortement contraintes, notamment parce que la régulation d'une industrie peut se faire à des échelles différentes de l'échelle nationale. Les secteurs peuvent alors s'autonomiser des modes de régulation nationaux par leur internationalisation, et ainsi conditionner pour partie leur redéfinition en les rendant de plus interdépendants.

Conclusion :

Fondée sur des travaux empiriques dont l'horizon théorique paraît plutôt renvoyer à une analyse micro et méso-économique hétérodoxe, cette contribution tente d'ébaucher les

contours d'une contribution des mêmes types de travaux à l'analyse économique hétérodoxe. Elle propose pour cela de ne plus se contenter de faire intervenir les travaux de nature macroéconomique comme des inputs des analyses des industries mais de renverser aussi la perspective en faisant de l'analyse des industries un input majeur dans la qualification des structures et de la dynamiques des régimes d'accumulation et de la variété des capitalismes en lien avec la complexité des régimes d'insertion internationaux. Pour progresser dans cette voie, nous défendons qu'il est capital de sortir de la figure analytique de l'homologie structurale pour accéder aux spécificités des industries. Ainsi, l'autonomie relative des Ordres institutionnels et internationaux (O2I) par rapport à leurs équivalents macroéconomiques que l'on perçoit renvoie à des dynamiques de spécialisation plus ou moins consenties et/ou plus ou moins arrachées dont on peut ainsi mieux rendre compte.

Au-delà du cas particulier mais emblématique de l'industrie financière, les deux industries que nous privilégions pour dessiner les contours de ce programme de recherche renouvelé offrent des illustrations particulièrement parlantes de la pertinence de cette perspective. Ainsi, les trajectoires comparées des industries pharmaceutiques et automobiles américaines depuis les années 80 indiquent que la domination du capitalisme américain sur le plan macro se voit reproduite dans le premier des deux O2I alors qu'il est largement remis en cause dans le second. On se rend compte en approfondissant que, pour aller très vite, c'est en organisant une forme de soumission du premier aux exigences du SHVM combiné à une soustraction du RI commercial que ce résultat est obtenu, alors que c'est en large partie la confrontation victorieuse entre une industrie japonaise qui se soustrayait à la SHVM et une industrie américaine qui s'y soumettait qui permet de saisir le changement dans la hiérarchie de l'O2I automobile. On met alors en évidence que le privilège donné de fait à l'industrie pharmaceutique américaine dans le partage de la richesse américaine via les très hauts prix des médicaments pratiqués s'est de fait noué au détriment des constructeurs automobiles américains pour qui, via les régimes d'assurance maladie d'entreprise, ces prix élevés étaient des surcoûts que n'avaient pas à supporter leurs concurrents importateurs ou récemment implantés aux Etats-Unis. Une telle dynamique dessine en effet l'espace problématique qui est le notre et que nos rapports institués doivent permettre de saisir. En effet, les *stakeholders* qui luttent pour le pouvoir et le partage des ressources au niveau des différents RI sont dans bien des cas les autres industries qui se voient attribuer des droits qui leur confèrent dans la structuration des capitalismes une place plus ou moins enviable et dans les O2I globaux une capacité inégale à s'imposer ou à se maintenir au cœur du jeu concurrentiel.

Il ressort dès lors pertinent de chercher à mieux occuper dans la recherche régulationniste en particulier cet espace problématique, non seulement parce qu'il offre une vraie alternative aux perspectives dominantes de recherche en économie industrielle, mais aussi parce qu'il y a là une opportunité de progresser dans nos connaissances des dynamiques des capitalismes et de restituer à des luttes locales et parfois techniques leurs enjeux sociopolitiques globaux.

Bibliographie

- Aglietta Michel (1998), « Le capitalisme de demain », *Notes de la fondation Saint-Simon*, Paris, novembre.
- Aglietta Michel (1999), « Les transformations du capitalisme contemporain », in Chavance Bernard, Magnin Eric, Motamed-Nejad Ramine et Sapir Jacques, *Capitalisme et socialisme en perspective*, Paris, La découverte.
- Aglietta Michel (2000), « Shareholder value and corporate governance: some tricky questions », *Economy and Society*, vol.29, n°1, février, pp.146-159.
- Aglietta Michel (2001), *Macroéconomie financière*, Paris, La Découverte.

- Aglietta Michel (2007a), *Towards a new model of long-term finance*, communication pour la conférence internationale de European University Institute of Florence.
- Aglietta Michel (2007b), *New Trends in Corporate Governance. The prominent role of the long-run investor*, document de travail.
- Aglietta Michel et Rébérioux Antoine (2004), *Dérives du capitalisme financier*, Paris, Albin Michel.
- Bartoli Pierre et Boulet Daniel (1989), *Dynamiques et régulation de la sphère agroalimentaire. L'exemple viticole*, thèse d'Etat, Université de Montpellier 1.
- Bertrand Hughes (1983), « Accumulation, regulation, crise: modèle sectionnel théorique et appliqué », *Revue Economique*, Vol.34, n°2, mars, pp.305-343.
- Boyer Robert (2000), "Is a finance-led growth Regime a viable alternative to Fordism?", *Economy and Society*, Volume 29, n°1.
- Boyer Robert et Freyssenet Michel (2000), *Les modèles productifs*, Paris, La découverte.
- Coriat Benjamin et Orsi Fabienne (2003), *Droits de propriété intellectuelle, marchés financiers et innovation, une configuration soutenable ?*, Lettre de la Régulation n°45, juillet.
- Dupuy Claude et Lung Yannick (2005)
- Du Tertre Christian (2002), « La dimension sectorielle de la régulation », in Boyer Robert et Saillard Yves (sous la dir.), *Théorie de la Régulation, l'état des savoirs*, pp.332-340, rééd. 2002, Paris, La Découverte.
- Fligstein Neil (1990), *The transformation of corporate control*, Cambridge Massachussets, Harvard University Press.
- Fligstein Neil (1996), 'Markets as politics, A Political-Cultural Approach to Market Institutions', *American Sociological Review*, 61, 4, 656-673.
- Fligstein Neil (2001), *The architecture of markets. An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*, Princeton, Princeton University Press.
- Fourquet François (2004), « le rapport international est toujours dominant », *L'Année de la régulation* 8, 2004-2005, 135-171.
- Freyssenet Michel ed. (2009), *The Second Automobile Revolution - Trajectories of the world carmakers in the 21st century*, Palgrave Macmillan.
- Freyssenet Michel (2009), "Ten Years on, What Have we Learnt?", in Freyssenet ed. (2009)
- Freyssenet Michel et Jetin Bruno (2009), « The trap of financial liberalization is closing », 17emes rencontres Internationales du GERPISA, Paris, juin.
- Froud Julie, Johal Sukhdev, Leaver Adam et Williams Karel (2006), *Financialisation and strategy: narrative and numbers*, Londres, Routledge.
- Jetin Bruno (2009), "Strategies of Internationalization of Automobile Firms in the New Century: A New Leap Forward?" in Freyssenet ed. (2009)
- Jullien Bernard et Smith Andy (2008), *Industries and Globalization. The Political Causality of Difference*, Basingstoke, Palgrave.
- Jullien Bernard (2009), « Nature de la crise actuelle et diversité des sorties de crise probables », 17emes rencontres Internationales du GERPISA, Paris, juin.
- Jürgens Ulrich, Volpato Guiseppe et Lung Yannick FRIGANT Vincent, (2002), "The Arrival of Shareholder Value in the European Car Industry - A Case Study Comparison of Four Car Makers", *Competition & Change*, 2002, Vol.6, n°1, pp.61-80
- Hamdouch Abdellalih et Depret Marc-Hubert (2001), *La nouvelle économie industrielle de la pharmacie : structures industrielles, dynamique d'innovation et stratégies, commerciales*, Elsevier, Collection Biocampus.
- Köhler H. (2009), "From the Marriage in Heaven to the Divorce on Earth. The DaimlerChrysler Trajectory Since the Merger" in Freyssenet ed. (2009)
- Krippner Greta R. (2005), "Financialization of the American Economy", *Socio-Economic Review*, n°3, pp.173-208.

- Lazonick William et O'Sullivan Mary (2000), « Maximising Shareholder Value: a New Ideology for Corporate Governance », *Economy and Society*, 29, Février.
- Lazonick Bill et Tulum Omer (2008), *Biopharmaceutical Finance and the Sustainability of The Biotech Boom*, working Paper
- Leaver Adam et Montalban Matthieu (2009), « Sanofi-Aventis and the Complexity of Capitalist Organization », à paraître dans *Competition and Change*, décembre.
- Lordon Frédéric (2000a), « La « création de valeur » comme rhétorique et comme pratique. Généalogie et sociologie de la « valeur actionnariale » », *L'Année de la Régulation*, vol.4, p.117-168.
- Lordon Frédéric (2000b), *Fonds de pension, pièges à cons ?*, Liber, Paris, Raisons d'agir.
- Lordon Frédéric (2003), *Et la vertu sauvera le monde... Après la débâcle financière, le salut par « l'éthique ? »*, Paris, Raisons d'agir.
- Lordon Frédéric (2008), *Jusqu'à quand ? Pour en finir avec les crises financières*, Paris, Raisons d'agir.
- Lung Yannick (2007), « Quelques enseignements de la dernière décade automobile / Some lessons from the last automobile decade », Communication aux 15èmes Rencontres Internationales du GERPISA, Paris, juin.
- Lung Yannick (2008), « Modèles de firme et formes du capitalisme : Penser la diversité comme agenda de recherche pour la TR », *Revue de la régulation*, n°2, Janvier.
- Mercer Glenn (2009), "Ford 1993 to 2007: Losing Its Way?" in Freyssenet ed. (2009)
- Montagne Sabine (2006), *Les fonds de pension. Entre protection sociale et spéculation financière*, Paris, Odile Jacob.
- Montalban Matthieu (2007), *Financiarisation, dynamiques des industries et modèles productifs : une analyse institutionnaliste du cas de l'industrie pharmaceutique*, thèse de doctorat ès sciences économiques, Université Montesquieu Bordeaux IV, 571 pages.
- Montalban Matthieu (2008), "Shareholder Value, Globalization and Political Work in Pharmaceutical Industry", in Jullien Bernard et Smith Andy (sous la dir.), *Industries and Globalization. The Political Causality of Difference*, Palgrave, Basingstoke.
- OFCE (2009a), *Le temps des conséquences Perspectives 2009-2010 pour l'économie mondiale*, Lettre n°309 - 20/04//2009
- OFCE, (2009b), *Mérites et limites du Pacte automobile*, Lettre n°308 - 24/03//2009
- Orléan André (1999), *Le pouvoir de la finance*, Paris, Odile Jacob.
- Pignarre Philippe (2003), *Le grand secret de l'industrie pharmaceutique*, Paris, La Découverte.
- Pignarre Philippe (2004), *Comment sauver (vraiment) la Sécu. Et si les usagers s'en mêlaient ? L'exemple des médicaments*, Paris, La Découverte.
- Pries Ludwig (2009), "Driving with Engineers' Professionalism and Family Values. The BMW Trajectory from a Regional Carmaker to a Global Premium Player", in Freyssenet ed. (2009)
- Sauviat Catherine (2004), « La crise chronique du système de santé américain », *Revue de l'IRES*, n°46, vol.3.
- Senter R. & McManus W (2009)., "General Motors in an Age of Corporate Restructuring", in Freyssenet ed. (2009)
- Shimizu Koichi (2009), "Sigh of Toyota as the New World n°1 Carmaker"; in Freyssenet ed. (2009)
- White Harrison (2002), *Markets from Networks*, Princeton, Pinceton University Press.