

Démystifier la gouvernance universitaire dans une « économie du savoir » : les discours de légitimation de la restructuration managériale de l'Université

Par

Amélie Descheneau-Guay

Rapport de recherche
préparé avec le soutien de la FQPPU

Département de sociologie
UQAM

Septembre 2008

Table des matières

Introduction.....	3
Cadre théorique et méthodologique.....	7
1. L'économie du savoir : stratégie de sortie de crise et discours de légitimation de la restructuration managériale des institutions.....	9
1.1. Genèse et contexte de déploiement du discours et des pratiques de l'économie du savoir.....	9
1.2. Analyse de la publication <i>L'économie fondée sur le savoir</i> (OCDE, 1996)	11
1.3. Nuancer les fondements de l'économie du savoir.....	15
1.4. Le savoir de l' « économie du savoir » : l'information-marchandise.....	17
1.5. Les circuits culturels du capital	18
2. Les stratégies d'insertion de l'État compétitif dans une économie du savoir.....	21
2.1. Considérations générales sur le rôle de l'État contemporain.....	21
2.2. Trois stratégies de l'État compétitif.....	24
2.3. Les efforts de l'État canadien.....	25
2.4. La Nouvelle Gestion Publique : restructuration interne et stratégie d'insertion.....	29
3. Le modèle de la gouvernance en réseaux dans l'université : discours et pratiques de récupération des critiques	33
3.1. La gouvernance en réseaux : une forme organisationnelle pour s'inscrire dans l'économie du savoir.....	33
3.2. L'externalisation de la dynamique conflictuelle dans la gouvernance en réseaux.....	37
3.3. L'augmentation de la puissance managériale.....	38
3.4. Le déclin de l'autorité professorale et la jugulation des résistances	40
Conclusion : contrer la désautonomisation tendancielle de l'université, une tâche normative.....	44
Bibliographie.....	49

Introduction

En 1995, un groupe d'experts de l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) publie un rapport intitulé *L'économie fondée sur le savoir*, document qui condense l'ensemble des réflexions développées au cours des trente dernières années au sein de l'organisation sur l'importance du savoir comme nouveau facteur de productivité des économies nationales. L'année suivante, un quotidien de l'élite financière transnationale affirme sans équivoque « Creativity is now an asset class » (*Financial Times*, 1996 cité dans Thrift, 1997 : 29), postulant que la connaissance et l'inventivité attirent et génèrent une masse critique de capitaux. Au même moment, l'Université de Californie soutient dans son rapport annuel que c'est grâce « au pouvoir du Savoir » qu'elle contribue au développement économique et à la croissance de l'État (University of California, 1996-1997). Dans la deuxième moitié des années 1990, le consensus émanant des instances internationales, du milieu des affaires, des gouvernements occidentaux et des administrations universitaires sur le savoir en tant que nouvelle source de création de la richesse des nations constitue le fruit mûr de réflexions qui se sont multipliées depuis l'essoufflement du régime fordiste. Bien que les prémisses économiques néoclassiques au fondement d'une économie du savoir soient contestées, il est impossible de passer sous silence l'écho retentissant que ce discours et les pratiques qui lui sont associées possèdent désormais dans les institutions universitaires, notamment dans les instances administratives. Cette forte résonance mérite à elle seule que l'on s'attarde à sa signification, particulièrement à celle du terme « savoir » contenu dans l'expression même, en réinterrogeant ses *a priori* normatifs et idéologiques.

Le discours et les pratiques de l'économie du savoir, promus par les organisations internationales, les ministères et les diverses agences gouvernementales bénéficient d'un large écho dans les instances gestionnaires universitaires dans les termes d'un modèle de gouvernance en réseaux. L'argument développé dans la présente analyse est que ce discours et sa matérialisation en modèle de gouvernance universitaire agissent à titre de discours de légitimation de la restructuration managériale de l'université. Par discours de légitimation, nous entendons un discours qui s'inscrit à l'intérieur de l'espace public et agit comme moyen de justification des contradictions de l'ordre social (Côté, 1998), notamment en récupérant les critiques qui lui sont adressées. Étant toujours menacé d'apparaître comme arbitraire, le pouvoir est en quête constante de légitimité. Il produit ce que Freitag nomme une idéologie de légitimation, soit une doctrine portée par les institutions et le système juridique, sans toutefois se réduire à un simple discours instrumental de dissimulation de la domination (Bonny, 2002 : 41). L'idéologie de légitimation n'est donc pas appréhendée ici comme un ensemble de références symboliques manipulées, mais plutôt comme une doctrine de justification de l'organisation de la société, produite réflexivement par une élite (*ibid* : 41). La légitimation actuelle du capitalisme se réalise entre autres grâce à des discours et des pratiques mis de l'avant par une *overclass* managériale, qui n'est pas nécessairement détentrice des moyens de production, mais qui s'applique plutôt à « organiser » et à rendre cohérente la reproduction matérielle et symbolique du capitalisme, notamment par la valorisation de normes et de valeurs importées des pratiques du management. Cette légitimation déploie ainsi la dimension proprement culturelle du capitalisme. Les idéologies doivent donc se comprendre non pas seulement de manière négative, soit en termes « de fausse conscience masquant la réalité objective », mais aussi de manière positive. Selon cette interprétation, les réalités sociales ne peuvent exister en dehors des idéologies. Les idéologies sont des systèmes de représentation dans lesquels les individus donnent un sens à leurs relations sociales. Elles se matérialisent dans un ensemble de pratiques sociales et culturelles normalisées, constitutives de la réalité. En ce sens, l'idéologie ne reflète jamais complètement les intérêts de la classe dominante. Pour se matérialiser dans les pratiques sociales, elle incorpore une série d'éléments dans lesquels les sujets reconnaissent leurs aspirations authentiques (Zizek, 2007). L'idéologie assure de ce fait sa fonction de légitimation et de reproduction de l'ordre social par sa capacité d'articuler différents éléments discursifs disparates sous la forme d'une chaîne de sens (Chapiello et Fairclough, 2003). L'idéologie est ainsi en mesure de récupérer et d'instrumentaliser les critiques adressées à l'ordre social et d'assurer son fonctionnement hégémonique.

Notre analyse se veut une contribution à l'étude des nouvelles formes de légitimation dans le capitalisme avancé¹, en soutenant que l'actuelle rhétorique d'une économie du savoir inévitable et irréversible s'avère moins le fait d'une nouvelle ère économique que d'un discours de justification qui occulte la dynamique intrinsèque du capitalisme, soit la valorisation continue du capital dans des domaines jusque ici relativement épargnés, tel celui de l'éducation. S'il s'agit toujours du même mode de production, celui-ci a néanmoins besoin d'un renouvellement épisodique et contingent de ses discours de légitimation, en particulier pour canaliser ses contradictions, les crises qui le traversent et les critiques auxquelles il fait face. C'est donc la dimension culturelle nécessaire au déploiement de la dynamique extensive du capital qui fera l'objet d'une attention plus soutenue, notamment en termes de récupération des critiques adressées à la façon d'organiser la société et ses institutions. Deux tableaux seront à considérer : d'une part, la phase actuelle d'accumulation du capital, définie ici par une combinaison entre financiarisation de l'économie et infrastructures de production matérielle délocalisées, et d'autre part, l'édifice discursif visant à légitimer la thèse de l'avènement d'une généralisation des savoirs à l'ensemble des sociétés. Si nous reconnaissons la présence d'un marché de capitaux intégré et libéralisé, tel que le reflète la croissance du commerce international, des investissements étrangers directs et des flux de capitaux à court terme (Duménil et Lévy, 2004), nous nous pencherons plus particulièrement sur l'actuel discours de légitimation qui sert à reproduire les conditions d'exploitation capitaliste en s'appuyant sur une nouvelle orthodoxie du « savoir » comme unique source de valeur dans l'ensemble des sociétés humaines. Autrement dit, si l'internationalisation des relations de production est bien réelle, nous soutenons contrairement à ce que laisse entendre la rhétorique globaliste de la société du savoir qu'elle ne signifie pas que les activités économiques prennent place dans des sociétés sans classes, mais qu'elle s'apparente davantage à une réorganisation effective et idéologique de l'exploitation capitaliste et à une restructuration de la division internationale du travail.

Notre argument se divise en trois temps. Dans la première partie, nous élaborons en premier lieu une courte genèse du discours de l'économie du savoir, en insistant sur la conjoncture particulière dans laquelle il a pris son essor. Le discours de l'économie du savoir est ici appréhendé en tant que stratégie de sortie de crise du mode de régulation fordiste et comme socle théorique permettant de légitimer l'adoption par les gouvernements nationaux d'outils disciplinaires adaptés à cette « nouvelle ère économique ». Pour ce faire, nous référons à un document de l'OCDE détenant un statut exemplaire, *L'économie fondée sur le savoir* (1996). Ce rapport condense en effet l'ensemble de l'argumentaire des organisations internationales portant sur une économie de la connaissance, dans laquelle l'université constituerait l'acteur central. L'analyse des postulats théoriques et rhétoriques au fondement du discours permettra de nuancer la notion même du savoir comme facteur de production premier. Nous insisterons par la même occasion sur la nécessité de politiser les enjeux soulevés par ce discours, afin de contrer « à la source » l'impression de dissolution des antagonismes qu'il génère, antagonismes pourtant inhérents au social et à toute forme institutionnelle. Enfin, cette première partie sera l'occasion d'insister sur une dimension occultée dans ce type de discours apologétique, soit que le savoir y est fréquemment appréhendé en tant que *marchandise*.

La deuxième partie de l'analyse se penche sur l'État contemporain, en tant que site d'institutionnalisation de pratiques et de discours managériaux (notamment celui de la Nouvelle Gestion Publique²), en vue de

¹ Nous reprenons la distinction générale de Pineault (2006) entre capitalisme classique de la modernité bourgeoise et capitalisme avancé, une formation sociale datant du tournant du 20^e siècle à l'intérieur de laquelle s'est entre autre opérée la transition du fordisme aux formes postfordistes d'accumulation. Le terme « avancé » fait aussi, et surtout dans le cas présent, référence à l'intensification de l'emprise du capitalisme comme système *sur la société et la culture* (Pineault, 2006).

²En anglais : *New Public Management*. La NGP ne consiste toutefois pas en un ensemble monolithique de discours et de pratiques; plusieurs courants théoriques et outils de gestion viennent s'y greffer. Nous parlerons ainsi de Nouvelle Gestion Publique (NGP) lorsque nous référons au phénomène d'importation des pratiques du secteur privé dans et par l'État, et ensuite dans et par les institutions universitaires. De fait, nous soutenons que l'enjeu majeur ne réside pas tant dans la privatisation de l'université que dans l'adoption par les universités de pratiques issues du secteur privé. À l'instar de Boltanski et Chapiello (1999), nous considérons que ce phénomène comporte une dimension organisationnelle, mais aussi, et peut-être surtout, une dimension *culturelle* en ce qu'il implique la promotion de valeurs et normes issues de la perspective gestionnaire.

son insertion dans une économie globale du savoir compétitive. Le discours de l'économie du savoir bénéficie effectivement d'un écho privilégié au sein des gouvernements nationaux, particulièrement au sein des ministères et agences liés directement ou indirectement à l'éducation supérieure, à la recherche et au développement et à l'industrie. Cette section de l'étude vise donc à rendre compte des transformations de l'État contemporain, en tant que point de relais du discours de l'économie du savoir, et de sa mutation en un État *compétitif* actif qui intègre dans son fonctionnement les orientations et pratiques promues par les organisations internationales (Cerny, 2000). Nous débutons ainsi en insistant sur le rôle *actif* que joue l'État contemporain dans l'institutionnalisation et la diffusion du discours de l'économie du savoir et dans ses stratégies de sécurisation de l'accumulation. Trois formes de stratégies compétitives instiguées par les gouvernements nationaux sont étudiées : 1) leur volonté d'insertion dans un nouveau constitutionnalisme disciplinaire ; 2) la réorientation de leur interventionnisme ; 3) leur consécration du principe de compétitivité. À l'aide du cas canadien, nous verrons que l'État contemporain privilégie des stratégies d'insertion dans l'espace global en promouvant de manière active le modèle de la triple hélice (Leydesdorff et Etzkowitz, 1997 ; 2000) reliant entreprises, universités et gouvernements. Enfin, nous nous pencherons sur l'importation par le gouvernement québécois d'outils et de pratiques issus du secteur privé comme modalités de gestion publique (NGP), réformes jugées « nécessaires » afin que le Québec attire une masse critique de capitaux et s'insère conséquemment dans une économie du savoir compétitive. L'État, loin de disparaître, occupe donc un rôle central comme point de relais du discours de l'économie du savoir et s'appuie sur celui-ci pour légitimer la mise en œuvre des outils de gestion du secteur privé qui seraient à même de rendre l'économie plus compétitive.

Dans la troisième partie de l'analyse, nous soutenons que si l'État compétitif souhaite attirer une masse critique de capitaux, chaque administration universitaire constitue aussi un point de relais de cette pratique et reproduit la stratégie non seulement à l'intérieur d'un système compétitif des universités, mais également à l'intérieur même des unités organisationnelles et des disciplines qui la composent. Le discours de l'économie du savoir — ce « nouveau contexte » invoqué utilisé à des fins de mise en œuvre des outils de gestion du secteur privé pour rendre l'économie compétitive — atterrit ainsi dépouillé de son aspect politique dans l'université, où il est présenté comme un enjeu strictement administratif, un enjeu de « gouvernance ». Cette section de l'étude vise d'abord à décrire et analyser cette vision de la gouvernance dans la perspective managériale, qui s'appuie principalement sur une « théorie des parties prenantes fonctionnant en réseau », conformément à l'injonction de révision des mécanismes de gestion et de décision. Nous réinterrogeons dans un deuxième temps ces mêmes postulats et leur rationalité sous-jacente sur la base d'une critique en trois grands volets : 1) la vision apolitique des rapports sociaux qui se dégage de cette vision de la gouvernance, largement tributaire de la négation de la dynamique conflictuelle pourtant au fondement des rapports de force institutionnels ; 2) l'occultation des conditions actuelles concrètes de la puissance gestionnaire ; 3) le déclin de l'autorité professorale que cette vision gestionnaire de la gouvernance sous-tend, de même que sa conception des résistances en tant qu'éléments perturbateurs de la restructuration managériale de l'université.

En conclusion, nous nous pencherons sur la manière dont l'externalisation de la dimension normative par le modèle dominant de gouvernance participe à la définitivité tendancielle de l'université, mutée en organisation dont les objectifs premiers se déclinent en termes organisationnels, financiers et technocratiques. Nous soutenons que c'est à ce niveau de la détermination des finalités de l'institution qu'il convient de mettre les efforts. La désautonomisation tendancielle de l'université, sur le plan de sa mission de transmission d'un savoir critique et réflexif et sur celui de son inféodation à des objectifs marchands, doit être contrée en posant comme fondamentale la question de la finalité de l'institution, autrement dit la dimension normative largement escamotée par le modèle dominant de la gouvernance en réseaux. En clair, d'une part l'université doit être dirigée de l'intérieur et l'administration ne possède qu'un caractère instrumental, et d'autre part, elle doit être assujettie à des finalités académiques, principalement celle de transmission d'un savoir critique et réflexif. Contrer les objectifs purement organisationnels n'est possible qu'en déterminant des finalités de l'ordre du sens.

L'apport général de cette analyse tient dans sa réinterrogation constante du type de savoir valorisé dans la configuration sociétale actuelle. Le consensus sur le savoir comme principal facteur de productivité possède une résonance privilégiée à l'université en ce qu'elle est communément définie comme le lieu privilégié de production et de transmission des connaissances (Deem et al., 2007). Parmi celles-ci, figure

le savoir conceptualisé en sciences humaines et sociales, académiquement admis comme savoir *critique*. À l'instar de Freitag, nous définissons celui-ci comme un ensemble de discours et de pratiques qui font partie du procès de la réalité sociale, et qu'ils le font précisément en tant que théorisation de son moment réflexif³. En plus de l'effort de penser nos propres pratiques et les forces agissantes contemporaines qui les orientent et les transforment, ce savoir critico-réflexif tente de réfléchir sur les prémisses de neutralité idéologique et politique de la recherche universitaire en général, en explorant les présuppositions qu'elle sous-tend sur la nature de la société, sur son fonctionnement et sur l'allocation des ressources dans la société. Le savoir critique s'applique donc à explorer, comprendre et interroger les principaux cadres normatifs contemporains de même que les conditions socio-historiques qui permettent leur déploiement comme pensée instituée. Cette pratique réflexive prend d'autant plus de vigueur aujourd'hui qu'elle questionne les formes de savoir qui sont présentement valorisées, notamment la vision de la connaissance promue par certains auteurs académiques de différents horizons disciplinaires (Etzkowitz, H. et L. Leydesdorff, L, 1997 ; Gibbons, 1998 ; 1994) qui l'envisagent dans la perspective de sa codification nécessaire⁴. Le savoir critico-réflexif permet précisément de s'interroger sur qui possède réellement ces informations, qui en sont les propriétaires et quelle est la nature de ce savoir. La pratique réflexive permet ainsi de réfléchir sur les savoirs précédents, de les questionner et de les enrichir, ce qui permet d'éviter une posture sclérosée face à l'édifice théorique. L'importation des pratiques issues du secteur privé par et dans l'institution universitaire engendre des conséquences majeures pour la pérennité d'une telle pratique réflexive. Appliquée à l'université, les discours et les pratiques managériales menacent l'autonomie (*auto-nomos*, se donner ses propres règles) du savoir critico-réflexif élaboré et transmis à l'université. Ces diverses pratiques peuvent prendre la forme du partenariat (privé ou gouvernemental) qui impose aux chercheurs des contraintes contraires à la liberté et à l'autonomie du savoir, telle la satisfaction du commanditaire peu importe les conclusions de l'étude, ou encore l'ordonnance de non publication de celles-ci afin que les concurrents du commanditaire ne profitent pas des résultats. Ces pratiques affectent directement la vitalité du savoir critico-réflexif, qui se voit également discipliné par des normes, valeurs et comportements instigués par une vision managériale des rapports sociaux et des rapports de force institutionnels. Sa vision d'un système de production *continue* de connaissances codifiables et échangeables menace l'activité réflexive en elle-même puisque celle-ci consiste précisément en la réflexion sur des formes *existantes* de savoir.

³ Freitag, M. 2003. «La société: réalité sociale-historique et concept sociologique», Symposium du GEODE. En ligne : http://classiques.uqac.ca/contemporains/freitag_michel/la_societe/la_societe_texte.html.

⁴ Dans la perspective néolibérale, le savoir tacite est un savoir qu'il faut codifier, c'est-à-dire qui peut être approprié pour devenir une marchandise. La codification du savoir (transférable, stockable, numérique, séquentiel, opératoire) facilite ainsi sa transaction sur le marché. Voir Section 1.4. *Le savoir de l'« économie du savoir » : l'information-marchandise*.

Cadre théorique et méthodologique

Nous prenons appui dans cette étude sur l'un des postulats de base de l'économie politique internationale hétérodoxe, à savoir qu'il existe une connexion serrée entre les niveaux nationaux ou micro d'analyse, et les niveaux internationaux d'analyse, et que les deux ne peuvent être séparés (Brunelle, 2007). Cette démarche dialectique permet d'envisager que les niveaux global et national sont nécessaires à une compréhension structurante de la situation locale des universités. Si la situation peut différer d'une institution universitaire à l'autre (mission, historique de l'institution, etc.), nous soutenons que les changements structuraux que vivent les universités sont reliés non seulement entre eux, mais aussi à une dynamique plus large qu'il est nécessaire d'approfondir pour améliorer la compréhension de ses impacts locaux. Une attention particulière sera donc portée à l'articulation entre les changements globaux, l'agenda politique national et la situation des institutions universitaires contemporaines. Par changements structuraux globaux, nous n'entendons pas tant ici la crise de l'État Providence et du fordisme que les diverses réponses et *stratégies de sortie de crise* (Amin, 1994 ; Boyer et Saillard, 2002 ; Gadrey, 2001), qui prennent présentement la forme d'une économie du savoir. Ce type de stratégie discursive de même que sa matérialisation en pratiques concrètes peuvent être appréhendés comme une manière de réactiver une nouvelle forme de consensus, afin de remplacer les fondements consensuels de l'ancien mode de régulation, et ce grâce à une injonction à la flexibilité comme stratégie de sortie de crise.

Notre approche accorde également un rôle constitutif à la culture, comprise comme l'ensemble des médiations symboliques qui structurent les rapports sociaux, politiques et économiques. La société est ici appréhendée comme un système de sens médiés par un ensemble de relations symboliques reposant sur un horizon de significations, ou une culture en d'autres termes. Pour s'opérationnaliser et être effectives, ces significations doivent se rattacher à une matérialité ; elles sont reproduites dans les pratiques sociales. La culture institue a priori les valeurs qui construisent le sens et les motivations qui orientent les sujets. Il y a ainsi fonction de légitimation et de reproduction de l'ordre social par sa capacité d'articuler différents éléments discursifs disparates sous la forme d'une chaîne de sens, d'une trame narrative relativement constante (« l'économie du savoir ») de laquelle il est possible de dégager une certaine rationalité.

La prise en compte de la dimension culturelle en économie politique possède trois avantages. D'une part, elle permet d'analyser la relation dialectique entre l'aspect discursif et l'aspect de sa matérialisation dans les pratiques sociales concrètes des acteurs (Chapiello et Fairclough, 2003). D'autre part, et ce deuxième avantage découle directement du premier, la dimension culturelle prend en compte la reproduction des structures sociales par les pratiques des acteurs, ce qui implique que toutes deux *peuvent se transformer*. Enfin, par son dépassement de la vision mécaniste de la reproduction, l'approche culturelle permet de ne pas axer strictement sur la disciplinarisation des organisations, mais aussi sur la promotion des modes de subjectivité pour consolider l'ordre social existant et assurer la perpétuation des changements structuraux en cours. Le lien entre le mode de production et le mode de subjectivation n'est pas conçu ici de manière fonctionnaliste, c'est-à-dire que la production matérielle façonnerait de manière unidirectionnelle la conscience des individus. Il s'agit plutôt d'un rapport de causalité immanente : le mode de production est à la fois constitutif et constitué par les subjectivités (Read, 2003). L'approche culturelle permet ainsi d'entrevoir la subjectivité comme une fabrication sociale ; le sujet n'y est pas appréhendé comme auto-fondé. Sa construction résulte des multiples processus de socialisation, notamment ceux liés au travail. Le sujet émerge ainsi d'un complexe social-historique propre à des constructions culturelles, il est tributaire des normes héritées qu'il n'a pas créées. Néanmoins, si les structures sociales contraignent les stratégies et les pratiques sociales des acteurs (Chapiello et Fairclough, 2003), elles ne les déterminent pas totalement, ce qui permet l'élaboration de contre-discours.

L'approche méthodologique privilégiée dans cette étude s'appuie sur l'École de la *Critical Discourse Analysis* (CDA), dirigée par Norman Fairclough (2007 ; 2006 ; 2002 ; 2001 ; 1993) de l'Université

Lancaster. La CDA, fidèle à une perspective foucauldienne⁵, accorde une place prépondérante aux relations de pouvoir dans les discours et à la trame narrative des pouvoirs constitués. Elle s'appuie sur la prémisse selon laquelle les pratiques sociales sont discursivement structurées et que les discours sont « pratiquement » organisés. Cette intrication entre discours et pratiques permet d'appréhender la réalité sociale de manière dialectique, en soutenant que cet enchevêtrement d'influences (les discours ne *déterminent* pas les pratiques ; ils les orientent) permet d'envisager des transformations possibles autant dans les structures que dans les pratiques des sujets. La CDA est pertinente lors de l'analyse de documents institutionnels, particulièrement en examinant ce que Fairclough nomme la *technologisation du discours* des organisations contemporaines, concept relié à la gouvernementalité foucauldienne en ce qu'il s'attarde sur la mobilisation du savoir économique à des fins de reproduction matérielle et symbolique de la société.

Ainsi, à l'instar de Deem (2007), notre approche théorique et méthodologique s'inscrit dans une épistémologie réaliste critique, qui axe sur les impératifs matériels, structurels et politiques qui ont structuré les conditions dans lesquelles les discours de légitimation et les pratiques qui leurs sont associées se sont déployés. Autrement dit, nous accordons une importance majeure à l'articulation entre changements structurels et agenda politique, de même qu'aux nouvelles formes organisationnelles jugées « appropriées » pour leur réalisation.

⁵ La CDA est également influencée par les analyses gramsciennes, bourdieusiennes et althussériennes. Voir : FAIRCLOUGH, 2001.

1. L'économie du savoir : stratégie de sortie de crise et discours de légitimation de la restructuration managériale des institutions

Depuis les années 1980, les hypothèses sur la mise en place d'un nouveau type de société ont proliféré, d'où un récent bouillonnement intellectuel pour définir ses caractéristiques structurelles. « Économie de l'information », « économie de la communication », « économie du savoir » : les qualificatifs ont été variés dans leur forme, mais plusieurs visaient à insister sur les transformations de l'industrialisation dans le cadre du fordisme-keynésianisme. Les restructurations effectives du mode de production (financiarisation croissante de l'économie, fusions-acquisitions dans un contexte de politiques gouvernementales favorables, flexibilisation du travail, etc.) ont contribué chacune à leur tour à façonner une nébuleuse sémantique du changement global, dans laquelle s'inscrit l'actuel discours de l'« économie du savoir ». Au cours de l'exercice qui a consisté à baptiser sporadiquement l'époque contemporaine, ce discours s'est taillé une place de choix dans l'imaginaire social, entre autres grâce à la diffusion de thèses portant sur une économie immatérielle complètement affranchie des infrastructures de production matérielle. Provenant des milieux académiques⁶, ces thèses ont bénéficié d'un écho favorable dans les instances internationales, relayées ensuite par les gouvernements nationaux et les administrations universitaires. La trajectoire de leur diffusion a toutefois été marquée de plusieurs allers-retours entre ces trois différents sites, les discours de légitimation du capitalisme se nourrissant continuellement des diverses critiques qui lui sont adressées (Boltanski et Chiapello, 1999).

Dans cette section de l'étude, nous élaborons en premier lieu une courte genèse du discours de l'économie du savoir, en insistant sur la conjoncture particulière de son essor. Le discours de l'économie du savoir est ici appréhendé en tant que stratégie de sortie de crise du mode de régulation fordiste et comme socle théorique permettant de légitimer l'adoption par les gouvernements nationaux d'outils disciplinaires adaptés à une « nouvelle ère économique ». Pour ce faire, nous référons à un document de l'OCDE détenant un statut exemplaire, *L'économie fondée sur le savoir* (1996). Ce rapport condense en effet l'ensemble de l'argumentaire des organisations internationales portant sur une économie de la connaissance, dans laquelle l'université constituerait l'acteur central. L'analyse des postulats théoriques et rhétoriques au fondement du discours permettra, d'une part, de nuancer la notion même d'immatérialité du capital, et d'autre part, d'insister sur une dimension occultée dans ce type de discours apologétique, soit que le savoir est appréhendé en tant que *marchandise*.

1.1. Genèse et contexte de déploiement du discours et des pratiques de l'économie du savoir

Le discours de l'économie du savoir prend appui sur un large socle théorique, qui comprend notamment les théories de la croissance endogène⁷, les thèses du capital humain⁸, et plus récemment le cadre

⁶ Nous faisons référence aux thèses d'inspiration libérale néoclassique, bien que certaines plus récentes se revendiquent d'une posture critique (notamment le capitalisme cognitif ou cognitivisme de Verelone, 2003), sans toutefois posséder le même écho que les premières. Pour une analyse des rapprochements entre ces deux thèses en apparence opposées, voir Harribey (2004).

⁷ Bonifiant la théorie économique néoclassique, les théories de la croissance endogène prendraient en compte la recherche-développement, l'éducation, la formation et le management, facteurs envisagés comme essentiels dans une économie du savoir compétitive. Dans la mesure où l'économie du savoir s'écarterait par son fonctionnement de la théorie économique classique, les indicateurs traditionnels ne parviendraient plus à capter les aspects fondamentaux de la performance économique, d'où la nécessité de développer un modèle théorique adapté, sur lequel les gouvernements pourraient s'appuyer.

⁸ La thèse du capital humain élaborée par Gary Becker en 1964 et réactualisée à l'OCDE dans les années 2000 (notamment par Keeley, 2007) entrevoit l'éducation comme une dépense d'investissement essentielle au développement économique ; une plus-value y est recherchée. Les « ressources humaines qualifiées » sont conceptualisées comme un capital, en tant qu'investissement orienté vers le domaine du savoir. La constitution du capital humain résulterait d'un calcul rationnel des individus comparant le coût d'une période d'éducation et la somme

conceptuel de la « triple hélice » de Leydesdorf et Etkowitz (1997 ; 2000) et la théorie du passage du Mode 1 au Mode 2 de la connaissance⁹. L'ensemble de ces thèses, qui étayent pour la plupart un argumentaire essentiellement économétrique repris par les organisations internationales, tente de décrire une « nouvelle ère économique » apparue en concomitance avec l'essoufflement du régime fordiste¹⁰. De fait, dès les années 1960, se manifestent les signes d'une crise économique interprétée comme une crise du mode de régulation fordiste-keynésien. Le fordisme, qui se caractérisait par une division taylorienne du travail et une répartition sociale de la richesse par l'État-providence, correspondait à un ensemble de règles, de normes et de pratiques institutionnalisées permettant la cohérence de la reproduction matérielle et symbolique du système capitaliste. Dans les années 1960 et 1970, les signes d'une crise du régime d'accumulation fondé sur la production-consommation de masse se révèlent (Freyssinet, 2002 ; Rosier, 1988). Un des problèmes majeurs résiderait dans l'épuisement de la capacité de ce système à innover en raison de sa structure hiérarchique rigide. De nouvelles façons de stimuler la productivité devaient être envisagées, tels un mode d'accumulation plus flexible et l'introduction de nouvelles formes organisationnelles y correspondant. La conceptualisation de l'économie du savoir peut ainsi être interprétée comme une stratégie de sortie de crise et d'élaboration de nouveaux compromis. De fait, les divers courants théoriques précités — qui soutiennent que la structure des emplois se transforme, qu'une classe professionnelle est en voie de devenir prééminente et que le savoir constitue la source première de la richesse des nations — peuvent être appréhendés comme une réponse théorique à la crise majeure à laquelle faisaient face les pays industrialisés.

Pour mener à bien ce projet de flexibiliser la production et dépasser l'organisation taylorienne du travail, pour donner naissance à des manières renouvelées de faire des profits et pour faire face à la compétition grandissante due au développement des multinationales, les théoriciens en management redécouvrent certaines pratiques après qu'elles aient fait leurs preuves ailleurs dans le monde, notamment au Japon. L'ancienne structure bureaucratique et hiérarchique constituerait un obstacle à la libération des capacités des travailleurs en raison de son caractère trop centralisé. Le *Total Quality Management* (mobilisation et implication de toute l'entreprise), le *Just-in-Time* (ajustement de la production à la demande) et le *Benchmarking* (viser les meilleures pratiques de la concurrence) sont quelques-unes des pratiques dont l'application est recommandée en vue d'augmenter la flexibilité des organisations et de créer les conditions favorables à la relance de l'accumulation. Si la main-d'œuvre est toujours considérée en termes d'*input* et d'*output*, elle doit désormais se flexibiliser tout comme l'organisation, et devenir soudain complice, enthousiaste et participante ; bref, elle doit se fouetter elle-même en tant qu'outil de production. Ces nouvelles pratiques de gestion et les discours qui leur sont associés visent essentiellement à freiner les mouvements revendicatifs des décennies 1960 et 1970, à réorganiser l'appareil de production, à élargir la marchandisation pour étendre la mise en valeur, à transformer les conditions de production et le contenu de la conscience sociale et surtout, à rendre la production de sujets adéquate au système reproductif en mutation (Lacroix, 1998 : 38-39). Le discours de l'économie du savoir, en tant que stratégie de sortie de crise de l'ancien mode de régulation, insiste donc sur la flexibilisation et la mise en réseau des organisations jugées trop rigides et centralisées, mais aussi sur celles des sujets en vue qu'ils soient plus adaptables, plus flexibles et plus souples dans le régime post-fordiste¹¹.

des revenus qu'ils espèrent en retirer ensuite. L'éducation est ici considérée comme un choix privé, dégage de toute détermination sociale et en tant que capital, elle est accumulée dans une perspective de rentabilité.

⁹L'ouvrage de Gibbons et al. *The New Production of Knowledge* (1994) a connu un succès à la fois épistémologique (en sciences sociales) et politique (dans les orientations ministérielles des pays de l'OCDE). Les auteurs y exposent la distinction entre le « Mode 1 » et le « Mode 2 », le second reposant sur divers attributs qui caractériseraient « la nouvelle production du savoir » face aux impératifs de la concurrence internationale, soient le savoir produit dans un contexte d'application, de transdisciplinarité, d'hétérogénéité des compétences, de diversité organisationnelle, et d'un système en réseaux du contrôle de la qualité.

¹⁰ Les régulationnistes (dont Boyer et Saillard, 2002) qualifient de « fordisme » le mode de régulation institué après la Seconde Guerre mondiale, soit un régime d'accumulation fondé sur une production de masse de type industriel, une division taylorienne du travail caractérisée par la spécialisation des tâches et l'organisation scientifique du travail et une consommation de masse, rendues cohérentes sur la base territoriale de l'État-nation. La conciliation entre accumulation et consommation s'est effectuée sur la base d'un compromis entre le capital et le travail, dans lequel les augmentations salariales correspondaient à l'augmentation de la productivité.

¹¹ Le fordisme constituait un mode de régulation social fondé sur un certain type de sujet qui devait intérioriser certaines normes et comportements. Le sujet économique fordiste possédait un horizon de carrière relativement stable à travers le contrat de

La force du discours de l'économie du savoir, qui connaît son apogée depuis le milieu des années 1990, réside dans le large écho dont il a bénéficié au sein des nouveaux mouvements sociaux. Il s'est graduellement substitué au discours largement contesté de « globalisation » ou de « restructuration » et s'est ainsi constitué comme une réserve sans fond de métaphores pour annoncer la venue de nouveaux mondes, plus égalitaires et d'une fraternité universelle grâce aux réseaux de connaissances. Plus humanisée et présentée comme un idéal émancipatoire (l'éducation, le savoir), l'internationalisation du capital devient plus acceptable. Avec son aspect plus consensuel, le discours de l'économie du savoir offre ainsi l'avantage pour les plus libéraux de permettre la pénétration de secteurs considérés comme prometteurs, notamment les technologies éducatives, et de valoriser conséquemment le capital sous couvert de développement égalitaire des connaissances. L'éducation, en particulier l'éducation supérieure, s'avère un domaine idéal à promouvoir, essentiellement parce qu'il s'agit d'un marché à fort potentiel d'exploitation (technologies éducatives, logiciels, formations à distance, etc.) et rallie dans le même temps la majeure partie de la population. De fait, qui se porterait contre le savoir ? Qui oserait s'opposer à un monde sans frontières pour la connaissance ?

Le discours de l'économie du savoir s'inscrit ainsi dans ce que Nigel Thrift (1997) nomme un *soft capitalism*, soit l'emphase sur des valeurs telles l'égalité et la participation (*versus* un monde hiérarchique, régulé, bureaucratisé), mais aussi sur des thèmes comme ceux du savoir et de la culture, qui permettent la fabrication constante de nouveaux horizons émancipatoires. Le capitalisme est ainsi présenté comme porteur de possibilités de libération et d'émancipation, d'espaces d'espoirs, de liberté et d'engagement dans un monde égalitaire de connaissances. La création d'une telle apparence de consensus autour de l'économie du savoir n'aurait toutefois pas été possible sans la capacité des théoriciens managériaux à mettre une fois de plus sur la scène médiatique des réponses aux objections qui leur étaient adressées (Boltanski et Chapiello, 1999). À la manière des discours associés aux modes d'organisation flexible en entreprise, le discours d'une économie du savoir vante la décentralisation face à une critique du centralisme, la participation face à une critique du pouvoir arbitraire et célèbre la liberté de s'entreprendre soi-même par l'acquisition de connaissances tout au long de la vie au sein de lieux d'enseignement flexibles, face à une critique de la sclérose des institutions du savoir. Dans la section qui suit, nous nous pencherons sur un cas exemplaire de ce type d'argumentaire. Nous insisterons par la même occasion sur la nécessité de politiser les enjeux soulevés par ce discours, afin de contrer « à la source » l'impression de dissolution des antagonismes qu'il génère, antagonismes pourtant inhérents au social et à toute forme institutionnelle.

1.2. Analyse de la publication *L'économie fondée sur le savoir* (OCDE, 1996)

La publication par l'OCDE du rapport *L'économie fondée sur le savoir* marque le début de la standardisation du discours à l'ensemble des ministères des pays membres¹². Pour la seule décennie 1995-2005, vertigineuse est la quantité de documents produits par l'organisation qui réfèrent à une économie du savoir effective ou imminente¹³. Pour la plupart, ces documents se font écho en énonçant le même constat, celui du savoir comme nouveau facteur de productivité et comme moteur de la richesse nationale. Un saut de onze ans dans la chronologie documentaire montre peu d'évolution dans la teneur générale de l'exposé :

travail à durée indéterminée. Le post-fordisme en tant que nouveau mode de régulation repose quant à lui sur un nouveau régime d'accumulation flexible qui exige la production de sujets adaptables en raison des contraintes de compétitivité engendrées par la globalisation (Amin, 1994).

¹² Pour un historique presque exhaustif des publications de l'organisation depuis 1995, voir Milot, 2003.

¹³ *L'économie fondée sur le savoir* (1996), *La recherche universitaire en transition* (1998), *Technologie, productivité et créations d'emplois. Politiques exemplaires* (1998), *L'économie mondiale de demain* (1999), *La gestion des systèmes scientifiques* (1999), *Science, technologie et innovation dans la nouvelle économie* (2000), *La nouvelle économie. Mythe ou réalité ?* (2000), *Une nouvelle économie ? Transformation du rôle de l'innovation et des technologies de l'information dans la croissance* (2000), *Knowledge Management and the Learning Society* (2000), *La économie créative du XXIe siècle* (2001), *Investir dans les compétences pour tous* (2001), *Capital humain et lutte contre la pauvreté* (2001), *Du bien-être des nations. Le rôle du capital humain et social* (2001), *Advancing knowledge and the knowledge economy* (2001).

Le terme d'« économie du savoir » est né de la prise de conscience du rôle du savoir et de la technologie dans la croissance économique. Le savoir, en tant que capital humain et inclus dans les technologies, a toujours été au centre du développement économique. Mais c'est seulement ces dernières années que son importance, qui va grandissant, a été reconnue. Les économies de l'OCDE sont plus tributaires que jamais de la production, de la diffusion et de l'utilisation du savoir (OCDE, *L'économie fondée sur le savoir*, 1996 : 9).

Plus d'une décennie plus tard, l'OCDE publie le premier numéro de sa nouvelle série *Les essentiels de l'OCDE* rédigé par Brian Keeley (2007):

L'économie mondiale est en train de changer. La mondialisation signifie que l'emploi se déplace d'un pays à l'autre, alors que les ordinateurs et l'état avancé des communications modifient nos façons de travailler, ainsi que la nature des travaux que nous effectuons. Aujourd'hui, la valeur du travail qualifié, complexe et créatif, croît rapidement. En conséquence, le succès économique des pays et des individus repose de plus en plus sur le capital humain (Keeley, B., *Le capital humain. Comment le savoir détermine notre vie*, Résumé. OCDE, 2007).

Dès l'avant-propos du rapport *L'économie fondée sur le savoir*, le groupe d'experts chargé de la rédaction de la publication situe sa réflexion dans un « nouveau courant de pensée » et lie l'adoption de ce modèle théorique à la nature même des changements globaux auxquels seraient désormais confrontées les sociétés contemporaines. Mettre l'accent sur une nouvelle¹⁴ réalité légitime ainsi le recours à une théorie tout aussi neuve, qui sert d'appui scientifique à la mise en place de pratiques jugées appropriées :

L'OCDE, dans ses analyses, s'applique de plus en plus à comprendre la dynamique de l'économie fondée sur le savoir et sa relation avec l'économie traditionnelle, à l'image de la « *nouvelle théorie sur la croissance* ». La codification croissante du savoir et sa transmission par le biais des réseaux informatiques et de communication et des réseaux ont généré une nouvelle « *économie de l'information* ». [...] Repérer les « *meilleures pratiques* » à appliquer à l'économie du savoir est l'un des points de focalisation des travaux de l'OCDE (OCDE, *L'économie fondée sur le savoir*, « Avant-propos », 1996 : 3)

La « *nouvelle théorie sur la croissance* » est révélatrice de cet effort de compréhension du rôle du savoir et de la technologie comme moteurs de la croissance économique et de la productivité. À cet égard, les investissements consacrés à la recherche-développement, à l'enseignement et à la formation, et à de nouvelles structures d'organisation du travail dans une optique de gestion sont fondamentaux (OCDE, *L'économie fondée sur le savoir*, « Résumé », 1996 : 7).

Bonifiant la théorie économique néoclassique, ces nouvelles théories de la croissance endogène prendraient en compte la recherche-développement, l'éducation, la formation et le management, facteurs envisagés comme essentiels dans une économie du savoir compétitive. Le capital humain serait un déterminant majeur de la croissance économique. L'avantage de ce postulat développé dans les années 1960 consiste en la possible combinaison de la croissance, de la productivité et des « questions sociales », en guise de réponse aux critiques des divers groupes sociaux qui réclament l'humanisation des indicateurs économiques classiques. Selon la publication, dans la mesure où l'économie du savoir s'écarte par son fonctionnement de la théorie économique classique, les indicateurs traditionnels ne parviendraient plus à capter les aspects fondamentaux de la performance économique et risqueraient par conséquent d'orienter la politique économique à partir de prémisses erronées (: 29). D'où la nécessité de développer un modèle théorique adapté, sur lequel les gouvernements, les institutions universitaires et

¹⁴ Le terme « nouveau (x) » apparaît 42 fois dans la publication, et le terme « nouvelle (s) » 47 fois, pour un total de 89 fois, dans une publication de 47 pages.

les entreprises pourraient s'appuyer. La « nouveauté » des changements globaux vient ainsi légitimer l'adoption de méthodes économétriques nouvelles, qui nécessiteraient des outils de gestion particuliers et le repérage des « meilleures pratiques » (: 3). Le chemin théorique et rhétorique entre le constat de la science économique et l'adoption par les gouvernements de pratiques managériales est donc aisé à retracer, malgré le fait que les économistes se définissent fréquemment comme des experts neutres et objectifs, en retrait des débats normatifs, idéologiques et politiques.

Pour poser ce constat, le rapport se fonde sur un postulat précis : le savoir immatériel consisterait en un facteur de production devenu primordial par rapport au travail. Il soutient que plus de 50 % du PIB des grandes économies de l'OCDE repose désormais sur la connaissance (: 9). Le postulat conduit ainsi au constat d'inévitabilité, qui consiste à énoncer la supériorité d'un nouveau modèle économétrique impliquant la mise en place de méthodes efficaces d'organisation de la production dans le but d'accroître la rentabilité de l'investissement. Cette prééminence de l'immatériel se vérifierait par des statistiques, dont les sources ne sont pas citées dans la publication :

C'est la main-d'œuvre qualifiée qui est la plus demandée dans les pays de l'OCDE. Le taux de chômage moyen chez ceux qui ont pour tout bagage le premier cycle de l'enseignement secondaire est de 10,5 pour cent ; il tombe à 3,8 pour cent chez ceux qui ont fait des études universitaires [...]. Les travailleurs qui possèdent un certain savoir « hors production » (ceux qui ne participent pas à la production matérielle) sont les salariés les plus demandés dans une large gamme d'activités, de l'informatique au marketing, en passant par la kinésithérapie (OCDE, *L'économie fondée sur le savoir*, 1996 : 10)

Cette nouvelle réalité du monde du travail serait largement tributaire de l'avènement des technologies de l'information de communication, comprises en tant que force déterminante (si ce n'est déterministe) au sein de la nouvelle configuration sociétale :

L'utilisation des nouvelles technologies, qui sont le moteur des gains de productivité et d'emploi à long terme, améliore généralement la structure des qualifications, aussi bien dans le secteur manufacturier que dans les services. Et **c'est essentiellement à cause de la technologie que les employeurs rémunèrent maintenant plus le savoir que le travail manuel** (OCDE, *L'économie fondée sur le savoir*, 1996 : 10)

La nouvelle économie du savoir — dont l'effectivité se mesure par des statistiques sur les travailleurs dits informationnels — serait ainsi largement déterminée par le développement des technologies. Il en résulterait un nouveau monde du travail, organisationnellement modifié par sa mise en réseaux *via* des circuits informatiques et par son caractère décentralisé. Cette modification doit conséquemment se traduire par une flexibilisation du travail, la nouvelle économie ne pouvant garantir le plein emploi sans flexibilité ni mobilité :

Favoriser l'évolution des modes d'organisation -- Pour **traduire le progrès technique en gains de productivité, il faut procéder à toute une série de changements** organisationnels au niveau de l'entreprise pour en accroître la flexibilité, notamment en ce qui concerne les modalités de travail, la mise en place de réseaux, la polyvalence de la main-d'œuvre et la décentralisation. Les pouvoirs publics peuvent mettre en place les conditions et les infrastructures indispensables à ces changements par l'application de mesures dans les domaines de la finance, de la concurrence, de l'information ou autres (OCDE, *L'économie fondée sur le savoir*, 1996 :20).

Dans le but de s'insérer dans un monde du travail flexible, le développement de compétences précises adaptées à la nouvelle réalité est jugé essentiel :

Si les technologies de l'information repoussent peut-être la frontière entre le savoir tacite et le savoir codifié, elles augmentent la nécessité d'acquérir un éventail de compétences ou de types de savoir [...]. Une proportion importante et croissante de la population active doit traiter de l'information plutôt que des facteurs de production plus matériels. La culture de

base en informatique et l'accès aux configurations de réseau tendent à prendre plus d'importance que la culture de base dans son sens traditionnel [...] L'économie du savoir se caractérise par la nécessité d'une acquisition constante d'informations codifiées et des compétences nécessaires à l'exploitation de ces informations (OCDE, *L'économie fondée sur le savoir*, 1996 : 13-14).

Cette acquisition de nouvelles compétences informatiques adaptées au monde du travail actuel (capacité de travailler en réseaux, polyvalence, etc.), et plus largement, à la réalité qui nous serait contemporaine, est supposée s'effectuer tout au long du parcours universitaire. L'éducation supérieure devient ainsi le secteur clé de l'acquisition de compétences au sein de l'économie du savoir. En tant qu'acteur central dans le système scientifique, et pour ne pas manquer de profiter de cette nouvelle économie, l'université doit être en contact constant avec l'industrie. Ces ponts doivent être facilités par la mise en place par les États de conditions favorables au transfert et au commerce des connaissances des chercheurs¹⁵. La publication situe en effet la redéfinition du rôle de l'enseignement supérieur dans le contexte institutionnel des relations entre la recherche fondamentale et la recherche-développement industrielle ; la question des partenariats industrie-entreprise est placée au centre d'une nouvelle production du savoir. Le système scientifique serait « confronté à l'énorme difficulté d'avoir à concilier avec ses fonctions traditionnelles » (: 7). Il doit remplir « son nouveau rôle qui doit être de coopérer avec l'industrie pour favoriser le transfert des connaissances et de la technologie » (: 8). Orienter ainsi l'enseignement supérieur présenterait l'avantage de stabiliser le financement du « système scientifique », lequel serait fondé sur des « systèmes nationaux d'innovation » (: 19). Développé dans les années 1980, ce concept de systèmes nationaux d'innovation est défini par la publication comme « les mouvements et les relations entre l'industrie, l'État et l'université dans le développement scientifique et technologique » (: 7). Le rapport souligne que c'est la diffusion du savoir comme telle qui nécessite des réseaux de savoirs et des systèmes nationaux d'innovation (: 3). Une fois de plus, le constat d'une économie du savoir offre une légitimation à une série d'actions subséquentes, qu'il s'agisse d'une reconnaissance par les pouvoirs publics du rôle central de l'entreprise dans ces systèmes nationaux d'innovation ou de mettre en place des incitations à l'investissement dans la recherche et la formation (: 19). En d'autres mots, la mise en place d'une plus grande liberté de commerce pour une libre circulation des connaissances.

Dans le but de favoriser cette liberté commerciale sans irritants, la publication propose une intégration plus cosmétique qu'effective de la société civile dans le projet globaliste¹⁶. Il s'agit de rejoindre toute la population, en soutenant que nous vivons désormais dans « une société où, bientôt, la majorité des travailleurs produira, manipulera et diffusera de l'information ou du savoir codifié » (: 13), ou encore que dans l'économie « qui prend corps, une proportion importante et croissante de la population active doit traiter de l'information » (: 14). L'intégration de plusieurs segments de la population dans le projet globaliste y est manifestée :

Il faudra adopter des mesures favorisant le libre accès aux compétences et aux qualifications, en particulier la capacité d'apprendre. Il s'agit, notamment, d'offrir une formation scolaire générale, d'inciter par divers moyens les entreprises et les individus à suivre une formation continue ou à opter pour une démarche d'acquisition constante de connaissances (OCDE, *L'économie fondée sur le savoir*, 1996 : 20)

¹⁵ Au sujet de ce commerce des connaissances, on constate à la même période un processus de privatisation des savoirs à la suite des politiques de renforcement des droits de propriété intellectuelle menées par les autorités américaines et les firmes multinationales, notamment par la conclusion entre l'OMPI et l'OMC de l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle (APDIP) qui touche au commerce, à la fin du cycle d'Uruguay en 1994. L'APDIP est entrée en vigueur en juin 1996, la même année que la diffusion du rapport qui nous occupe.

¹⁶ Cette apparence d'intégration deviendra prééminente dans les documents de l'OCDE suivant l'échec de l'AMI en 1999, le e-kraish, les scandales financiers et les contestations anti-mondialisation du tournant des années 2000. Les termes de coopération, partenariat, de collaboration, de participation de la « société civile » seront de plus en plus utilisés dans les documents, en vue de créer un consensus le plus participatif et inclusif possible autour de l'économie du savoir et des questions « sociales ». Voir notamment : OCDE (2001), *Capital humain et lutte contre la pauvreté*. En ligne : <http://www.oecd.org/LongAbstract/0,3425,fr_2649_201185_1923472_1_1_1_1.00.html>. Consulté en juin 2008.

Cette acquisition constante de connaissances par l'ensemble de la population est encore ici valorisée sur la base du postulat d'une pénétration de la société toute entière par le savoir. Cette prémisse de l'omniprésence du savoir conditionne l'essentiel de l'argumentaire. Surtout, elle justifie l'adoption de nouvelles méthodes d'organisation de la production et la réalisation de réformes ministérielles (éducation, développement économique, innovation, recherche et développement, etc.). C'est ce postulat du savoir comme facteur premier de productivité, de même que ses présuppositions normatives et idéologiques qu'il convient de réinterroger dans la discussion.

1.3. Nuancer les fondements de l'économie du savoir

Harribey (2004) souligne que ce postulat de la prééminence du savoir par rapport au travail physique trouve ses origines dans les confusions auxquelles les économistes libéraux nous ont habitués : confusions entre travail et force de travail, entre valeur du produit du travail et valeur de la force de travail. Le terme d'économie du savoir s'avère pourtant d'un piètre secours pour caractériser notamment les services aux personnes où le travail est à la fois manuel et relationnel, et surtout le travail des nombreux travailleurs dits informationnels dont la dépense d'énergie et le stress sont tout ce qu'il y a de plus physique en étant pourtant occasionnés par une tâche essentiellement intellectuelle (Harribey, 2004 : 10). De plus, si les effectifs des travailleurs dits cognitifs croissent rapidement dans les pays occidentaux, il reste que la masse des emplois créés se retrouve dans des domaines exigeant peu de qualifications. L'économiste Jean Gadrey (2001 : 59) se demande ainsi ironiquement si les ouvriers des chaînes de production de semi-conducteurs, ou des usines de fabrication du hardware indispensables à cette économie du savoir sont tous des travailleurs « informationnels ».

À titre d'illustration de l'état des lieux dans les pays occidentaux, Gadrey réfère également aux projections américaines d'emploi effectuées pour la décennie 1996-2006 sur la base des tendances des années 1990, période où le rapport *L'économie fondée sur le savoir* de l'OCDE a été produit. Des 30 professions arrivant en tête en termes de création d'emploi, 17 n'exigent aucune qualification, comparativement à 8 qui exigent des qualifications supérieures (projections américaines citées dans Gadrey, 2001 : 90). Si on se limite aux 10 premiers emplois, 7 n'exigent aucune qualification, contre 2 associés à des qualifications supérieures. L'économie globale du savoir n'est donc pas si bien établie dans les pays membres de l'OCDE, et elle implique plusieurs exclus.

Un des problèmes majeurs que rencontre la productivité-miracle générée par le facteur savoir concerne le développement des TIC lui-même. De fait, si le secteur de l'informatique a connu une croissance de productivité importante dans la décennie 1990 (42 %), ce secteur comprend toutefois moins de 1,5 % de tout le PIB américain (Gadrey, 2001). L'accélération de la productivité dans le secteur des TIC, qui permet effectivement une plus grande circulation des informations, ne représente en bout de ligne qu'une faible fraction de la croissance générale de la productivité dans les pays occidentaux. Cela peut varier en fonction de ce que l'on considère. Le capital immatériel n'est pas le seul facteur qui explique une hausse de productivité, tel que suggéré dans le rapport de l'OCDE de 1996, ne serait-ce que parce que l'utilisation et les infrastructures de circulation de ce capital immatériel ont nécessité des modifications importantes dans les organisations, notamment la flexibilisation du travail lui-même. L'informatique n'est qu'un facteur de la productivité ; l'autre volet occulté consiste en la restructuration du monde du travail. La sélection des statistiques sert ainsi davantage à corroborer des postulats idéologiques qu'à faire état d'un véritable miracle de productivité¹⁷ de l'économie du savoir, dans laquelle les universités constitueraient un acteur central.

¹⁷ La question de savoir d'où proviennent la productivité et la valeur dans la « nouvelle économie » fait l'objet de nombreux débats. Le paradoxe de Solow exprime qu'en dépit des investissements massifs déployés dans le domaine des nouvelles technologies au cours des vingt dernières années, on ne retrouve pas d'effets tangibles dans le calcul comptable de la productivité. Des écarts importants sont toutefois observables entre les capacités de revenus (correspondant à la capitalisation boursière) et les actifs tangibles (leur capital matériel fixe). Certains auteurs managériaux cherchent à expliquer la dématérialisation des capacités de revenus (ce qui n'apparaît pas dans les livres comptables), à travers le concept d'actifs intangibles voulant que la valeur provienne de ressources qui ne sont pas comptabilisées par les mécanismes comptables actuels, notamment les pratiques organisationnelles, les ressources humaines, la R&D, la publicité, etc. Certains auteurs (Harribey, 2001) prétendent toutefois qu'il ne

La situation des pays du Sud et de l'Asie porte aussi à réinterroger le postulat de la prééminence du savoir comme facteur de production. Les métiers manuels y sont massivement présents, et ce même dans des secteurs qui produisent des biens de haute technologie concentrés dans des villes globales. Il y a donc soumission d'un nombre croissant de travailleurs à des tâches récurrentes qui construisent les infrastructures matérielles (nos ordinateurs par exemple) nécessaires à la circulation du savoir, travailleurs qui se trouvent essentiellement dans les pays pauvres. Plusieurs auteurs (Harribey, 2004 ; Garnham, 2000 ; Freyssinet, 2002) insistent d'ailleurs sur l'élargissement progressif du travail productif à des catégories de plus en plus larges d'activités (fabrication du *hardware*, par exemple) soumises à l'emprise du capital. Le postulat d'une économie globale du savoir s'avère ainsi une vision profondément ethnocentriste qui occulte le fait que plusieurs pays ne sont parfois même pas passés par la prolétarianisation, soit le passage au salariat. Malgré sa prétention à la « globalité », il sous-tend une vision de l'économie en tant qu'éléments parcellisés, et non comme un tout ; les faits propres à un pays ou à un groupe de pays y sont examinés en tant que parties indépendantes plutôt que saisis comme les éléments constitutifs d'une totalité (Chesnais, 2002). Autrement dit, afin de se reproduire matériellement et symboliquement, l'économie du savoir implique une division du travail interne aux pays membres de l'OCDE, en plus d'une restructuration de la division internationale du travail, générant ainsi plusieurs exclus.

Le capitalisme continue ainsi de « redescendre sur terre » dans des infrastructures de production. De fait, pour échanger des informations et faire communiquer le savoir, des ordinateurs, des câbles, des satellites, de l'énergie, en bref, des infrastructures matérielles sont encore indispensables. Elles s'avèrent toutefois moins visibles compte tenu des multiples processus de délocalisation des dernières décennies. Le discours de l'économie du savoir insiste davantage sur la circulation que sur la capacité de production, sur la possibilité de transmission instantanée plutôt que sur l'infrastructure nécessaire à cette capacité, même si de nombreuses ressources nécessaires aux activités d'une économie mondialisée ne sont pas virtuelles (Sassen, 1996) et restent de forme productive (production de semi-conducteurs, transport, etc.). Mettre l'accent sur une économie largement affranchie de ses pesanteurs matérielles et des contraintes des ressources physiques comme le font les nouvelles théories de la croissance dans la publication analysée contribuent à la construction d'un imaginaire de l'immatérialité toute-puissante, qui participe à la négation des formes d'exploitation dans une économie du savoir présentée comme égalitaire.

Cette insistance sur le savoir comme facteur de productivité primordial par rapport au travail s'est développée dans une conjoncture particulière, tel qu'étayé plus tôt. Suite au passage à une production flexible, l'idée générale d'un capitalisme en mesure de créer de la valeur¹⁸ à travers les flux autonomes de capitaux fonctionnant de manière réticulée a gagné en popularité, négligeant ainsi le passage par le processus de production et de consommation réelle. Il s'agit de soutenir que le capital s'auto-engendre, à cause de l'apparente virtualité et l'hypermobilité des industries et des travailleurs informationnels, ce que Marx nommait le fétichisme de l'argent¹⁹. Ces changements dans les fractions du capital et dans les

s'agit que d'une pure logique spéculative qui masque la valeur réelle provenant du procès de travail. D'autres (Chesnais, 2002) affirment qu'il s'agit d'un nouveau régime d'accumulation à dominante financière où la sphère financière serait déconnectée de la sphère productive.

¹⁸ Le débat en théorie de la valeur est ouvert et bat son plein. Pour un résumé des positions entre ceux qui questionnent l'immatérialité du capital et les défenseurs du capitalisme cognitif et du *General Intellect*, voir l'ouvrage dirigé par Carlo Vercellone, partisan de la deuxième thèse : Vercellone, C. (éd). *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel ?* Paris : La Dispute, 2003.

¹⁹ On pourrait avancer que Marx avait prévu cette immatérialité du capital ; la thèse du capitalisme cognitif (Vercellone, 2003) défend d'ailleurs la réalisation de sa prophétie en recourant au passage suivant des *Grundrisse* : « Cependant, à mesure que se développe la grande industrie, la création de la richesse réelle dépend moins du temps de travail et du quantum de travail employé que de la puissance des agents mis en mouvement au cours du temps de travail, laquelle à son tour – leur *puissance efficace* – n'a elle-même aucun rapport avec le temps de travail immédiatement dépensé pour les produire, mais dépend bien plutôt du niveau général de la science et du progrès de la technologie, autrement dit de l'application de cette science à la production [...]. Dans cette mutation ce n'est ni le travail immédiat effectué par l'homme lui-même, ni son temps de travail, mais l'appropriation de sa propre force productive générale, sa compréhension et sa domination de la nature, par son existence en tant que corps social, en un mot le développement de l'individu social, qui apparaît comme le grand pilier fondamental de la production et de la richesse » (Marx, 1980 : 192-193). Comme le souligne toutefois Harribey (2004 : 11), pour Marx, le travail n'est pas rendu abstrait par le degré croissant d'immatérialité de la production. Il l'est par le fait que le marché valide une

rapports entre capital et travail s'avèrent toutefois plus liés à la domination du capital financier qu'à la généralisation du savoir à l'ensemble des sociétés humaines. L'accumulation intangible prend ainsi davantage la forme d'une financiarisation à forte concentration de propriété que d'une accumulation généralisée de connaissances, telle que décrite dans la publication analysée. Cette confusion entre capital financier et savoir est tributaire de l'imaginaire d'une économie complètement dématérialisée, mais aussi de l'occultation de la dynamique intrinsèque du capitalisme, soit la valorisation expansive du capital dans des domaines jusqu'ici relativement épargnés, comme l'éducation. Si l'exigence historique des processus d'accumulation demeure sensiblement la même, les discours qui construisent sa légitimation se modifient et s'adaptent aux critiques auxquelles ils font face. L'idée d'une économie du savoir s'est donc déployée de manière concomitante à une financiarisation croissante de l'économie, ce qui est venu détourner l'attention du capital financier vers le capital *savoir*, beaucoup plus acceptable en termes de projet global.

La publication analysée réfère fréquemment à « une économie où, bientôt, la majorité des travailleurs produira, manipulera et diffusera de l'information ou du *savoir codifié* » (: 13), ou alors que dans l'économie « qui prend corps, une proportion importante et croissante de la population active doit traiter de l'*information* » (: 14), il convient de s'interroger sur la nature de ce savoir dit « codifié ».

1.4. Le savoir de l' « économie du savoir » : l'information-marchandise

Une des principales failles de ce discours et des pratiques qui lui sont associées se situe dans sa définition même du savoir et de l'information, termes utilisés de manière interchangeable (Stehr, 2000). Si l'on définit généralement l'information comme une donnée brute à partir de laquelle on construit des savoirs, le savoir quant à lui est le résultat d'une dynamique culturelle qui s'inscrit dans un processus de socialisation (Stehr, 2000). Or, dans l'économie du savoir, le processus est tendanciellement inversé : le savoir prend tout de suite la forme de l'information pouvant être stockée, numérisée, échangée, à la manière d'une *marchandise* (Schiller, 1999). L'OCDE le souligne elle-même :

Du fait de la codification, le savoir s'apparente de plus en plus à une marchandise. Les transactions sur le marché sont facilitées par la codification, et la transmission du savoir est accélérée (OCDE. *L'économie fondée sur le savoir*, 1996).

Pour les économistes et pour les industries qui œuvrent dans le domaine de la production du savoir, l'information en tant que marchandise constitue un problème théorique et pratique majeur ; elle est un bien non-exclusif et facilement reproductible. Cela signifie que la consommation d'une information par un agent économique n'empêche pas sa consommation par un autre agent. En ce sens, le concept de rareté — essentiel dans une économie marchande pour attribuer une valeur à un bien — est inapplicable dans le cas de l'information. Afin que l'information possède une valeur échangeable sur le marché, il est nécessaire de créer un processus de « raréfaction ». En clair, il s'agit de la transformer en une marchandise fictive à travers ce que Polanyi nomme le phénomène de l'« enclosure », transformation permise notamment par les droits de propriété intellectuelle²⁰.

En ce sens, l'économie du savoir n'est pas si différente de l'économie industrielle dans la mesure où elle consiste en une continuation du processus de marchandisation propre au capitalisme industriel. La

fraction du travail social à travers la vente de la marchandise et *fait oublier* ainsi les caractères particuliers des travaux singuliers effectués par les producteurs. Le travail est donc abstrait non pas par le caractère technique de la production *mais par son caractère social*.

²⁰ Le processus d'enclosure de la terre dont fait mention Polanyi (1983) est une précondition à sa marchandisation essentielle au système historique capitaliste, dans la mesure où l'on a procédé au découpage des terres agricoles en vue de leur exploitation intensive. Si pour Polanyi la terre, le travail et l'argent sont des marchandises fictives dans la mesure où il ne s'agit pas de biens tangibles au même titre que n'importe quelle marchandise sur le marché, il en va de même du « savoir » sous le régime des droits de propriété intellectuelle.

nouveauté résiderait plutôt dans la création de nouvelles formes d'accumulation primitive²¹ par le capital. On peut penser qu'il s'agit davantage d'une continuité ponctuée de changements qui ont cours dans l'exploitation, et ce à l'échelle globale. De plus, les travailleurs dits informationnels ne sont pas nécessairement propriétaires des informations qu'ils détiennent. Comme le rappelle May (2003) :

Quoiqu'en disent les cyber-utopistes, les différences de classes fondées sur la propriété des moyens de production n'ont pas disparu. Dans l'économie de l'information, la propriété des ressources informationnelles reste largement dépendante du capital et les travailleurs n'ont accès à ces ressources que dans la limite de leur activité salariale. Ils peuvent travailler et utiliser le savoir et l'information contrôlés par les entreprises mais ne sont pas en mesure d'accéder à la propriété de ces ressources. Les employeurs ont recours à des techniques légales et organisationnelles pour s'assurer que les salariés même les plus expérimentés soient empêchés de garder des ressources informationnelles (du capital savoir) destinées à leur propre usage (May, 2003 : 87).

Le mode de production doit en effet recourir à des stratégies pour soutenir l'économie de la rareté et la contenir ainsi dans le cadre de la *propriété* et des rapports marchands. Une connaissance codifiée, c'est-à-dire réduite en information et en message, est plus facilement transmissible entre agents. Le rapport des fournisseurs et des usagers d'informations revêt alors pleinement la forme de marchandise ; le savoir est produit pour être vendu, il est consommé pour être valorisé dans la production. Sous la forme de marchandise informationnelle, le savoir constitue donc un enjeu majeur dans la compétition *pour le pouvoir*. Qui a accès ? Qui définit les canaux ? Qui saura ? Savoir et pouvoir sont les deux faces d'une même question : qui décide ce qu'est le savoir, et qui sait ce qu'il convient de décider.

Cet enjeu savoir-pouvoir est pourtant largement escamoté par les apologistes de l'économie du savoir. Les dimensions proprement sociologiques de l'économie sont donc occultées, surtout les présuppositions normatives qu'elle implique et la configuration des rapports de pouvoir qui s'y dessinent. L'économie forme ici un monde séparé, virtuellement autoréférentiel. Elle s'avère pourtant structurée par un ensemble de règles, de normes, de conventions investies d'intérêts d'acteurs particuliers, issus de circuits spécifiques.

1.5. Les circuits culturels du capital

Le mythe de la désincarnation du pouvoir dans le projet d'une économie du savoir est tenace. Il est lié à la diffusion de concepts académiques, notamment ceux de « capitalisme sans visage » (notamment chez Castells, 1998), ou de « capitalisme sans capitalistes » (chez Drucker, 1993). Ces notions sous-tendent qu'il n'y aurait plus de classe capitaliste en mesure de diriger le processus de production, qu'on assisterait à la fin de la lutte des classes, ou même à la fin des classes elles-mêmes. La transformation des luttes ouvrières en une revendication de participation des employés aux procédures de la gestion des rapports de production a été déterminante dans la constitution de cet imaginaire d'un monde sans classes. La vie sociale y est appréhendée comme un long fleuve tranquille : l'ordre sans le pouvoir, le capitalisme sans exploitation, l'impérialisme sans domination (Laurin, 1999). La dépolitisation du conflit et

²¹ L'accumulation primitive est l'acte fondateur qui a produit historiquement le système capitaliste. Il repose sur une forme de violence en ce qu'il vient arracher aux producteurs la propriété des moyens de production : « Au fond du système capitaliste il y a donc la séparation radicale du producteur d'avec les moyens de production. Cette séparation se reproduit sur une échelle progressive dès que le système capitaliste s'est une fois établi; mais comme celle-là forme la base de celui-ci, il ne saurait s'établir sans elle. Pour qu'il vienne au monde, il faut donc que, partiellement au moins, les moyens de production aient déjà été arrachés sans phrase aux producteurs, qui les employaient à réaliser leur propre travail, et qu'ils se trouvent déjà détenus par des producteurs marchands, qui eux les emploient à spéculer sur le travail d'autrui. Le mouvement historique qui fait divorcer le travail d'avec ses conditions extérieures, voilà donc le fin mot de l'accumulation appelée « primitive » parce qu'elle appartient à l'âge préhistorique du monde bourgeois » (Marx, K., « Le secret de l'accumulation primitive », *Le Capital*, Livre premier, VIII section, Chapitre XXVI).

l'impression d'un capitalisme anonyme ont résulté de la métamorphose du travailleur en employé participatif, nommé significativement manipulateur de symboles (Reich, 2001) ou travailleur informationnel (Castells, 1998). Le théoricien du management Peter Drucker soutient entre autres que ce sont désormais ces travailleurs informationnels qui possèdent les moyens de production à travers leurs caisses de retraite, de même que les outils de production, « parce qu'un travailleur du savoir est propriétaire de son savoir et peut l'emporter avec lui là où il le veut » (Drucker, 1993 : 16). Cette nouvelle réalité marquerait la fin de l'exploitation capitaliste. Les acteurs font ainsi face à un processus dont les origines politiques demeurent nébuleuses, autrement dit à un processus *désincarné*. En effet, l'économie du savoir en réseau (horizontal, diffus, non-hiérarchique, étendu, etc.) laisse l'impression d'une absence de rapports de pouvoir, d'une absence de classes et d'une absence d'élite économique.

Pourtant, le capitalisme actuel se caractérise par une très forte concentration de la propriété. Certains auteurs ont montré que si les transformations du capitalisme contemporain conduisent à une dynamique où la finance semble s'autonomiser par rapport à la production — à travers ce que les régulationnistes nomment un régime d'accumulation²² à dominante financière (Chesnay, 2002 ; Aglietta, 1998) —, elles n'en demeurent pas moins un phénomène *social*. La prise en compte de telles analyses permet d'examiner en quoi l'économie globale consiste en une dynamique autoréférentielle sciemment construite par certains acteurs. Ce constat remet en question l'idée selon laquelle il n'y a pas d'explication sociopolitique (liée à un rapport de force) à l'actuelle configuration sociétale, ni d'alternatives au mode de développement informationnel. Il permet d'entrevoir que le processus d'implantation de la technologie à des fins d'accumulation flexible de même que le processus de marchandisation sont le résultat d'une intervention humaine. Ils sont codifiés dans une série de normes, de règles, d'habitus et d'institutions, dans des organisations internationales telles que l'OCDE.

Le discours de l'économie du savoir est produit par des acteurs issus pour une large part des circuits du management, qui théorisent la nature des changements globaux et génèrent des concepts contribuant à édifier un ordre et à définir le cadre de la réalité. Depuis les années 1980, cette overclass managériale s'élargit et œuvre dans des circuits culturels du capital (Thrift, 1997), composés des écoles d'administration, des consultants et des théoriciens en management. Ils sont responsables de la production et de la distribution du savoir managérial, qui aboutit dans les comités composés de chercheurs en sciences sociales et d'économistes de l'OCDE. Ce processus de diffusion du savoir managérial se matérialise en quatre étapes (Thrift, 1997 : 42) :

Figure 1. Parcours de production et de diffusion du savoir managérial

Information	Production du savoir managérial	Distribution	Audience
-Firmes -Analyse de marché	-Universitaires -Consultants en management (producteurs de formules) -Gourous du management	-Séminaires, cours de management -Livres, vidéos, cassettes -Télévision -Journaux généraux (<i>Financial Times, Wall Street Journal</i>) -Revue spécialisées	-Managers en firmes (secteur privé) -Managers en service public -Comités d'experts dans les organisations internationales

²² Un régime d'accumulation se définit généralement en se référant à trois plans d'étude dialectisés. Sur le premier niveau, on retrouve les institutions qui constituent des acteurs déterminants dans les processus qui conduisent à la mise en place d'un mode de production spécifique. À un deuxième niveau, des régularités sociales et économiques permettent qu'une accumulation puisse avoir lieu sur le long terme, et l'ensemble de ces régularités constitue la notion même de régime d'accumulation. Sur le troisième plan, des formes institutionnelles génèrent des compromis sociaux régulant les conflits *sans les faire disparaître*, c'est-à-dire des formes historiques stabilisées de rapports de pouvoir (Thérêt, 2002).

Les outils de gestion élaborés et mobilisés dans ces circuits sont pris en charge à la fin du processus par des consultants en management, tels que Nuala Beck, cité dans la bibliographie de la publication analysée. Leur fonction consiste essentiellement à conseiller les organisations internationales en matière de réformes organisationnelles, recommandées ensuite aux États membres. Ces outils peuvent être orientés de diverses façons, dépendamment de la culture organisationnelle dans laquelle ils sont accueillis et de la raison d'être de l'organisation. Par exemple, l'OCDE et la Banque mondiale, même si elles sont toutes deux imprégnées de la culture du management, se prêteront à des stratégies différentes de diffusion compte tenu de leur mission propre et des attentes gouvernementales à leur égard. Malgré ces différences dans l'élaboration des stratégies discursives, les organisations internationales tels l'OCDE, l'OMC, la Banque mondiale et le FMI se présentent comme les principaux lieux de codification de concepts (flexibilité, mobilité, travail en réseaux, etc.) issus des circuits du management en des projets d'apparence a-idéologiques, puisque marqués du sceau de la scientificité et de l'expertise.

La prise en compte d'une *overclass managériale* permet ainsi de revenir à la dimension proprement politique des rapports de force et de classes dans la configuration sociétale actuelle, et place l'aspect antagonique du social au centre de l'analyse. Elle permet également de ne pas entrevoir le processus d'internationalisation du capital comme un phénomène naturel, mais bien comme une construction discursive et performative émanant d'acteurs porteurs de normes et de valeurs spécifiques, qui s'inscrivent dans une vision managériale de la société et des individus. La prise en compte de cette *overclass managériale* permet aussi de comprendre la valorisation de la notion de flexibilité, comme dans la publication analysée, socle théorique sur lequel s'appuie le développement d'outils issus du secteur privé afin d'insérer les institutions (dont les universités) dans une économie du savoir compétitive.

Avant de discuter de l'impact du discours de l'économie du savoir sur les orientations de l'institution universitaire, de même que le modèle de la gouvernance en réseaux comme pratique légitimant son insertion dans un espace d'accumulation compétitif, il paraît pertinent de se pencher sur le rôle de l'État. L'État contemporain peut être envisagé en tant que site où sont relayées les références à des logiques globales comme unique modalité d'intégration et de régulation des économies nationales. Contrairement aux populaires thèses sur son déclin, l'État n'est pas impuissant dans ce processus et participe lui-même à la réorientation politique et idéologique de son rôle. Il contribue à l'institutionnalisation de pratiques et de discours managériaux (notamment celui de la Nouvelle Gestion Publique), en vue de son insertion dans une économie globale du savoir.

2. Les stratégies d'insertion de l'État compétitif dans une économie du savoir

Le discours de l'économie du savoir bénéficie d'un écho privilégié au sein des gouvernements nationaux, particulièrement au sein des ministères et agences liés directement ou indirectement à l'éducation supérieure, à la recherche et au développement et à l'industrie. Cette section de l'étude vise à rendre compte des transformations de l'État contemporain, en tant que point de relais du discours de l'économie du savoir, et de sa mutation en un État *compétitif* actif qui intègre dans son fonctionnement les orientations et pratiques promues par les organisations internationales (Cerny, 2000). Trois formes de stratégies compétitives instiguées par les gouvernements nationaux sont étudiées : 1) leur volonté d'insertion dans un nouveau constitutionnalisme disciplinaire ; 2) la réorientation de leur interventionnisme ; 3) leur consécration du principe de compétitivité. À l'aide du cas canadien, nous verrons que l'État contemporain privilégie des stratégies d'insertion dans l'espace global en promouvant de manière active le modèle de la triple hélice (Leydesdorff et Etzkowitz, 1997 ; 2000) reliant entreprises, universités et gouvernements. Enfin, nous nous pencherons sur l'importation par le gouvernement québécois d'outils et de pratiques issus du secteur privé comme modalités de gestion publique (NGP), réformes jugées « nécessaires » afin que le Québec attire une masse critique de capitaux et s'insère conséquemment dans une économie du savoir compétitive.

Notre perspective se rapproche de celles développées par Cerny (1997 ; 2000), Jessop (2005 ; 2001) et Cox (1987), qui entrevoient les mutations actuelles de l'État en termes de réorganisation de son rôle plutôt qu'en termes de déclin. Cox avance une réorganisation de la structure et du rôle interne et externe de l'État. Sa position tient en trois points : 1) les États ont historiquement agi comme zone tampon ou rempart (*as buffers and bulwarks*) en vue de protéger leur économie nationale, de maintenir le plein emploi et le providentialisme face aux forces externes. On assisterait désormais à l'adaptation des économies nationales aux exigences perçues de l'économie mondiale ; 2) Ce mouvement d'adaptation affecte les structures nationales internes. À titre d'illustration, les agences liées directement à l'économie mondiale sont devenues prééminentes dans les gouvernements ; 3) Ce mouvement d'adaptation engendrerait à son tour un processus transnational de formation de consensus au sein des organisations internationales (OCDE, FMI, G8, etc.), organisations qui transmettent les directives aux agences gouvernementales qui matérialisent ces normes en politiques. L'État deviendrait ainsi une courroie de transmission de l'économie mondiale à l'économie domestique, de l'international au national. Cette explication, qui n'est toutefois pas sans failles, possède l'avantage pour notre propos de mettre l'accent sur une libéralisation des marchés autorisée par les États eux-mêmes. Cette libéralisation serait en effet perçue par les États comme la mesure la plus efficace pour restructurer les relations capital/travail et pour gérer la crise du fordisme-keynésianisme. L'État est donc loin de se retirer face au pouvoir des marchés globalisés ; il joue un rôle constitutif dans sa construction. Nous rejoignons également la perspective de Brunelle (2007) au sujet de l'État « expansionniste », soit la convergence objective de l'augmentation de la puissance de l'exécutif et l'augmentation de la puissance de concentration du capital. Nous débutons ainsi en insistant sur le rôle *actif* que joue l'État contemporain dans l'institutionnalisation et la diffusion du discours de l'économie du savoir et dans la mise en œuvre de stratégies de sécurisation de l'accumulation.

2.1. Considérations générales sur le rôle de l'État contemporain

Dans les années 1990 et 2000, les thèses suggérant le déclin de l'État se multiplient. L'explosion des analyses sur une diminution du pouvoir de l'appareil étatique suit de quelques années l'arrivée au pouvoir d'administrations conservatrices dans les pays industrialisés (Canada, États-Unis, Grande-Bretagne) qui fondent leur agenda politique sur le modèle néolibéral. Conformément aux préceptes néoclassiques de

l'École de Chicago, ces gouvernements insistent sur la nécessité d'alléger l'État²³ et de limiter son intervention. Il n'est alors pas surprenant de retrouver quelques années plus tard une abondante littérature consacrée au déclin du pouvoir de l'État²⁴, celui-ci ayant été restructuré en une série d'agences décrétées plus appropriées aux nouvelles exigences de souplesse et de décentralisation chères aux théoriciens de la NGP.

Ce réaménagement effectif des structures étatiques a été légitimé par un argumentaire economiciste sur la nécessité d'assouplir les instances gouvernementales, jugées trop rigides face à un mouvement global de flexibilisation des économies nationales lié à l'avènement d'une économie du savoir fonctionnant en réseaux. Les thèses sur le déclin ou même la fin de l'État peuvent ainsi être appréhendées comme une réponse en vue de justifier la redéfinition *par les États* eux-mêmes de leur propre rôle. Le discours académique sur la dissolution du pouvoir de l'État a servi de justification à son réaménagement structurel, mais a aussi contribué à accélérer la restructuration managériale. L'État étant décrété en déclin, il fallait conséquemment l'adapter de toute urgence à un nouvel ordre mondial flexible, nommé sporadiquement globalisation, nouvelle économie, et plus récemment, économie du savoir.

Les thèses sur le déclin de l'État et la valorisation de la notion de souplesse structurelle pour remédier à sa désuétude ont été avancées par les auteurs managériaux et néolibéraux, mais également par certaines analyses postmodernistes, qui ont insisté sur le caractère diffus du pouvoir essentiellement pour répondre au précédent courant structuraliste. En donnant la priorité à l'étude des micro-pouvoirs, les théories postmodernistes ont remis en question l'image de l'État en tant que centre de pouvoir souverain et principal lieu de domination politique. Il est ainsi devenu commun de soutenir que l'État ne détient pas le monopole du pouvoir et de la violence légitime, et qu'il ne saurait par conséquent être considéré comme le terrain central de la reproduction capitaliste (Kalyvas, 2002). Privilégiant les notions d'anti-narrativité, d'indétermination, d'ouverture et de réseaux, les analyses postmodernistes ont refusé d'élaborer une théorie structurante de l'État et de la reproduction sociale, ce qui a laissé le champ libre à la diffusion massive des thèses du déclin, qui ont nourri conceptuellement la restructuration de l'État en vue de l'adapter aux exigences d'une économie du savoir polycentrée.

Une des principales failles de l'ensemble des thèses sur la dissolution de l'État (autant chez les néolibéraux, les auteurs managériaux que les analyses postmodernistes) consiste à insister davantage sur la circulation des marchandises, personnes et capitaux, plutôt que sur la capacité de production. L'accent est mis sur la possibilité de transmission instantanée (notamment chez Manuel Castells, 1998) plutôt que sur l'infrastructure nécessaire à cette capacité. Pourtant, beaucoup de ressources sont encore concentrées matériellement dans les frontières de l'État. Plusieurs multinationales conservent leurs centres décisionnels dans le pays d'origine, grâce à des lois favorables de l'État. L'économie spatiale des industries démontre le besoin de sites matériels dans les pays d'Asie et du Sud, qui concentrent d'importantes ressources et infrastructures. Ces sites sont circonscrits dans des territoires nationaux et ceux-ci sont beaucoup moins poreux que ce que suggèrent les tenants de la fin des frontières nationales. Les diverses thèses du déclin de l'État se sont donc nourries de l'idée d'une société globale de flux culturels et économiques traversant les frontières nationales, en négligeant le rôle fondamental que joue l'État dans la restructuration des marchés et dans le cadre plus large de l'actuelle configuration sociétale. Couplés aux déréglementations néolibérales, les phantasmes de fluidité et de souplesse structurelle sont devenus les principes mythiques sur lesquels s'est construit l'imaginaire d'une société du savoir réticulée et globalisée, hors de toute médiation institutionnelle.

Ainsi, bien que la diffusion de l'idéologie néolibérale ait généré une restructuration effective de l'État, son retrait total ne s'en est pas suivi tel que l'ont avancé les thèses sur sa dissolution. On a plutôt assisté à

²³Au Canada, il suffit de se rappeler l'Accord de libre-échange (1989) qui envisageait de prévenir le rétablissement d'un État interventionniste.

²⁴ La littérature sur la dissolution de l'État a débuté dans les années 1970, notamment avec les travaux de Raymond Vernon (*Sovereignty at Bay*, 1973) qui voyait dans les firmes multinationales une menace à la souveraineté étatique. C'est toutefois dans les années 1990 qu'on remarque une explosion de ces thèses, qui accusent encore les multinationales d'éroder la souveraineté mais proclament aussi la fin de l'État causée par un inéluctable mouvement de réseaux globaux et d'ouverture des frontières.

une réorganisation idéologique et politique de son rôle. Avant d'expliciter la redéfinition de ses responsabilités et ses stratégies d'insertion, précisons d'abord en quoi l'État possède toujours un rôle fondamental dans l'économie malgré l'annonce de son déclin dans une société du savoir réticulée et polycentrée.

Les activités de l'État restent essentielles dans la création d'infrastructures nécessaires à la garantie du rendement des investissements privés et dans la garantie des capitaux. L'État fait encore respecter les droits et contrats liés à la propriété ; il possède une capacité techno-juridique qui ne peut pour l'instant être reproduite par d'autres arrangements institutionnels. Par exemple, c'est lui qui décide si le droit commercial doit l'emporter sur celui du travail. Il continue également d'élaborer et d'appliquer les lois et règlements concernant la fiscalité, le fonctionnement de la Bourse et des entreprises, la politique de concurrence et la protection de la propriété intellectuelle et de financer la recherche²⁵ (Plihon, 2004 : 77-78). Il met en place les mécanismes judiciaires en matière de déréglementation et est actif dans le processus de fragmentation du travail et de recherche de la productivité et de la maximisation du profit. Il continue ainsi de réguler le secteur économique, en alimentant la structure financière émergente (Jessop, 2004).

Le rapport salarial, et dans une certaine mesure la forme de la concurrence, continue d'être largement déterminé dans le cadre de l'espace national (Boyer, 2004 : 30-31). L'État contrôle encore les diverses composantes des tarifs douaniers, définit les modalités d'accueil de l'investissement direct, fixe les règles en matière d'investissement. Bien que ces formes institutionnelles aient été transformées et redéfinies, elles n'ont pas pour autant disparu. L'État reste partie prenante de l'économie, particulièrement dans la codification de ces formes institutionnelles.

L'État demeure le pilier des arrangements globaux. À titre d'illustration, les comités exécutifs des institutions internationales sont composés des ministres nationaux des finances, qui entretiennent des liens proches avec les chefs des corporations transnationales (Aronowitz et Bratsis, 2002 : xxi). L'État continue ainsi de sécuriser l'accumulation, mais aussi de sécuriser sa reproduction symbolique. La légitimité de diffuser des normes et règles nouvelles reste encore très largement son apanage (Jobert, 1999). À travers le jeu de l'ensemble de ses politiques publiques, il est constitutif de l'environnement de l'économie marchande et livre les conditions nécessaires à l'accumulation du capital. Il se retrouve donc encore au premier plan pour surmonter les conflits récurrents propres aux économies capitalistes.

L'État continue d'assumer un rôle important en matière de formes de concurrence et de rapport salarial, mais aussi dans ses modalités d'insertion dans le régime d'accumulation financiarisé. En effet, bien qu'il doive prendre acte des orientations générales souhaitées par les institutions internationales telles que l'OCDE, il participe pleinement à la réorganisation de son propre rôle en décidant lui-même de signer certains accords et traités. Le projet de son insertion est avant tout politique et non le fruit d'un déterminisme économique. Il s'est d'ailleurs lui-même progressivement décomposé en une série d'agences spécialisées (Freitag, 2002 : 315) et d'instances de contrôle, incorporant à l'intérieur de lui-même le projet globaliste et en acceptant de son propre chef de réguler les transactions économiques mondiales qui l'impliquent. L'État possède ainsi une marge d'autonomie dans l'application finale des orientations générales des instances internationales et dans sa reconversion managériale. C'est précisément cette double influence qu'il convient de considérer : les États des pays industrialisés ne sont pas totalement souverains des normes et règles présentées par les organisations internationales, mais ils sont loin d'être dénués de tout pouvoir sur les forces politiques internationales. Ils ne sont pas les victimes d'un mouvement global inéluctable et de l'avènement inévitable d'une économie du savoir ; ils les accompagnent et les facilitent notamment grâce à trois moyens : leur participation dans la mise en place d'un nouveau constitutionnalisme disciplinaire, la réorientation de leur interventionnisme et leur consécration du principe managérial de compétitivité.

²⁵ Aux États-Unis, c'est près de 70 % du soutien à la recherche en génie, en sciences informatiques et dans les disciplines connexes qui provient du seul gouvernement fédéral (Plihon, 2004 : 78).

2.2. Trois stratégies de l'État compétitif

L'État continue d'assumer les responsabilités qu'on lui connaît, mais une partie de ses activités sont également réorientées. Certaines sont transférées vers le domaine privé, qu'il légifère ensuite. Cette juridicisation du politique donne lieu à un nouveau « constitutionnalisme disciplinaire » (Gill, 1998), soit l'adoption d'une série de mesures légales de libre circulation des capitaux afin de discipliner les gouvernements des démocraties-marchés. Ces mesures légales peuvent prendre la forme de clauses commerciales, comme celles en cours de négociation dans l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) piloté par l'OMC, qui comprend le commerce des services de l'éducation supérieure.

Ce nouveau constitutionnalisme est entre autres tributaire de l'augmentation du pouvoir structurel du capital transnational (Gill et Law, 1989), qui consiste à faire dévier sur le long terme des opérations internationales dans le but d'obtenir des politiques gouvernementales et une juridiction favorables à ses intérêts. À ce sujet, l'analyse de Poulantzas s'avère toujours pertinente lorsqu'il affirme que le système judiciaire de l'État est constitué d'un ensemble de règles façonnées pour faciliter les échanges, qui procure une structure de cohésion dans laquelle les rencontres commerciales viennent se loger. Toutefois, ce que Poulantzas nommait l'« autoritarisme statique » prend une forme différente aujourd'hui et se manifeste davantage comme un légalisme autoritaire libéral (Kalyvas, 2002 : 107). Celui-ci se caractérise par le transfert graduel du pouvoir politique du législatif vers le judiciaire. Confinés aux limites institutionnelles imposées par la légalité dominante, le politique devient alors procédure, et le gouvernement devient gouvernance techno-juridique (Bourque, Duchastel et Pineault, 1999 : 50).

Loin de suggérer la dissolution de l'État, ce nouveau constitutionnalisme sous-tend plutôt sa restructuration. La dérégulation, au lieu d'être envisagée comme perte du pouvoir étatique, peut être appréhendée comme une négociation entre l'internationalisation du capital d'un côté et le besoin de garantie sur la propriété et les contrats de l'autre, ou encore, entre la formation d'un consensus entre un nombre croissant d'États et des régimes juridiques à base nationale. Il y a donc formation et légitimation de régimes juridiques transnationaux qui opèrent dans des territoires nationaux. Dans ce nouveau constitutionnalisme disciplinaire, l'État continue de jouer un rôle fondamental dans la production juridique liée à l'activité économique. C'est grâce à la formation de tels régimes transnationaux qu'il garantit d'ailleurs au capital national et étranger des droits plus vastes. En ce sens, la juridicisation de certaines activités de l'État conduit au renforcement de sa capacité à produire des normes dans l'intérêt d'une minorité détentrice du capital. Il ne s'agit pas d'une nouveauté en soi ; mais ce groupe est plus restreint que jamais (Sassen, 1996).

L'État a aussi modifié son champ d'intervention. Il est passé d'un interventionnisme macroéconomique (l'épanouissement de la consommation et de la production de masse) vers un interventionnisme microéconomique en adoptant le modèle de la firme, en vue d'améliorer sa compétitivité sur le plan international. Un changement s'est opéré dans l'orientation des politiques gouvernementales qui ne visent plus la maximisation du bien-être national (plein-emploi, programmes sociaux, etc.), mais plutôt la promotion de l'innovation et de la profitabilité autant dans le secteur public que privé. La bureaucratie des services publics est remplacée par une technocratie qui supervise et contracte des services privatisés à l'aide d'indicateurs de performance (Cerny, 2000). Cette technocratie s'emploie à évaluer quels risques méritent d'être pris et où doivent être canalisés les fonds pour les interventions²⁶ et les innovations (Boismenu et Drache, 1990). Cette transformation dans la nature de l'intervention de l'État découle largement de l'importation des principes managériaux du secteur privé. Le principe de compétitivité connaît depuis les années 1980 une véritable sacralisation qui doit beaucoup aux vagues de déréglementations. On peut même déceler dans la consécration de la compétitivité la montée d'une régulation *compétitive* du processus de déréglementations. Autrement dit, les États compétitionnent entre eux pour avoir le moins de réglementations possible et attirés une masse critique de capitaux garante de leur insertion dans une économie globale du savoir.

²⁶ Giroux (2000) remarque à juste titre que l'entreprise elle-même n'est pas forcément hostile à toute forme d'intervention étatique, notamment pour provoquer la compétition. Selon lui, il convient de voir un changement de nature dans l'interventionnisme de l'État contemporain, et non sa fin.

Rarement aussi centrale pour l'État, la notion de compétitivité est en effet la mesure qui permet de s'assurer qu'il est organisé pour entrer en compétition avec les autres via les fiscalités, dans le but ultime d'attirer les productions et les investissements étrangers. Le capitalisme semble ainsi renouer avec ses tendances de longue période à la mise en concurrence des espaces nationaux (Boyer, 1999). Les politiques commerciales agressives menées par l'État en vue d'être plus compétitif sur la scène internationale et l'impression de guerre économique qui s'en dégage sont autant de traces de ce néo-mercantilisme latent. La guerre de l'investissement ne se mène pas avec des armes, mais avec des moyens informationnels, marchands, organisationnels et technologiques.

Cet appel à un environnement compétitif est de nature politique. Il s'agit d'invocations de la part des entreprises à un « nouveau » contexte concurrentiel qui justifie des actions gouvernementales favorables au capital. L'État n'est pas sous l'emprise de la compétitivité, il l'a largement intégrée dans ses pratiques. Ses actions pour se tailler une place sur le terrain de la concurrence internationale sont de nature diverse : politiques de désinflation compétitive, taxes régressives, promotion de la flexibilité et de l'innovation permanente en stimulant l'offre, promotion de la culture entrepreneuriale, mise en place de procédures d'imputabilité des services publics, construction et promotion des synergies entre firmes et développement technologique, etc. Le rôle premier de cet État compétitif (Cerny, 2000), de ce régime schupeterien (Jessop, 2004) est de s'assurer d'un espace d'accumulation performant et organisé, en valorisant dans l'espace public les notions de flexibilité et de compétitivité. Il tente ainsi d'attirer des capitaux sur la base de l'intérêt général, malgré le fait que ce soit des intérêts spécifiques qui sont en cause.

La consécration du principe de compétitivité s'illustre par le remplacement de la mesure de l'avantage comparatif au profit de celle de l'avantage compétitif. Les États sont constamment classés sur une échelle de mesures fondée sur des indicateurs de compétitivité et de normes de productivité économique (Jobert, 1999). À titre d'exemple, le *Knowledge Economy Index*²⁷ est une échelle produite par la Banque mondiale fondée sur 81 variables allant de l'efficacité gouvernementale aux synergies entre université et industrie, en passant par le nombre de chercheurs qui publient activement et la qualité nationale du management de l'éducation. La notion d'avantage compétitif ne consiste pas en une simple reformulation de celle d'avantage comparatif. De connotation plus passive, cette dernière suggérait que les États dotés de certaines ressources détenaient une position avantageuse, notamment à cause des liens créés avec des pays aux caractéristiques différentes. La notion d'avantage comparatif reflétait ainsi la conviction nationaliste selon laquelle chaque nation possède son unicité. L'avantage compétitif suggère plutôt une homogénéisation : l'esprit national n'y est pas pris en compte puisque tous les pays sont considérés comme semblables. Une fois ce principe accepté, l'État ne peut se fonder sur un référent unifiant le peuple ; les idées d'une destinée nationale commune et de responsabilité mutuelle ne peuvent y figurer (Palan, 2000). L'avantage compétitif s'apparente ainsi à un instrument de guerre économique, où le gagnant est le pays détenant les structures d'accueil des capitaux les plus attrayantes et les industries nationales les plus innovantes.

2.3. Les efforts de l'État canadien

Le gouvernement canadien met en place dès les années 1980 diverses stratégies de renouveau économique qui s'inscrivent dans les structures d'internationalisation du capital (Houle, 1990). On perçoit à cette période les signes de l'essoufflement de la politique d'inspiration keynésienne mise en œuvre par Trudeau. La question de la libre circulation des biens et des personnes hante déjà les débats entourant le rapatriement de la Constitution en 1982 (Bourque, Duchastel et Pineault, 1999). Dès cette année-là, la voie du libre-échange est privilégiée avec les États-Unis. Le choix politique du libre-échange dans les

²⁷ Banque mondiale (2007), *Knowledge Economy Index*. En ligne : <http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp>. Consulté en juin 2008.

deux dernières décennies comme outil du redéploiement industriel canadien agira à titre d'élément déclencheur d'une adaptation du Canada aux exigences d'une économie du savoir.

De fait, à partir des années 1980 jusqu'à aujourd'hui, l'État canadien adaptera ses politiques non pas en fonction de la consommation interne et des droits sociaux, mais plutôt en vue d'assurer la compétitivité du système productif national dans un contexte informationnel global. S'il n'y pas eu au Canada un démantèlement de l'État ni de réformes drastiques comme l'ont connus les États-Unis et la Grande-Bretagne, aucun programme social n'a été instauré pendant les années 1980 et les programmes existants ont subi une profonde restructuration managériale en vue de diminuer les coûts. Cette réduction des dépenses visait notamment le plafonnement des coûts, ou l'accroissement de l'auto-financement des programmes, notamment dans l'enseignement supérieur. Au même moment qu'il opérait des coupures en 1996 dans les paiements de transferts en éducation – qui ont obligé les provinces à réduire leur financement –, le gouvernement fédéral a paradoxalement fait du discours d'une économie du savoir le pilier rhétorique par lequel il légitimera ensuite la nécessité d'accroître la compétitivité du pays.

Le discours d'une économie du savoir a bénéficié d'un écho extrêmement favorable au sein du gouvernement canadien, particulièrement pour justifier l'adoption de mesures favorisant l'investissement étranger, la promotion des liens entre université et industrie et de la recherche « au besoin », la mise en place de « grappes d'innovation ». Entre 1996 et 2006, le gouvernement canadien a produit quatorze rapports²⁸ par l'entremise de ses divers ministères et agences portant directement sur l'effectivité ou l'imminence d'une économie du savoir, nouvelle donne qui justifierait que soient créées les conditions d'accroissement de la compétitivité nationale. Ces diverses agences, d'Industrie Canada au Conseil de recherches en sciences humaines (CRSH), ont produit une kyrielle de publications et de rapports annuels qui reprennent le même argumentaire, soit réaliser les conditions d'un environnement compétitif pour porter le Canada aux premiers rangs des pays les plus novateurs. C'est particulièrement vrai depuis que le Canada a équilibré son budget en 1997-1998, année qui a marqué le coup d'envoi d'une quête de l'excellence en vue de faire fructifier les investissements déjà effectués dans la recherche et l'innovation et de faciliter l'accès au financement par capital de risque. Une *Stratégie d'innovation* est lancée en 2002, avec la publication de documents connexes intitulés *Atteindre l'excellence : investir dans les gens, le savoir et les possibilités* et *Le savoir, clé de notre avenir : le perfectionnement des compétences au Canada*. Ces documents proposent l'atteinte de cibles pour augmenter la performance du pays. La même année, le gouvernement canadien organise un *Sommet sur l'innovation et l'apprentissage* réunissant 500 participants, dont plusieurs sont issus du milieu des affaires. Le sommet avait pour objectif de valider une liste de recommandations stratégiques afin de faire du Canada un des pays les plus innovants dans une économie globale du savoir.

La mission du Conseil national de recherche du Canada (CNRC), organisme fondé en 1916 qui regroupe aujourd'hui plus de vingt instituts et programmes nationaux, s'accorde parfaitement avec les objectifs de cette *Stratégie de l'Innovation*. Bénéficiaire d'un budget annuel de plus de 700 millions de dollars, cette agence canadienne se voue à la promotion de l'innovation scientifique en organisant sa transformation en occasions d'affaires (CNRC, 2008) et en accélérant le plus rapidement possible la commercialisation. Le CNRC se présente comme un organisme contribuant à l'essor de ce qu'il est convenu d'appeler les « grappes technologiques », soit la cristallisation d'un nombre important d'entreprises autour d'un noyau de R&D. Ces grappes fourniraient un environnement propice à l'investissement et à la commercialisation

²⁸ *Le savoir en tant que pouvoir d'action* (Statistique Canada, 1996), *Le développement des compétences dans une économie axée sur le savoir* (Agence de promotion économique du Canada atlantique, 1999), *Bâtir une économie forte grâce au savoir et à l'innovation* (Finances Canada, 1999), *Visez plus haut : compétences et esprit d'entreprise dans l'économie du savoir* (Industrie Canada, 2000), *Emploi dans l'économie du savoir*, (Ressources Humaines Canada, 2000), *Les régions du Canada dans l'économie du savoir* (Industrie Canada, 2001), *La conduite des affaires dans l'économie du savoir* (Industrie Canada, 2001), *La formation du personnel enseignant dans une économie fondée sur le savoir* (Statistique Canada, 2002), *Atteindre l'excellence : investir dans les gens, le savoir et les possibilités* (Industrie Canada, 2002), *Le savoir, clé de notre avenir : le perfectionnement des compétences au Canada* (Ressources Humaines Canada, 2002), *Les travailleurs du savoir dans l'économie canadienne, 1971-2001* (Statistique Canada, 2003), *Capitaliser le Savoir* (Commission du droit du Canada, 2004), *Les industries de services et l'économie du savoir* (Industrie Canada, 2006), *Capacités d'innovation* (Statistique Canada, 2006).

en attirant une masse critique de capitaux, réunissant ainsi les conditions de la compétitivité nationale. À cet égard, l'orientation du CNRC est claire lorsqu'il affirme que « le Savoir constitue [son] fonds de commerce » (CNRC, 2008).

Compétitivité nationale sur la scène internationale : cette ligne directrice oriente la majorité des actions du CNRC. Dans une lettre rendue publique sur le site Internet de l'organisme, le président Pierre Coulombe affirme qu'il est désormais impératif de composer avec une concurrence mondiale accrue, qui nécessite des conditions précises favorisant un environnement compétitif qui engendre « le plus de valeur possible » (CNRC, 2008). Dans une économie du savoir, les conditions qui convertiraient la science en actif commercial sont de l'ordre d'un traitement favorable réservé au capital, notamment des crédits d'impôt et un bas coût de revient pour les entreprises.

Cette mission de réunir le plus de fonds et d'investissements possible et de stimuler leur croissance pour s'insérer dans une économie du savoir s'accorde bien avec l'orientation générale du Conseil de recherches en sciences humaines (CRSH), particulièrement depuis la présidence de Marc Renaud, remplacé par Chad Gaffield. Dirigé par un conseil de 22 membres²⁹ qui représente à la fois les intérêts du milieu universitaire et ceux du secteur privé, l'organisme appuie financièrement les recherches en sciences humaines, notamment la recherche sur des « questions concrètes » (CRSH, 2008). Ses activités se concentrent sur l'organisation d'un programme de subventions et de bourses, d'un programme de chaires du Canada et sur la collaboration au financement des centres canadiens d'excellence, programmes qui doivent tous s'inscrire dans le créneau d'une « recherche ciblée relative à des questions sociales, économiques et culturelles pressantes » (CRSH, 2008). La recherche en sciences humaines est ainsi conçue comme une contribution à la prospérité du Canada, et surtout à sa compétitivité sur le plan international.

Dans une déclaration au Comité permanent des finances à la Chambre des Communes intitulée *Aller de l'avant en tant que Conseil du Savoir. La place du Canada dans un monde concurrentiel* (2006)³⁰, le CRSH, en demande de financement, soutient que l'État canadien s'inscrit désormais dans un contexte où les pays investissent massivement dans la recherche afin d'alimenter leur propre société du savoir en pleine effervescence (: 2), d'où la nécessité de maintenir la compétitivité du Canada. Dans une société du savoir où « le profil des industries se transforme » (: 3), plusieurs pays se seraient engagés « dans une course à la production des connaissances et des idées créatives de croissance et de prospérité et se [livreraient] concurrence pour se procurer le talent qui en est la source » (: 3). Le Conseil insiste ainsi sur le financement de la recherche en sciences humaines pour être concurrentiel³¹, celles-ci nous renseignant sur ce qui rend « efficaces et concurrentielles » les institutions (: 4). En se présentant comme un « Conseil du Savoir », le CRSH compte se préoccuper davantage de l'impact du travail qu'il finance, en accordant une attention plus soutenue aux retombées économiques des projets, dans la logique qu'une bonne idée attirerait une masse critique de capitaux. Dans une entrevue en novembre 2006 accordée à la publication *Affaires universitaires*³², l'actuel président du CRSH, Chad Gaffield, soutient significativement que dans une économie du savoir, « les bonnes idées attirent les investissements ».

L'État canadien, par l'intermédiaire de déclarations, rapports, publications de ses ministères, agences et conseils gouvernementaux, tente donc d'engager tous les efforts nécessaires afin de sécuriser les fonds externes privés liés directement ou indirectement au « marché » universitaire. Loin d'être passif et victime d'un mouvement surdéterminant, il offre explicitement à ce qu'il nomme les « parties intéressées » (CRSH, *Plan Stratégique 2006-2011* : 16) des contreparties attrayantes tels des collaborations et des

²⁹ L'expert-conseil Camille Limoges, corédacteur de l'ouvrage *The New Production of Knowledge* (1994) discuté plus haut, est d'ailleurs membre du Bureau du Conseil et du Comité du rendement du CRSH.

³⁰ CRSH (2006), *Aller de l'avant en tant que Conseil du Savoir. La place du Canada dans un monde concurrentiel*. En ligne : <http://www.crsh.ca/web/about/publications/finance_committee_f.pdf>. Consulté en juin 2008.

³¹ Dans cette déclaration, le mot « concurrentiel » y est présent 10 fois, « concurrence » 3 fois et « compétitivité » 6 fois, pour un total de 18 fois pour un document de 10 pages.

³² TAMBURRI, Rosanna (2006), *Gaffield à la tête du CRSH*. En ligne : <http://www.affairesuniversitaires.ca/Francais/issues/2006/novembre/gaffield_tete_01.html>. Consulté en juin 2008.

transferts de connaissances, la recomposition des cursus en fonction des besoins du marché, le développement des qualités entrepreneuriales, la valorisation de réseaux pour guider le capital vers des recherches prometteuses, l'investissement dans de « nouveaux outils et nouvelles méthodes », etc. Invoquant un état de fait auquel les acteurs concernés (universités, chercheurs, étudiants, etc.) doivent faire face, soit une économie globale du savoir, il tente de les convaincre par l'intermédiaire de l'organisme canadien de se rendre à l'évidence qu'il faut réaliser des partenariats avec l'industrie et favoriser une recherche en sciences humaines ciblée et « au besoin » pour survivre. En se proposant de passer d'un organisme subventionnaire à un Conseil du Savoir, le CRSH instigue donc une réorientation générale de la recherche qu'il finance ; les sciences humaines seront subventionnées si elles accélèrent la nouvelle économie du savoir. Les recherches devront se faire en équipe, dans des groupements reconnus de chercheurs qui contribueront à augmenter la cote de compétitivité du Canada.

Promouvoir la mise en place de nouveaux outils et de nouvelles technologies permet également une réduction des dépenses d'enseignement, que l'État peut ensuite partager avec le secteur privé, notamment avec les entreprises oeuvrant dans la création de logiciels et didacticiels, l'enseignement à distance, la vente de matériel informatique, etc. L'État sait toutefois qu'il ne doit pas laisser le champ libre à l'entreprise privée en termes d'investissement dans le secteur de la recherche et de l'innovation, puisqu'il souhaite lui aussi bénéficier d'effets induits, soit de retombées en termes de productivité et de compétitivité de ses propres investissements technologiques et scientifiques. L'État se doit donc d'être présent comme investisseur en « partenariat » (Lesemann, 2000) avec le secteur privé, en appliquant des incitations financières jugées appropriées pour séduire les capitaux. En clair, le *Plan* stipule que l'environnement réglementaire de l'État doit favoriser et non étouffer les initiatives du privé. Les investissements publics dans les institutions de la société du savoir doivent s'accoupler aux investissements privés dans la haute technologie (Gagné, 2005 : 46). L'enseignement supérieur est ainsi conçu par l'État comme un pilier important de la croissance économique nationale puisqu'elle est reliée directement aux notions de flexibilité, de productivité et de compétitivité internationale.

Plus précisément, ce sont les sites – les grappes technologiques – qui doivent être attirants pour les nouveaux investissements ; l'État mise sur leur capacité à attirer et retenir le capital mobile. Il se positionne ainsi comme un agent actif dans l'intégration et la collaboration entre les détenteurs de ressources économiques et des villes représentant un fort potentiel technologique, en tant que garant des droits de propriété. Il s'inscrit comme un négociateur/partenaire³³ entre les institutions universitaires et les entreprises qui amènent des capitaux dans ces sites dits innovants (Lesemann, 2000). Par la promotion de ces milieux attractifs, de leur flexibilité structurelle, de leur culture entrepreneuriale et de leur formation en forces de travail spécialisées, l'État canadien cherche ultimement à favoriser les gains de productivité qui augmenteront sa cote de compétitivité mondiale sur le plan du savoir (voir l'Index de compétitivité précité). Il serait bien coté à long terme par les facteurs suivants : fermes mesures prises pour réduire le déficit, taux d'inflation faible, balance commerciale positive, monnaie stable, climat propice à l'investissement étranger, zones urbaines attrayantes³⁴, secteurs scientifiques dits avancés.

Le durcissement de la concurrence ou de la compétitivité internationale est invoqué par le gouvernement canadien et ces différentes agences ministérielles pour justifier des réformes structurelles et des orientations générales. Cette conception mécaniste et déterministe de la contrainte extérieure possède l'avantage de convaincre les acteurs concernés que le raccordement du savoir universitaire à l'économie des rentes d'innovation est nécessaire et urgent dans un « nouveau » contexte d'économie du savoir, même qu'il est favorable et presque un service rendu aux institutions universitaires et aux sciences humaines considérées en retard sur le plan concurrentiel. Cette invocation à la compétitivité justifie le recours urgent à des principes managériaux (imputabilité, efficience, applicabilité) afin que les universités et les disciplines jugées désuètes prennent leur place. À titre d'illustration, le critère d'efficacité est jugé

³³ Ce rôle de négociation continue de l'État avec les producteurs peut également être considéré comme un facteur dans la juridicisation des rapports politiques, tel qu'explicité plus haut. Voir aussi Jobert, 1999.

³⁴ Gaudreau, Louis, 2008. « Pouvoir local et financiarisation ». Évolution des formes de gouvernance dans les villes de Montréal et Toronto dans un contexte de financiarisation », Conférence prononcée dans le cadre du colloque *De la gouvernance néolibérale à la gouvernance néoconservatrice*, Chaire MCD, Acfas 2008.

essentiel pour déterminer la viabilité et le succès d'une institution universitaire ou d'une discipline, appliquant ainsi aux institutions publiques une règle équivalente à celle utilisée pour la concurrence sur les produits, procédés, formes d'organisation, régimes fiscaux, etc. (Boyer, 1999).

L'application aux institutions universitaires de principes issus du management s'apparente fortement au système scientifique américain. Le gouvernement fédéral canadien juge nécessaire une harmonisation des tendances institutionnelles avec le modèle américain, puisqu'il juge qu'il doit renforcer ses avantages face à son voisin. Les institutions canadiennes jugées défavorables à la compétitivité doivent être harmonisées avec les États-Unis, dans le but de développer un meilleur positionnement sur les marchés mondiaux (Thérêt, 2002). L'importation dans les institutions publiques canadiennes des principes managériaux (flexibilité, efficience, etc.) conceptualisés en majeure partie en sol américain constitue un moyen d'atteindre cette harmonisation. Or, des institutions compétitives canadiennes ne sont pas le seul avantage que veut offrir l'État canadien aux investisseurs, chercheurs et étudiants étrangers. Le gouvernement fédéral joue sur deux tableaux : d'une part, une harmonisation avec les institutions compétitives américaines et d'autre part, une reformulation des valeurs fondatrices du providentialisme : égalité, capital social, capital humain, etc. Ces valeurs canadiennes ont toutefois été réorientées pour correspondre à la concurrence internationale, surtout celle avec les États-Unis. Elles valent désormais parce qu'elles sont la source d'avantages compétitifs, et non plus en raison de principes de justice sociale ou de fondements politiques (Bourque, Duchastel et Pineault, 1999).

2.4. La Nouvelle Gestion Publique : restructuration interne et stratégie d'insertion³⁵

Si l'État contemporain tente de s'insérer dans l'espace global en mobilisant diverses stratégies compétitives d'attraction des capitaux étrangers, il s'est également engagé, au niveau interne, dans une profonde réorientation de sa philosophie de gestion publique. Cette réforme s'est effectuée graduellement depuis les années 1980³⁶ dans les pays de l'OCDE³⁷, en important au compte-goutte des pratiques du secteur privé. Le discours de l'économie du savoir agit à titre de discours de légitimation de cette restructuration managériale ; la structure étatique doit être flexibilisée, au détriment des hiérarchies traditionnelles jugées trop rigides, trop lourdes et inadaptées à la « nouvelle réalité économique » d'une société du savoir. Autrement dit, le discours de l'économie du savoir sert de pilier discursif justifiant l'adoption graduelle d'une série d'outils de gestion issus du secteur privé, en vue d'assouplir l'appareil étatique et être ainsi en mesure d'attirer ultimement le plus possible de capitaux étrangers. La Nouvelle Gestion Publique (NGP) peut ainsi être envisagée comme l'importation graduelle et « à la pièce » d'un ensemble de pratiques du secteur privé visant à faciliter l'insertion des gouvernements nationaux dans une économie du savoir compétitive.

Piron (2003) souligne les thèmes récurrents de la NGP communs au management privé : donner une plus grande flexibilité à l'organisation du travail, accorder la priorité au client et à sa satisfaction (et non plus à l'institution), privilégier une orientation marquée vers la gestion par les résultats et l'imputabilité (et non plus vers les méthodes et les procédures) et procéder à une plus grande « responsabilisation » des travailleurs. Ces pratiques visent à atteindre les 3 « E » : efficience, efficacité et économie, triade

³⁵ La présente section s'inspire de l'ouvrage dirigé par Dorval Brunelle : *Main basse sur l'État. Les partenariats public-privé au Québec et en Amérique du Nord*. Montréal : Fides, coll. « Points chauds », 2005.

³⁶ Il est à noter que l'intérêt pour les théories du management public et les diverses pratiques qui lui sont associées a suivi de moins de deux décennies la diffusion massive des thèses néolibérales sur la liberté des marchés et sur la nécessité d'une intervention étatique réduite à son minimum (influence de Friedman et Hayek). Le terrain était donc fertile pour une plus grande pénétration des principes managériaux dans les gouvernements et institutions, particulièrement en tant qu'outils disciplinaires pour les finances publiques et en tant que discours-experts évoquant une nécessaire libéralisation des échanges sous les principes de compétitivité nationale, de flexibilité structurelle et de créativité entrepreneuriale.

³⁷ Une accélération des réformes est observable au milieu des années 1990, notamment suite à la diffusion du rapport *La gestion publique en mutation* (OCDE, 1995).

présentée comme un idéal éthique. Au Québec, le projet de loi 82³⁸, voté en mai 2000, institue officiellement la NGP comme pratique dominante. Le mouvement de « modernisation » y est alors clairement associé à la critique néolibérale de l'interventionnisme étatique dans la sphère sociale, jugée trop coûteuse et générant l'endettement public. La lutte contre les déficits publics en est d'ailleurs un des emblèmes, assurant « la légitimité des coupures dans les programmes de services publics et l'entrée en scène de l'entreprise privée dans ces domaines » (Pierre, 1995 : 51, cité dans Piron, 2003). L'éducation devient alors l'objet d'un débat sur la notion de service public, alors que celle de clientèle fait son chemin en s'appuyant sur l'objectif d'efficacité et de qualité des services.

L'avènement de la notion de client dans les services publics engendre des conséquences politiques majeures. La notion de client s'avère en effet incompatible avec les droits et les obligations associés au statut de citoyen (services publics) ou d'étudiant (écoles, universités); elle perturbe l'équilibre d'obligations et de privilèges (Piron, 2003). Les droits civils, politiques, économiques et sociaux ne sont pas du tout du même ordre que les « droits commerciaux » des clients face au marché. Le droit principal du client consiste à faire primer son intérêt privé (en termes de qualité et de prix des produits qu'il consomme) sur tous les autres et en particulier sur ceux de ses consommateurs rivaux. La NGP instaure donc un type de rapport entre l'État et l'individu qui s'apparente à un rapport de consommation.

L'adoption du projet de loi 82 en 2000 au Québec introduit ainsi « officiellement » l'esprit managérial dans les services publics, concrétisant vingt-cinq ans d'attaques idéologiques contre les bureaucraties étatiques, ses coûts exorbitants, leur inertie, leur rigidité et leur inefficacité. Cet éthos managérial (Boltanski et Chapiello, 1999 ; Deem et *al.*, 2007) se matérialisera ensuite dans une kyrielle de documents ministériels, et encore plus fortement dans ceux qui mettent de l'avant le discours d'une nouvelle économie du savoir en vue de légitimer l'adoption de pratiques plus performantes. Dans *La gouvernance du système québécois d'innovation* (CST, 2007), la pratique de gestion par résultat issue du privé est alors posée comme la plus adaptée dans une économie du savoir :

Les indicateurs de performance et l'évaluation des interventions sont des outils essentiels pour s'assurer que les instances responsables de la stratégie d'innovation rendent des comptes à cet égard. C'est par l'examen des résultats atteints que peuvent se mesurer la justesse et la pertinence des décisions prises par un gouvernement dans ce domaine (Conseil de la science et de la technologie (CST), 2007. *La gouvernance du système québécois d'innovation*, Mémoire présenté au MDEIE : 2)

Encore plus explicite, le gouvernement québécois allégé et flexibilisé suite à l'importation de pratiques issues du secteur privé doit jouer un rôle actif dans l'économie du savoir :

Par rapport aux interactions et aux réseaux d'innovation, l'État est essentiellement un facilitateur qui devrait viser à rendre possibles ces relations, à les soutenir et à aplanir les obstacles (*ibid* : 3).

Loin de voir leur pouvoir et leur rôle diminuer, les gouvernements nationaux adoptent activement une série d'outils managériaux dont la fonction est de rendre l'économie encore plus compétitive, notamment grâce à la gestion par résultats qui assurerait la performance des organisations. Bien sûr, l'État a toujours été dans un processus continu d'adaptation et a utilisé diverses stratégies de compétition et arrangements institutionnels afin d'accommoder et de soutenir l'accumulation capitaliste sous diverses formes. Il intervenait notamment afin de pallier les imperfections du marché et pour maintenir une certaine cohérence dans l'accumulation capitaliste. Cette fonction est toutefois maintenant renversée. L'État compétitif contemporain invoque désormais une économie du savoir pour justifier l'intégration dans son fonctionnement même des outils managériaux et d'une rationalité entrepreneuriale. En ce sens, l'État compétitif agit non seulement comme un agent actif dans le processus de marchandisation, en déléguant certaines activités dans le marché, mais aussi comme un acteur central du marché qui vise à créer les conditions les plus favorables pour l'interaction marchande entre gouvernement, industrie et

³⁸ A noter que cette loi est presque copiée sur le «Government Performance and Results Act of 1993, Washington», adoptée sous le gouvernement Clinton.

université (Cerny, 2000). L'État, loin de disparaître, occupe donc un rôle central comme point de relais du discours de l'économie du savoir et s'appuie sur celui-ci pour légitimer la mise en œuvre des outils de gestion du secteur privé qui seraient à même de rendre l'économie plus compétitive.

L'État compétitif intervient aussi de manière active dans la restructuration de la recherche universitaire afin qu'elle aligne ses activités de manière à ce qu'elles soient en accord avec les intérêts des entreprises privées. Cette restructuration prend la forme de la valorisation des « spin-off », de droits de commercialisation des résultats de recherche financés publiquement accordés aux chercheurs-entrepreneurs, et de partenariats public-privé dans le domaine du financement de la recherche. Selon l'OCDE, l'État doit jouer un rôle central dans le régime d'accumulation informationnel :

Il s'agira d'élargir l'aide à l'innovation et de l'étendre à des projets scientifiques et technologiques plus apparentés à des missions, à des programmes de diffusion, notamment en jetant les bases d'une collaboration **université-entreprise-État**, en facilitant la diffusion de nouvelles technologies auprès d'un large éventail de secteurs et d'entreprises, et en facilitant le développement d'infrastructures d'information (OCDE, 2005. *La modernisation du secteur public : la route à suivre*).

L'État est ainsi pleinement participatif dans cette relation partenariale à trois, qui prend la forme d'un réseau entre l'État (en tant qu'espace de cristallisation des rapports de pouvoir), l'entreprise (comme lieu de l'accumulation du capital) et l'université (comme institution productrice de savoir brevetable et marchandisable). Ce modèle d'interrelation réticulé est décrit par les sociologues de l'innovation comme étant celui de la triple hélice (Leydesdorf & Etkowitz, 2000) :

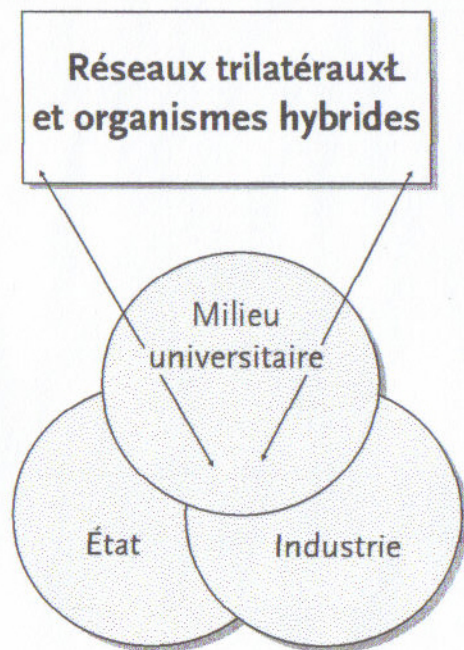


Figure 2: le modèle de la triple hélice

Ce modèle s'appuie sur la prémisse voulant que la place de plus en plus prédominante que prennent la connaissance et la recherche dans le développement économique a transformé le rôle de l'université, de l'industrie mais aussi de l'État. Ces diverses institutions sociales se restructurent de sorte que les frontières les séparant s'estompent de plus en plus. L'État devient de plus en plus comme une entreprise

et l'université devient désormais une université entrepreneuriale dédiée à « la création de la valeur » grâce à son inclusion encouragée par l'État dans un environnement global compétitif.

Le gouvernement peut aussi jouer le rôle de l'industrie à certains moments. En tant qu'espace constitutif dans l'accumulation du capital, l'État supporte le développement technologique à travers des programmes de financement et des politiques de déréglementation : par exemple en matière de finance, de propriété intellectuelle, et de TIC. L'industrie pour sa part, compte tenu de sa recherche constante de nouveaux savoirs, joue de plus en plus le rôle des universités en axant la création de la valeur ajoutée sur la recherche. Elle doit aussi assurer la formation permanente de ses employés dans un processus de recyclage constant en invoquant le fait que leur savoir risque rapidement de devenir obsolète (formation continue). Elle entre ainsi de plus en plus en relation partenariale avec les universités. L'entreprise en réseaux cherche à extraire de manière plus intensive le savoir et la connaissance des travailleurs, transformant ses pratiques pour devenir une « organisation apprenante ». En ce sens, les entreprises — en ce qu'elles doivent constamment transformer l'information en de nouvelles connaissances — et les universités — en tant que lieux de production du savoir brevetable — orientent leurs activités de manière convergente (Thrift, 2006 ; 2005).

Cette nécessité d'adapter l'État et les institutions universitaires à de nouvelles exigences en vue d'assurer leur compétitivité participe davantage du nouveau discours socio-scientifique justifiant le capitalisme (académique) que d'une contrainte extérieure ou d'une réalité inaccessible à l'action humaine. Il s'agit de l'expression d'un projet politique, bien qu'il paraisse neutre et objectif parce qu'élaboré par des scientifiques, économistes pour la plupart. En ce sens, certaines tendances décrites par Poulantzas il y a précisément trente ans se sont largement consolidées : les fonctions économiques de l'État et de ses diverses composantes ont progressivement été amalgamées à des fonctions idéologiques. L'État contribue, par le biais de ses organismes, agences, ministères et conseils, à l'alignement de ses orientations, politiques et réformes aux normes de la compétitivité internationale. En consolidant les termes d'un constat – l'économie du savoir – ayant atteint le statut d'évidence positive, il joue un rôle symbolique majeur dans le positionnement compétitif de son espace économique face aux capitaux étrangers. Poulantzas notait déjà en 1978 que l'État n'existe pas comme simple béquille du capital ; il constitue une des institutions qui accomplit ce que celui-ci n'est pas toujours en mesure d'effectuer, soit un rôle idéologique dans les stratégies de contrôle et d'accumulation.

Si l'État compétitif souhaite attirer une masse critique de capitaux, chaque administration universitaire constitue aussi un point de relais de cette pratique et reproduit la stratégie non seulement à l'intérieur d'un système compétitif des universités, mais également à l'intérieur même des unités organisationnelles et des disciplines qui la composent. Le discours de l'économie du savoir — ce « nouveau contexte » invoqué utilisé à des fins de mise en œuvre des outils de gestion du secteur privé pour rendre l'économie compétitive — atterrit ainsi dans les instances de gestion des universités, dépouillé de son aspect politique et reconceptualisé comme un enjeu strictement administratif, comme un enjeu de « gouvernance ».

3. Le modèle de la gouvernance en réseaux dans l'université : discours et pratiques de récupération des critiques

Le discours de l'économie du savoir, de même que les outils et pratiques issus de la NGP mis en œuvre pour garantir l'insertion de l'État dans une économie compétitive, jouissent d'une résonance privilégiée au sein des institutions universitaires. Selon les promoteurs d'une économie fondée sur le savoir, l'université constituerait l'acteur central de cette nouvelle ère informationnelle. Matérialisés au sein des institutions universitaires, le discours de l'économie du savoir et les outils managériaux adoptés pour participer activement au jeu concurrentiel global prennent la forme d'une vision particulière de la gouvernance. De fait, l'essor formidable qu'ont connus le discours de l'économie du savoir et le recours aux principes de la NGP est essentiellement tributaire du fait qu'ils se sont développés en concomitance avec les thèses néolibérales et antibureaucratiques, avec la crise des finances publiques, la montée de la croyance dans les vertus du secteur privé et avec un changement de régime d'accumulation qui nécessiterait des formes organisationnelles plus flexibles, plus souples, plus adaptables, autrement dit une forme de gouvernance institutionnelle adaptée à cette « nouvelle réalité socio-économique ». Cette section de l'étude vise d'abord à décrire et analyser cette vision de la gouvernance dans la perspective managériale, qui s'appuie principalement sur une « théorie des parties prenantes fonctionnant en réseau »³⁹, conformément à l'injonction de révision des mécanismes de gestion et de décision. Nous réinterrogeons dans un deuxième temps ces mêmes postulats et leur rationalité sous-jacente sur la base d'une critique en trois grands volets : 1) la vision apolitique des rapports sociaux qui se dégage de cette vision de la gouvernance, largement tributaire de la négation de la dynamique conflictuelle pourtant au fondement des rapports de force institutionnels ; 2) l'occultation des conditions actuelles concrètes de la puissance gestionnaire dans l'université ; 3) le déclin de l'autorité professorale que cette vision gestionnaire de la gouvernance sous-tend, de même que sa conception des résistances en tant qu'éléments perturbateurs de la restructuration managériale de l'université.

3.1. La gouvernance en réseaux : une forme organisationnelle pour s'inscrire dans l'économie du savoir compétitive

Le terme de gouvernance connaît une grande popularité, particulièrement dans les sciences de la gestion qui produisent et diffusent un ensemble de postulats prescriptifs sur la manière de gérer les institutions publiques⁴⁰. Le lien entre l'émergence d'une approche en gestion, la Nouvelle Gestion Publique, et la notion de gouvernance n'est toutefois pas nouveau : il se cristallise dès le début des années 1970 avec le rapport de la Commission Trilatérale qui annonce une crise de gouvernabilité des institutions dans les démocraties libérales. Cette crise aurait été provoquée par leur lourdeur bureaucratique, leur caractère hiérarchique et leur rigidité structurelle empêchant leur efficacité organisationnelle. Selon le Rapport de la Trilatérale, il convient de rénover les modes traditionnels de gestion par la flexibilisation des structures, par des formes organisationnelles en réseau, plus souples, plus adaptables, qui présagent un régime d'accumulation post-fordiste avec des structures et des modalités de subjectivités y correspondant. En plus de servir de socle théorique à l'introduction dans les institutions publiques de discours et pratiques en vigueur dans le secteur privé (contractualisation, introduction des principes de concurrence, etc.) pour augmenter l'efficacité opérationnelle face à une sclérose des bureaucraties corporatistes, la

³⁹ La notion de gouvernance ne consiste pas en un discours monolithique ; plusieurs approches théoriques et pratiques s'en réclament. Nous nous concentrons toutefois dans la présente analyse sur la vision dominante de la gouvernance de l'université, conformément à notre ambition d'y débusquer les présupposés d'ordre normatif et idéologique.

⁴⁰ Le Rapport Toulouse sur la gouvernance des institutions universitaires en est un exemple fort éloquent : TOULOUSE, J.M. 2007. *Rapport de recherche sur la gouvernance des institutions universitaires*. Rapport pour l'Institut sur la gouvernance des organisations privées et publiques (IGOPP-HEC), Groupe de travail sur la gouvernance des universités. En ligne :

http://www.igopp.ca/fr/Publications/17_Rapport%20de%20recherche%20sur%20la%20gouvernance%20des%20institutions%20universitaires.pdf. Consulté en janvier 2008.

gouvernance en « réseaux » apparaît comme réponse à la crise du modèle weberien en développant une théorie des parties prenantes négociant de manière réticulée dans une organisation. Ces parties prenantes seraient sur le même pied d'égalité et leurs intérêts seraient à fédérer afin d'arriver à un consensus permettant une plus grande efficacité, une plus grande performance de l'organisation. Le discours d'une économie du savoir polycentrée est donc venu donner la légitimité scientifique (puisqu'économique) requise au déploiement de cette vision de la gouvernance managériale, et servira d'arrière-plan théorique et surtout rhétorique au développement d'une gestion universitaire « adaptée » à une nouvelle ère informationnelle compétitive.

Deux publications donneront le coup d'envoi d'une série de réformes ayant la prétention de rénover les modes de gestion traditionnels, et ce autant au sein des gouvernements nationaux que dans les institutions universitaires bénéficiant de leur source de financement, conditionnelle à leur insertion dans un régime d'accumulation flexible. L'ouvrage de Osborne et Gaebler (1993) et la diffusion du rapport de l'OCDE *La gestion publique en mutation* (1995) se présentent eux-mêmes comme une solution à la crise de gouvernance qui secoue les institutions des sociétés occidentales, en posant comme une évidence le fait que la configuration structurelle limite l'adaptation et la flexibilisation des organisations. L'OCDE évoque clairement une crise des administrations qui ne peut être dénouée sans le recours à de nouveaux mécanismes de gouvernance (OCDE, 1995). L'ouvrage *Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector*, d'Osborne et Gaebler (1993) tente quant à lui de formaliser de manière empirique les grands principes de la gouvernance en vue de mettre en oeuvre un esprit entrepreneurial dans les administrations⁴¹. Ces nouveaux outils issus du secteur privé et conceptualisés dans les termes de la NGP permettraient non seulement aux gouvernements nationaux, mais également aux institutions du savoir de modifier la répartition du pouvoir et de l'autorité et, plus largement, de transformer la culture organisationnelle afin de s'engager dans une économie du savoir compétitive prenant la forme de multiples réseaux d'interaction entre organisations. Non seulement les mécanismes de gestion issus du secteur privé augmenteraient leur efficacité opérationnelle, mais ils permettraient également d'y introduire des principes de concurrence adaptés au contexte économique informationnel.

Ce discours de modernisation des structures de même que les pratiques effectives qui lui sont associées sont en étroite relation avec la mutation du régime d'accumulation fordiste vers un régime d'accumulation flexible. De fait, comme nous l'avons vu, si les signes d'une crise du mode de régulation fordiste sont apparus dès les années 1960, les réponses à son essoufflement se sont multipliées tout au long des années 1980 et 1990, cherchant des formes de gestion organisationnelles correspondant au nouveau mode de régulation qui se dessinait. C'est le modèle de la gouvernance en réseaux, nourrie des principes et pratiques issus du secteur privé, qui est apparue au tournant des années 2000 comme une réponse pertinente aux contradictions engendrées par le développement économique, politique et social, et comme un moyen de répondre à la crise par de nouvelles formes de régulation (Holec et Brunet, 1999). Cette gouvernance en réseaux permettrait des formes organisationnelles souples et transversales, adaptées au régime d'accumulation informationnel. En ce sens, il est possible de définir la gouvernance en réseaux promue au sein des ministères et agences gouvernementales et au sein des institutions universitaires comme un ensemble de discours mais également de pratiques effectives qui visent à mettre en oeuvre et même à accélérer les changements associés au passage du fordisme à un système axé sur la compétitivité internationale, la flexibilité et la culture d'entreprise (Jessop, 2005 ; 2004).

L'émergence de la notion de gouvernance en réseaux n'est pas non plus étrangère à la diffusion des thèses du renouveau des théories économiques classiques. Non seulement les discours et pratiques de gouvernance réticulée et les principes néolibéraux sont apparus de manière concomitante, mais une convergence idéologique est observable dans la nature même des postulats : croyance aux vertus du secteur privé, recours à la rhétorique de la « maladie de l'inefficacité » et de la mauvaise gestion des

⁴¹ Au Québec, cette tendance s'est d'ailleurs mise en place de manière assumée en 1999 avec la scission de la responsabilité administrative du gouvernement à l'égard de l'enseignement et de la recherche universitaires, puis avec le déplacement de la recherche universitaire sous la responsabilité d'un ministère à vocation économique. La recherche universitaire relève présentement du ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation.

institutions publiques, nécessaire réduction des dépenses publiques, légitimation par la crise des finances publiques des années 1990, etc. À cet égard, l'usage du terme « bonne gouvernance » provient lui-même des institutions financières internationales, promoteurs d'une « saine gestion des affaires publiques » grâce à la discipline du marché et à la réorientation de l'intervention étatique vers la valorisation des marchés-réseaux autour de la triade gouvernement-entreprise-université (Jessop, 1998). La notion de gouvernance possède l'avantage de référer à un renouveau des mécanismes de gestion d'apparence inoffensive, apposant ainsi une couche de vernis « humain » à la figure froide du néolibéralisme. En ce sens, Jessop (1998) soutient à juste titre que la notion de gouvernance est surtout utilisée comme cadre idéologique et cosmétique en vue de légitimer le passage au néolibéralisme, au *schumpeterian workfare postnational regime*. La gouvernance dans la vision gestionnaire se présente ainsi sous le visage de la participation et de l'implication des parties prenantes, autrement dit, se présente sous la forme d'un nouveau mode de gestion des institutions cohérent avec une économie du savoir réticulée, présentée comme égalitaire.

La vision gestionnaire de la gouvernance s'accompagne en effet d'un discours de justification fondé sur l'imaginaire du *Réseau* qui récupère la critique des institutions considérées comme des milieux hiérarchiques et oppressifs. À cet égard, Boltanski et Chapiello (1999) soutiennent que le nouvel éthos du réseau dans les organisations possède des affinités certaines avec l'idéologie managériale, qu'ils nomment, en référence au concept weberien, le *nouvel esprit du capitalisme*. Ce discours sur la gouvernance en réseaux prend la forme d'un *soft managerialism*, qui cherche à donner une âme à la restructuration néolibérale de l'université, à la rendre plus acceptable et plus humaine et à l'arrimer à une image progressiste. L'effet performatif que tente de produire ce discours consiste à instiguer de nouvelles normes et de nouvelles valeurs pour rendre les pratiques organisationnelles plus attrayantes, plus séduisantes et plus humaines que l'ancien système considéré comme trop bureaucratique et impersonnel. La gouvernance en réseaux insiste ainsi sur le caractère polycentrique du pouvoir, de même que sur des structures hétérarchiques (Amin, 1997) dans lesquelles les intérêts des acteurs se recomposent de manière permanente. La gouvernance en réseaux des institutions universitaires serait plus sensible à la réalité du milieu puisque ses mécanismes de décision sont configurés de manière horizontale, plaçant ainsi les acteurs sur un même plan d'égalité lors de la négociation des enjeux de l'institution.

La vision managériale de la gouvernance mobilise tout un vocabulaire issu de la rationalité communicationnelle et délibérative habermassienne : il est fréquent de retrouver chez ses promoteurs les termes de participation (ou de « management participatif »), de dialogue, d'ouverture, de consensus, etc. Ce type de gouvernance se définit comme un processus de prises de décisions impliquant plusieurs parties prenantes en réseau, dialoguant sur un même pied d'égalité dans un processus de communication ouverte en vue d'équilibrer, de consensuer des intérêts concurrents au sein d'une organisation insérée dans une économie du savoir compétitive. Dans son rapport daté de 1995, la Commission sur la gouvernance définit d'ailleurs la gouvernance comme « la somme des différentes façons dont les individus et les institutions, publics et privés, gèrent leurs affaires communes, comme un processus continu de coopération et d'accommodement entre des intérêts divers » (cité dans Holec et Brunet, 1999). La notion de gouvernance en réseaux met donc l'accent sur l'interdépendance et l'interaction des pouvoirs associés à l'action collective. La gestion repose sur un processus de négociation interactionnel, jugé adéquat par le fait qu'aucun acteur, public ou privé, ne dispose des connaissances⁴² et des moyens nécessaires pour s'attaquer seul aux problèmes. Ces négociations doivent permettre de dépasser les intérêts conflictuels et de parvenir à un consensus. La rationalité procédurale joue un rôle aussi important que la rationalité substantielle, dans la mesure où l'accent est mis autant sur le processus de dialogue que sur le résultat de ce processus, qui doit s'avérer « transparent » et imputable grâce à des mécanismes de contrôle.

La gouvernance prend ainsi la forme d'un réseau de négociations entre acteurs par le biais du partenariat, du dialogue et de logiques extensives de marchandage. Ce modèle d'interactions entre parties prenantes n'est pas sans rappeler l'approche socio-cybernétique des rapports sociaux. En effet, à

⁴² De la même manière qu'Herbert Simon réfère au principe de *bounded rationality*, ou Popper à celui de connaissance tacite et limitée, repris par les thèses néolibérales (notamment chez Hayek).

la manière du modèle cybernétique⁴³, les organisations, par leur caractère évolutionnaire, seraient des lieux de débats constants entre parties prenantes. Conséquemment, la gouvernance en réseaux se définit comme un processus complexe de prise de décisions interactif, dynamique, appelé à s'adapter constamment pour répondre à des circonstances changeantes, à un contexte d'incertitude. Paquet, qui renvoie à ce modèle cybernétique dans sa théorie de la gouvernance, fait ainsi référence à une « constellation non hiérarchique d'unités cimentées par une vision commune qui travaille à une structure hologrammatique, et est capable d'apprendre par le dialogue, l'établissement de réseaux, la rétroaction (*feed-back*) » (Paquet, 2001 : 25-26). Les nouveaux systèmes de gestion des organisations doivent s'adapter face à un monde « complexe » de connaissance imparfaite. La gouvernance en réseaux est donc appréhendée comme « paradigme de l'apprentissage collectif » (Paquet, 2001), dans lequel les intérêts stratégiques des acteurs sont réconciliés et pacifiés dans un processus d'émulation évolutionnaire. Cette perspective socio-darwiniste de la gouvernance, portée par des auteurs académiques (Paquet, 2001), est la vision dominante au sein des institutions universitaires, même si elle est parfois moins explicite dans sa référence au modèle systémique. Elle s'appuie néanmoins sur l'idée d'une société « complexe », à la manière du modèle cybernétique, complexité à laquelle les organisations doivent répondre en générant une série de réactions *ad hoc* adaptées aux diverses demandes des groupes d' « ayants-droits » (professeurs, chargés de cours, étudiants, industrie, etc.).

Cette théorie de la complexité propre au modèle cybernétique et à la théorie des systèmes trouve un écho privilégié dans le management public et dans la gestion universitaire. Fondée sur les principes cybernétiques d'équilibre organisationnel et de décision « intelligente », elle suppose qu'il existe une correspondance récursive entre information, organisation et décision. Elle soutient que les solutions de gestion doivent être construites par le dialogue et l'interaction entre parties prenantes, et non par des finalités données a priori. Les trois étapes du *problem solving* sont : 1) la détermination du problème organisationnel ; 2) les plans d'action possibles ; 3) le choix du plan le plus satisfaisant pour l'ensemble des parties prenantes. Très populaire au sein des instances décisionnelles des institutions universitaires, ce modèle de gouvernance pose comme principe qu'aucun intérêt particulier n'est censé dominer les autres. Les parties prenantes construisent des constellations d'intérêts à la fois coopératifs et concurrents, et l'information qu'elles détiennent permet de gérer les relations afin d'éviter les oppositions trop extrêmes entre acteurs « égaux ». Les organisations qui empruntent ce modèle de gouvernance seraient plus performantes en termes de profitabilité et de croissance, et s'inséreraient plus facilement dans une économie du savoir compétitive (Bonnafous-Boucher et Pesqueux, 2005).

La « partie prenante » est définie dans le modèle de la gouvernance en réseaux comme un acteur ayant un bien à échanger. Fondée sur un postulat échangiste, la gouvernance en réseaux cherche à rendre compatibles des intérêts opposés, grâce à une coopération dialogique entre groupes d'intérêts multiples. S'il est reconnu que les parties prenantes expriment des différences de points de vue, ceux-ci doivent nécessairement être fédérés et les éléments « nuisibles », à la manière des bruits dans le modèle cybernétique, éliminés de la collaboration. L'équilibrage des intérêts concurrents par le dialogue entre parties prenantes aux positions « non-extrémistes » doit également permettre d'améliorer l'efficacité de l'organisation. Autrement dit, il existe dans le modèle de la gouvernance en réseaux un lien étroit entre gestion des intérêts et des relations entre parties prenantes et performance organisationnelle ; afin d'atteindre l'objectif ultime de création de valeur dans une économie du savoir compétitive, il convient de prendre en compte tous les intérêts considérés comme équivalents. Les acteurs eux-mêmes contribueraient ainsi à créer de la valeur pour l'organisation dont ils en seraient les principaux

⁴³ La cybernétique se définit comme la science de la régulation sociale et de l'optimisation des ressources informationnelles, bref du contrôle et de la communication. Elle s'intéresse principalement à la capacité des machines d'analyser les informations provenant de l'environnement extérieur et à la prise de décisions en fonction de buts déterminés à travers un processus de rétroaction (*feedback*) permettant aux systèmes de s'autoréguler. La cybernétique tente d'expliquer les comportements humains en soutenant que tout être peut se définir par la nature des échanges d'informations entretenus avec son environnement. L'objectif est d'empêcher l'entropie (le désordre social) vers lequel se dirigeraient inévitablement les sociétés. Cette entropie peut se résoudre en réduisant les « bruits » qui entravent la communication entre les individus. Dans la perspective cybernétique cette réduction des « bruits » se réalise grâce aux « nouvelles machines à penser », c'est-à-dire les ordinateurs, qui permettraient l'amélioration de la communication. Ainsi, comme dans la théorie néolibérale (notamment chez Hayek), le rapport du sujet à son environnement se définit en termes strictement informationnels.

bénéficiaires. Ils supportent également les risques (par exemple, les partenariats public-privé, ou les systèmes nationaux d'innovation). La vision du bien public est donc fondée sur la notion d'intérêt, sur la légitimation par l'efficacité et la création de valeur. La prise en compte des intérêts des diverses parties prenantes vise deux objectifs clairement définis : d'une part, la performance organisationnelle de l'université, et d'autre part, la création d'un consensus sans irritants, sans « bruits » qui perturberaient l'insertion de l'université dans une économie informationnelle concurrentielle.

En somme, la gouvernance en réseaux préconise une approche de la répartition du pouvoir en termes strictement communicationnels et interrelationnels. Ce modèle serait antinomique du pouvoir hiérarchique puisque les parties prenantes possèderaient les informations de manière *égale*. Les processus décisionnels au sein des institutions universitaires seraient multipolaires, convoquant tous les acteurs de la communauté universitaire, des professeurs jusqu'à l'industrie. Les parties prenantes sont définies en tant que pluralité interdépendante d'intérêts divers mais sur le même pied d'égalité. Il convient de réinterroger les fondements normatifs et idéologiques de ce modèle, particulièrement en ce qui a trait à sa conceptualisation du pouvoir.

3.2. L'externalisation de la dynamique conflictuelle dans la gouvernance en réseaux

Nous avons vu que la vision de la gouvernance en réseaux est infusée d'un contenu à ce point positif que sa validité et son utilité analytiques sont compromises au départ (Brunelle, 2007). Ce modèle devenu paradigme dominant pour penser la configuration des institutions universitaires se présente en effet comme un processus interactionnel vertueux. La gouvernance en réseaux serait nécessairement supérieure, techniquement, socialement à toute autre forme de gestion. Elle délivrerait les formes les plus efficaces de planification organisationnelle indépendamment du temps, du lieu et surtout des valeurs de l'institution.

Malgré qu'il soit présenté par ses promoteurs comme a-idéologique, ce modèle s'inscrit dans le registre de la prescription, particulièrement lorsqu'il fait l'apologie des recettes de management. Sa puissance tient ainsi à sa capacité de fournir des justifications rationnelles aux croyances d'acteurs en mal de libéralisation et de déréglementation (Merrien, 1998). Le modèle de la gouvernance en réseaux répond à une ambition normative, qui vise à accélérer les changements structurels. Cette vision animée de pulsions positives participe pleinement, à titre de discours de légitimation, à la détermination de l'orientation de l'institution universitaire, notamment en invoquant des modes de gestion adaptés à une économie du savoir compétitive.

La transposition de cette démarche à l'université pose tout un ensemble de problèmes théoriques et pratiques. Le principal problème de la vision gestionnaire de la gouvernance réside dans le fait qu'elle escamote complètement la relation de pouvoir inscrite au centre de tout processus de gestion, occultant ainsi le caractère proprement politique des rapports de force institutionnels. Alors que le modèle est censé renforcer le pouvoir de décision et de contrôle de chacune des parties prenantes, sa mise en oeuvre autorise paradoxalement la disqualification du règlement politique des conflits. Cette dépolitisation du processus de négociation est entre autres tributaire de l'idée d'un réseau horizontal d'acteurs, envisagés comme étant *a priori* égaux dans le jeu de négociation. Les rapports de force institutionnels sont ainsi réduits à une interaction réticulée et « aplanie », conformément à une conception communicationnelle et interrelationnelle du pouvoir. Létourneau (2001) se demande ainsi à juste titre où se trouve le politique dans cette configuration réticulée, considérée comme ipso démocratique. Selon lui, la gouvernance ne consiste pas en un « rapport d'interaction égale », mais bien en un mode de pouvoir renvoyant à des acteurs sociaux aux intérêts et aux buts parfois profondément antagonistes. L'insistance sur des relations interactives égalitaires masquerait en fait des intérêts conflictuels, voire proprement incompatibles, notamment en ce qui concerne la mission même de l'université. Les acteurs de la communauté universitaire ne possèdent pas non plus les mêmes ressources informationnelles, ne serait-ce que parce que certaines échappent aux professeurs et aux étudiants, confrontés à une dissémination tardive d'informations, à la méthode du « compte-gouttes » ou à celle de l'amorçage informationnel.

La dissolution de la dimension politique dans la logique interactionniste réticulée fait en sorte que tous les acteurs de la communauté universitaire ont l'impression d'une prise en compte « égale » de leur point de vue dans les orientations de l'institution. Cette impression de large consensus et d'une participation égalitaire des acteurs dans les processus décisionnels est entre autres tributaire de l'influence de la pensée habermassienne dans le modèle de la gouvernance en réseaux : les termes de coopération, de décentralisation, de démocratisation ajoutent un vernis « participatif » à la démarche, donnant l'effet d'une grande poignée de mains entre parties prenantes dont les intérêts seraient traités équitablement. Ce modèle d'interaction réticulaire minore donc la dimension conflictuelle des rapports de force institutionnels, en plus de donner l'impression d'une égale participation dans la détermination d'enjeux majeurs pour l'université, et néglige une large part des conditions actuelles concrètes de la puissance managériale.

3.3. L'augmentation de la puissance managériale

La concentration du pouvoir gestionnaire au sein des universités est vérifiable statistiquement⁴⁴. Le modèle de la gouvernance en réseaux entraîne une augmentation du pouvoir et du contrôle des gestionnaires et ce, malgré une rhétorique d'égale prise en compte des intérêts des diverses parties prenantes. Les gestionnaires demeurent à même d'imposer leurs préférences sur le réseau (Létourneau, 2001). L'économie politique critique a effectivement montré que la gouvernance et ses structures réticulaires favorisent des groupes déjà en bonne position. Le discours d'implication des acteurs masque donc un renforcement de l'importance des gestionnaires dans la prise de décision ; autrement dit, au discours de décentralisation de la gouvernance en réseau, on remarque paradoxalement une centralisation des processus décisionnels au profit du pouvoir administratif. Courpasson (2000) souligne en ce sens que la décentralisation produit son effet contraire, soit la reconstitution de hiérarchies plus puissantes. La gouvernance en réseau est en effet saturée d'injonctions contradictoires. Si l'on souhaite flexibiliser en réseau, décentraliser, voire « démocratiser », on observe une rigidification organisationnelle et une centralisation des processus décisionnels au profit du pouvoir gestionnaire. Si l'on dit vouloir la participation de toutes les parties prenantes et un management dit participatif, on remarque une hausse des contraintes à la performance individuelle qui limite l'implication et augmente le pouvoir d'une de ces parties prenantes, les gestionnaires. Si on recourt aux arguments progressistes de démocratisation, de décentralisation, dans les faits, on note une augmentation des contrôles et de la centralisation, de même qu'une ré-hiérarchisation organisationnelle. Si l'on dit reconnaître la multiplicité des sources de pouvoir, on remarque que le pouvoir se concentre. Si l'on prétend débureaucratiser en ayant recours à une gestion en réseau, on constate une rebureaucratiation avec la mise en place de règles centralisées, la hausse des contrôles et des évaluations individuelles. On assiste donc à la mise en place de mécanismes de gestion qui, d'une part, privilégient des critères autres qu'académiques pour la prise de décision et, d'autre part, rendent de plus en plus exigeante la participation aux processus décisionnels. Dans certains cas, celle-ci devient presque impossible pour quiconque n'y consacre pas la majeure partie de son temps.

L'augmentation de la puissance managériale au sein des universités est largement tributaire du fait que ce sont aux gestionnaires que revient la tâche de diffuser et de mettre en œuvre un ensemble de pratiques et d'outils issus du secteur privé, afin d'insérer l'université dans une économie du savoir compétitive. Ces discours et pratiques priorisent une comptabilité de type analytique, justifiant ainsi l'arrivée massive de certains spécialistes du domaine organisationnel et de la finance. Le renforcement de l'importance des cadres dans la prise de décision s'inscrit en effet dans un processus plus large

⁴⁴Pour les différentes catégories de personnels, l'augmentation de la masse salariale entre 1997 et 2004 était la suivante : personnel de direction et gérance : 83,2 %, professeurs et professeures : 34,6 %. *Travaux du Comité sur le financement des universités*, FQPPU, 2008.

d'externalisation des enjeux politiques et normatifs de l'institution au profit de questions présentées comme strictement administratives, qui nécessiteraient l'expertise des gestionnaires, leur savoir objectif. Ce processus d'externalisation des enjeux politiques vise à instaurer un mécanisme « objectif » de validation des pratiques, conceptualisé par les gestionnaires universitaires eux-mêmes. Ce détachement de la gangue politique des enjeux de gestion, cette présentation d'enjeux proprement politiques comme des questions strictement administratives et techniques, fait du politique un ensemble d'enjeux à part des autres, détachables (Brunelle, 2007). D'une part, ce phénomène accroît de manière exponentielle la marge de manœuvre des gestionnaires, jugés les plus compétents pour se pencher sur les questions d'aménagement et de gouvernance, et produit dans le même temps un effet d'éloignement qui a pour conséquence de laisser les questions jugées strictement administratives aux mains des cadres. L'externalisation croissante du politique, sa subsomption sous l'organisationnel, de même que la concentration du pouvoir administratif sont donc les deux faces d'une même pièce. Cette séparation entre politique et administratif est de nature politique elle-même : la spécificité du mode de gestion collégial est appréhendée volontairement comme une question strictement administrative, en dehors des finalités de l'institution.

Les dimensions politique et normative traversent pourtant de part en part les sciences de l'administration ; il s'agit bien des meilleures manières de *faire faire*. Le modèle de gouvernance dominant tente plutôt d'effectuer une coupure entre les rapports de travail et le politique, en suggérant que les questions de gouvernance constituent des questions purement techniques et que les rapports entre administration et professeurs n'ont pas grande chose à voir avec l'horizon de l'institution. La soustraction de la dimension politique du travail administratif engendre comme conséquence majeure la réduction de la distinction générale entre gestion du privé et gestion de service public, amalgame qui prépare le terrain à la privatisation. En effet, dans une perspective strictement gestionnaire, les questions de gouvernance de l'université sont appréhendées en termes dépolitisés, comme une tâche d'objectifs à atteindre afin d'insérer l'université dans l'économie du savoir compétitive, à la manière d'une entreprise privée. La dimension d'orientation significative de l'institution, la question de ses valeurs, de sa mission sont ainsi occultées, laissant place à une gestion davantage fondée sur une rationalité plus procédurale que substantive, estompant ainsi la différence entre service public et privé.

L'augmentation de la puissance managériale au sein des universités est également tributaire du fait que le modèle dominant de gouvernance en réseaux place les cadres dirigeants, l'industrie, les professeurs et les étudiants comme des parties prenantes dont les points de vue sont équivalents. Les gestionnaires et le secteur privé ont ainsi la possibilité de se déresponsabiliser lorsque des décisions malheureuses ont été prises, en rejetant le partage de risques sur l'ensemble des parties prenantes, sur la communauté universitaire dans son ensemble (Courpasson, 2000). La gouvernance en réseaux prône en effet le partage de risques, en se justifiant par sa configuration réticulée, aplanie et égalitaire du processus décisionnel. Or, assimiler les cadres, les professeurs, les étudiants, et le secteur privé au même statut de « partie prenante responsable » revient en réalité à camoufler les têtes du pouvoir derrière un processus d'apparence polycentrée. Les responsabilités dites « partagées » masquent en fait l'origine des actions de la part des gestionnaires souvent seuls responsables, et dissimulent également l'influence du secteur privé, dont l'implication s'est accrue au sein des instances. En ce sens, l'augmentation de la puissance managériale au sein des universités se double de l'augmentation de l'influence du capital, dont les buts convergent vers la consolidation d'un espace d'accumulation performant et efficient dans l'économie globale du savoir. Or, ces buts n'ont souvent rien à voir avec ceux des professeurs et des étudiants, pourtant responsabilisés au même titre que le secteur privé dans le partage des risques. Cet obscurcissement des responsabilités est une autre facette du modèle de la gouvernance en réseaux, notamment en donnant l'impression d'un pouvoir diffus. Qui a le contrôle réel ? Qui prend les décisions à la source ? Voilà des questions auxquelles les tenants du modèle dominant de gouvernance ne répondent pas, ou alors ajoutent un niveau d'expertise supplémentaire pour y répondre, aboutissant à une confusion générale des mécanismes de responsabilités.

La gouvernance en réseaux est donc un projet essentiellement normatif au regard des deux groupes qui la promeuvent, soit les gestionnaires et le secteur privé. Autrement dit, le modèle dominant de gouvernance au sein des institutions universitaires est normé à la fois pour garantir de faire des bonnes affaires et pour partager les risques sur l'ensemble de la communauté universitaire. Le modèle de la

gouvernance en réseaux constitue ainsi une configuration à l'image de l'usage que les cadres dirigeants et le secteur privé veulent en faire, soit une configuration profondément hiérarchisée selon leurs intérêts. La référence aux « parties prenantes » doit ainsi être appréhendée comme la volonté par les gestionnaires de faire du secteur privé l'une d'entre elles, mais surtout leur matrice puisqu'ils fondent leurs décisions sur des raisonnements dérivés de ceux du marché.

En résumé, l'augmentation de la puissance managériale au sein des universités, doublée de l'augmentation de la présence du secteur privé (renommé « membre indépendant »⁴⁵) sont deux phénomènes majeurs, pourtant largement occultés dans le modèle dominant de gouvernance. Les gestionnaires et le secteur privé possèdent une vision cohérente et convergente de leurs intérêts (Kazancigil, 1998), soit rendre l'université efficiente et performante dans une économie du savoir compétitive. Ces intérêts ne sont pourtant pas ceux qui sont nécessairement mis de l'avant par le corps professoral et les étudiants. Deux visions se heurtent entre des mondes qui ne jugent pas leurs activités en fonction des mêmes critères, soient ceux de performance productive (évaluée à l'aide d'indicateurs d'efficacité organisationnelle) et ceux de liberté académique et d'autonomie institutionnelle. Nous sommes donc en présence de deux univers antagoniques construits sur des préoccupations différentes, le premier n'ayant souvent qu'une pâle idée des enjeux proprement académiques.

Le processus de dépolitisation à la fois des questions de gouvernance et des acteurs qui l'élaborent peut être appréhendé comme un projet politique en soi. Le modèle dominant de la gouvernance consiste moins en une configuration prenant en compte des intérêts divergents qu'un renforcement du pouvoir de l'administration, qui met en œuvre des méthodes disciplinaires empruntées à la gouvernance d'entreprise afin d'insérer l'université dans une économie du savoir compétitive. Et ce, au détriment de l'autorité académique.

3.4. Le déclin de l'autorité professorale et la jugulation des résistances

En figurant les processus décisionnels comme un réseau aplani de négociation entre parties prenantes présentées comme « égalitaires », nous avons vu que le modèle dominant de gouvernance masque en fait l'accroissement exponentiel de la marge de manœuvre des gestionnaires. En nommant parties prenantes ou « membres indépendants »⁴⁶ les acteurs de la communauté universitaire, il est effectivement possible d'inclure dans la définition de l'orientation de l'université à peu près n'importe qui : le milieu des affaires peut s'impliquer fortement à titre de membre indépendant, en partageant les responsabilités et les risques en réseaux, et les gestionnaires peuvent décider d'enjeux fondamentaux de l'institution, au même titre que les professeurs et étudiants. Les acteurs principaux, soient les professeurs et les étudiants, sont déclassés au titre de parties prenantes comme les autres dans le processus décisionnel, au même titre que le pouvoir administratif et le secteur privé. Cette conception partenariale des relations implique que les professeurs et les étudiants sont appréhendés comme des groupes d'ayant droit⁴⁷, des groupes d'intérêts. La reconnaissance du rôle professoral consiste donc à ériger de manière fonctionnaliste professeurs et étudiants comme parties prenantes contractuelles, déclassant ainsi au rang d'objectifs à atteindre les missions pourtant fondamentales de l'université, notamment celle de la transmission du savoir.

Le paradigme dominant de gouvernance escamote le fait majeur et historique que les universités sont des « collèges » et que le fondement de cette collégialité est une ligue entre professeurs et étudiants, au sens le plus révolutionnaire qu'on puisse donner au mot. L'université se trouve ainsi réifiée dans ses

⁴⁵ TOULOUSE, J.M. 2007. *Rapport de recherche sur la gouvernance des institutions universitaires*. Rapport pour l'Institut sur la gouvernance des organisations privées et publiques (IGOPP-HEC), Groupe de travail sur la gouvernance des universités. En ligne :

<http://www.igopp.ca/fr/Publications/17_Rapport%20de%20recherche%20sur%20la%20gouvernance%20des%20institutions%20universitaires.pdf>. Consulté en janvier 2008.

⁴⁶ *Ibid.*

⁴⁷ Un exemple fort éloquent : la Charte des droits des étudiants de l'UQAM, qui s'inscrit directement dans ce modèle de gouvernance et de démocratie procédurale.

dimensions proprement politique et historique : elle est réduite à une organisation sans luttes sociales historicisées, à un réseau de parties prenantes, voire une agrégation de comportements privatisés et d'intérêts équivalents entre acteurs principaux (professeurs et étudiants) et secteur privé. Les universités doivent pourtant beaucoup aux luttes sociales présentes dans la société ; elles s'inscrivent dans une historicité fondatrice. Le modèle de gouvernance dominant apostasie toute référence historique de l'institution, de même que sa dimension culturelle et symbolique, essentiellement parce que les méthodes de gestion promues s'orientent vers des résultats *ex post* sans référence à l'histoire de l'institution, pourtant haut lieu de revendications pour un espace autonome et réflexif depuis ses débuts.

Si le modèle de la gouvernance en réseaux entrevoit les professeurs et étudiants à titre de simples parties prenantes et de groupes d'intérêts, les velléités de résistance y sont conséquemment appréhendées en termes de revendications parcellisées, fragmentées, conformément à une conception sectorialisée des acteurs et de leurs préoccupations. Les résistances de la part des professeurs et étudiants face à la restructuration managériale de l'université sont perçues comme des réactions excessives mais « isolées » face à un ajustement inévitable à la complexité de la nouvelle ère informationnelle. Le modèle de la gouvernance dominant dans les instances gestionnaires possède donc des similarités explicites avec le modèle cybernétique de gestion des rapports sociaux : les résistances sont appréhendées en termes de « bruits » à réduire, d'éléments nuisibles au bon fonctionnement de l'organisation et à la création d'un consensus sur l'insertion dans une économie du savoir compétitive. La démarche évolutionniste du modèle cybernétique est en effet similaire à celle de la conception dominante de la gouvernance en réseaux : les incompréhensions entre parties prenantes, les intérêts irréconciliables et les points de vue non négociables sont envisagés comme des rumeurs gênantes dans le processus d'interaction réticulée. La mise à plat comme telle de l'ensemble des parties prenantes, ou autrement dit la configuration sous la forme organisationnelle du réseau, vise d'ailleurs à pousser aux extrémités tout élément jugé nuisible (ou « entropique » dans le vocabulaire cybernétique) en ce qu'il menacerait l'équilibre de l'ensemble.

Cette tendance à exclure du réseau de négociation les groupes les plus gênants participe d'une sélectivité qui esquive le conflit (Hermet, 2005), conformément à la méfiance des tenants d'une telle démarche envers les groupes syndicaux qui tentent de politiser les débats⁴⁸. La gouvernance en réseaux génère ainsi une injonction contradictoire majeure ; soit renforcer la pluralité des points de vues pour améliorer la gestion (soit l'inclusion du secteur privé à titre de partie prenante) et dans le même temps, débarrasser le pluralisme de ses éléments nuisibles à l'efficacité (soient ceux qui sont des obstacles au point de vue des gens d'affaires).

Les résistances institutionnelles des professeurs et étudiants sont envisagées comme des bruits à réduire essentiellement parce qu'elles constitueraient un affront au « changement ». On assiste en effet à une dévalorisation systématique de tout discours opposé de manière assumée à la restructuration managériale de l'université, en invoquant le contexte d'une économie globale du savoir effective, inévitable et irréversible. Afin d'inclure toutes les parties prenantes dans le projet d'insertion de l'université dans un espace concurrentiel à la fois global, national et urbain⁴⁹, la dissidence doit être édulcorée en devenant « partie prenante » ; autrement dit, elle doit revoir ses ambitions à la baisse pour participer à l'optimisation de l'efficacité dont elle serait ultimement bénéficiaire. Létourneau (2001) doute légitimement de ce processus de récupération de la critique, en soulignant que ce phénomène d'incorporation de la critique fut analysé sociologiquement ni plus ni moins que comme la fin de l'histoire,

⁴⁸ Merrien (1998) soutient que le terme de gouvernance lui-même est fréquemment utilisé dans le modèle dominant comme élément antigène, les maîtres mots étant la participation, l'inclusion, la négociation, l'interaction, ce qui permet de redéfinir les critères de représentativité syndicale.

⁴⁹ Conformément à notre démarche sur trois plans d'analyse (global, national et universitaire), on remarque en effet l'introduction de la logique de compétitivité non seulement au niveau des pays entre eux, mais des villes elles-mêmes (Gaudreau, 2008). La logique concurrentielle se reproduit également entre universités, mais aussi à l'intérieur même des départements, et s'observe dans la valorisation croissante de certaines disciplines aux dépens des autres. Certains volets du travail universitaire se voient également renforcés, entraînant une concurrence entre les espaces administratif, didactique, scientifique, au profit du premier, la compétitivité s'opposant dans sa logique intrinsèque au fonctionnement collectif.

les rapports de force institutionnels devenant instrumentalisés à des fins de reproduction matérielle et symbolique du mode de production capitaliste. Si le phénomène n'a rien de nouveau, c'est le modèle dominant de la gouvernance en réseaux qui fait désormais figure de nouveau mécanisme de *contrôle* de l'action collective et de gestion des antagonismes.

La dévalorisation systématique (et l'instrumentalisation) de la critique de la restructuration managériale de l'université est étroitement liée au fait que le modèle dominant de gouvernance entrevoit les professeurs et étudiants (la ligue) comme des parties prenantes au même titre que les gestionnaires ou le secteur privé, ce qui implique que leurs revendications seraient équivalentes. Il est alors possible de réduire l'autorité académique à un groupe d'intérêts, qui s'« oppose aux changements ». L'enjeu est de réduire ces résistances en substituant des rapports contractuels aux rapports administrés ; en valorisant une relation d'agence dans laquelle le pouvoir s'exerce pourtant en présence de conflits d'intérêts et d'asymétries d'informations. L'université ne consiste pas en un univers harmonieux et d'interaction vertueuse d'agents indépendants et égaux : les changements souhaités par les tenants du modèle de gouvernance en réseaux, principalement l'insertion de l'université dans un espace d'accumulation flexible, consiste en l'orientation *dominante* au sein des instances gestionnaires, et non l'orientation souhaitée par tous. On est donc en présence de rapports de force institutionnels asymétriques, particulièrement avec l'expansion de la puissance managériale, de son pouvoir et de son contrôle⁵⁰, dans lesquels les professeurs et étudiants détiennent le statut de simples groupes d'intérêts. Le modèle dominant de la gouvernance implique donc un problème sociologique majeur : il considère professeurs et étudiants en tant que sujets génériques, qui sont réduits à leurs intérêts et transformés en abstraction et qui apparaissent comme des figures du spécifique et comme des concepts déshistoricisés. Les termes de partie prenante, de membre indépendant, d'agent interactif sont eux-mêmes considérés comme objectifs, précisément parce qu'ils sont dépolitisés et déshistoricisés.

En résumé, il faut considérer cet imaginaire du réseau promu par la vision de la gouvernance au même titre que le procédé de récupération des critiques adressées aux modes d'organisation jugés trop rigides. Le constat selon lequel il faut des formes de gouvernance avec plus de souplesse et une action entre partenaires en réseaux consiste finalement en un discours de légitimation des recettes de management dont la puissance tient à sa capacité de fournir des justifications aux croyances d'acteurs en mal de libéralisation et de déréglementation et au pouvoir gestionnaire qui accroît son pouvoir de décision et d'orientation. Le procédé n'est pas nouveau, ce n'est pas la première fois qu'une approche en gestion travestit le sens de concepts utilisés par les mouvements progressistes. L'imaginaire contemporain du réseau a le mérite de donner l'impression d'une égale participation et d'une égale considération dans la définition des orientations de l'institution. Impression de relations non-hiérarchiques et de rapports horizontaux, impression d'égalité entre les parties prenantes, de pouvoir distribué, l'imaginaire du réseau de la gouvernance gestionnaire expurge les notions de pouvoir et d'antagonismes pourtant au fondement même des rapports de force au sein des institutions. Alors que le modèle est censé renforcer le pouvoir de décision et de contrôle de chacune des parties, sa mise en oeuvre disqualifie le règlement politique des conflits et le politique se voit ainsi subsumé par l'organisationnel. La notion de partie prenante quant à elle fait comme si la tension ne pouvait être que l'expression d'un intérêt et devait aboutir à un « agonisme » dans la perspective d'exclure toute pensée du conflit (Bonnafeous-Boucher et Pesqueux, 2005). Cet agonisme dessine les contours d'une organisation dans laquelle la quête du consensus prend la place de la reconnaissance des conflits (*ibid*). Se fondant sur un langage influencé par les théories communicationnelles dépourvues d'antagonismes, le discours et les pratiques du modèle dominant de la gouvernance en réseaux en viennent à ressembler fortement à ceux de la cybernétique qui s'appuient sur le critère de l'efficacité technique. Il possède également des affinités certaines avec le marché, comme modèle de gestion de l'offre et de la demande d'intérêts parcellisés. Le marché est le mécanisme

⁵⁰ Caillé (2007) remarque qu'une des mutations les plus spectaculaires en termes de gouvernance universitaire concerne précisément l'inversion tendancielle des rapports entre administration et professeurs, dans les termes d'un déclin de l'autorité des deuxièmes. De fait, des décisions cruciales échappent totalement aux professeurs, par exemple l'orientation de certains programmes maintenant sous la responsabilité de professionnels. Une augmentation du nombre des interventions discrétionnaires des administrations universitaires à l'égard des professeurs est également observable, particulièrement en ce qui a trait à la définition de leur tâche, de leurs conditions de travail et de leur évaluation

d'informations et d'échanges pour équilibrer la demande et l'offre et fixer les prix et ne reconnaît que des clients-consommateurs, qui négocient leurs intérêts. Le modèle dominant de la gouvernance en réseaux, en subsumant le politique sous l'organisationnel et l'aspect technocratique, en vient à ressembler à cette « virtualité » imaginée par les néolibéraux⁵¹, pour lesquels les intérêts stratégiques fragmentés sont nécessairement supérieurs aux intérêts collectifs.

S'il semble pertinent d'approfondir dans de futures recherches cette analogie entre le modèle de la gouvernance en réseaux et le marché en termes de configuration des mécanismes de gestion d'intérêts, nous pouvons d'ores et déjà affirmer que la gouvernance constitue dans le modèle dominant un instrument au service de la poursuite de la libéralisation des institutions. En effet, dans la mesure où elle consiste à légitimer la présence accrue dans le processus de décision des acteurs provenant du secteur privé et à servir d'outil de gestion augmentant le pouvoir et le contrôle de la puissance managériale, la gouvernance dans le modèle dominant peut être appréhendée comme un instrument de renforcement de la libéralisation (Holec et Brunet, 1999). Elle le fait précisément grâce à la promotion de formes organisationnelles « flexibles » en vue d'accélérer l'insertion de l'université dans un espace global d'accumulation informationnel et compétitif. En ce sens, accumulation du capital et augmentation du contrôle et du pouvoir de la puissance managériale doivent se comprendre ensemble lorsqu'est réfléchi la question de la gouvernance. Autrement dit, les tenants d'une approche économiste et gestionnaire de la gouvernance dissimulent fréquemment leurs intentions qui ne sont autres que l'extension du marché capitaliste à des domaines jusqu'ici relativement épargnés, telle l'éducation.

Ce modèle participe d'une part à l'externalisation des questions et enjeux politiques, mais aussi normatifs quant à l'orientation significative de l'institution. En effet, la question de la gouvernance ne répond pas simplement à des questions de modalités organisationnelles, mais à des questions de pouvoir, aux intérêts des détenteurs de pouvoir et surtout, ce que nous soutiendrons pour conclure, à la question centrale des finalités de l'institution.

⁵¹ Il est à noter que la gouvernance fondée sur les mécanismes communicationnels ne réfère nullement au processus de marchandisation de l'information et du savoir qui s'effectue en son nom.

Conclusion : contrer la désautonomisation tendancielle de l'université, une tâche normative

La décision n'est pas tant dans la procédure de construction du chemin que dans la détermination de la destination

COURPASSON, D. *L'action contrainte : organisations libérales et domination*

Notre analyse a jusqu'ici démontré que le modèle dominant de la gouvernance en réseaux, compris comme outil de gestion issu de la gouvernance d'entreprise afin d'insérer l'université dans un espace d'accumulation informationnel compétitif, occulte la dimension proprement politique, historique et normative de l'institution. Ce qu'il convient d'approfondir dans cette dernière discussion, c'est précisément de quelle manière l'externalisation de la dimension normative par le modèle dominant de gouvernance participe à la définalisation tendancielle de l'université, mutée en organisation dont les objectifs premiers se déclinent en termes organisationnels, financiers et technocratiques.

La lacune majeure du modèle dominant de gouvernance est que les finalités de l'université n'y sont pas définies a priori, ce modèle se préoccupant plutôt de décrire des *objectifs* dont le principal est l'insertion de l'institution dans une économie du savoir « inévitable et irréversible ». La gouvernance en réseaux entrevoit la discussion des enjeux fondamentaux de l'université comme une négociation *permanente* entre parties prenantes. En insistant sur les modalités administratives de gouvernance et des principes de gestion, plutôt que sur la nature et le contenu des décisions elles-mêmes, les finalités académiques se voient déclassées au profit d'objectifs organisationnels, financiers et technocratiques (Vinokur, 2007). Le modèle dominant de gouvernance définit la gestion en termes de réseaux de groupes d'intérêts qui dialoguent en vue d'améliorer la performance de l'organisation, ce qui a peu à voir avec l'horizon de l'institution. La détermination d'objectifs explicitement gestionnaires, incrémentaux et utilitaristes en lieu et place de finalités proprement académiques participe fortement à la définalisation de l'université, en ce qu'aucune orientation *significative* n'est mise de l'avant. Ces objectifs d'arrangements organisationnels en viennent à subsumer les fins, fins qui dans ce modèle n'en sont plus puisqu'elles peuvent changer allègrement au gré des interactions entre acteurs du processus décisionnel. Le politique au sens macrosociétal se voit donc subsumé sous la même catégorisation de la politique au sens organisationnel.

Les finalités ne sont pas données *a priori* dans ce modèle et ses pratiques, essentiellement parce que cette méthode de gestion s'oriente vers des résultats *a posteriori*, selon une démarche axée sur la survalorisation du présent (versus le long terme) et l'immédiateté des solutions aux problèmes. Dans cette perspective, les objectifs à atteindre se façonnent dans l'interaction contextuelle et dans les interrelations d'intérêts présentés comme équivalents, refusant toute hiérarchie des valeurs conformément à une ambition de configuration réticulée et d'intérêts « sur le même pied d'égalité ». L'optimisation de rendement de l'organisation n'est pas une finalité au sens d'orientation *significative*, il s'agit d'un objectif d'ordre organisationnel, autant qu'équilibrer ou consensuer des intérêts concurrents dans la gouvernance en réseaux ne constitue pas une destination pour l'institution. C'est précisément cette absence de dimension normative dans les débats actuels qui permet à tout « membre indépendant » (Toulouse, 2007), à toute volonté externe, de pallier le vide politique par une kyrielle d'objectifs organisationnels. Ce pouvoir s'auto-constitue ainsi comme seul pouvoir compétent, et a les mains libres de contrôler les orientations internes. L'absence de vision finalisée de l'université implique donc une perte d'autonomie majeure de l'université, les instances gestionnaires et le secteur privé ayant le loisir de contrôler ses orientations par un réaménagement des structures organisationnelles appuyé sur le modèle de la gouvernance en réseaux, qu'ils présentent comme « égalitaire ». Corollaire d'une présence massive du secteur privé dans les conseils d'administration, cette désautonomisation de l'université est rendue possible par l'absence de la dimension normative dans les débats sur la gouvernance.

Si la présence accrue du secteur privé est légitimée par la nécessaire insertion de l'université dans une économie du savoir compétitive, il est intéressant de se pencher sur le type de savoir que ces *membres indépendants* entendent promouvoir. Les tenants du modèle dominant de gouvernance et le secteur privé

entrevoient en effet l'institution comme un ensemble de relations contractuelles, d'opérations et de prestations de services conformément à leur vision déshistoricisée de l'université. D'une part, cette perspective élude le fait majeur et historique que l'université doit être assujettie ultimement à des finalités qui doivent être débattues collectivement (L'Italien, 2003), esquivant ainsi une menace à l'exercice réflexif nécessaire à l'avancement des connaissances. D'autre part, le secteur privé et les gestionnaires diffusent le modèle dominant de la gouvernance réticulée, qui substitue à la mission universitaire fondamentale de transmission d'un savoir critique et réflexif la vision d'un savoir pratique et brevetable, développable en réseaux de partenariats. De fait, les tenants du modèle dominant de gouvernance donnent leur aval au développement de réseaux publics-privés en partage de risque, d'investissements massifs provenant du milieu des affaires, ou encore aux méthodes gestionnaires d'assurance-qualité et de gestion des résultats, telle la pratique du benchmarking. Cette pratique qui vise les meilleures pratiques de la concurrence (*best practices*) entrevoit l'université comme une entreprise en ce qu'elle doit développer les meilleurs outils qui lui permettront de générer des profits grâce au savoir brevetable. En filigrane, on retrouve donc dans le modèle dominant de gouvernance la valorisation d'un type particulier de savoir, soit une connaissance objectivable conformément à l'ambition d'insérer l'université dans un espace d'accumulation informationnel compétitif. Si le savoir critique est toléré, c'est souvent pour canaliser les velléités de résistance institutionnelles, ou alors à condition qu'il constitue une contribution à l'innovation. Ce type de savoir valorisé à la fois par le secteur privé et le modèle dominant de gouvernance a donc peu à voir avec une conception synthétique de la connaissance, avec le développement de l'esprit critique, et encore moins avec celui de projet commun de société. Dans cette perspective, le savoir valorisé est précisément celui qui crée de la valeur. Les finalités de l'institution se voient donc dissoutes dans des objectifs marchands et organisationnels. Dans la vision managériale, le savoir évolue mécaniquement dans l'évidence, conformément à une logique purement managériale et selon les lois du marché ; c'est précisément pourquoi il est jugé non nécessaire de s'encombrer de procédures de type collégial de régulation. L'un des enjeux majeurs de la gouvernance universitaire concerne donc précisément le type de savoir valorisé, voire le contrôle du foisonnement des idées dans les universités.

En plus de menacer l'autonomie du savoir critique, la valorisation d'un savoir strictement instrumental et marchandisable par le modèle dominant de gouvernance en réseaux implique une hiérarchisation des domaines universitaires qui s'opère selon leurs finalités économiques ou leur degré d'adaptabilité aux besoins de l'industrie. Ceci engendre des inégalités entre les communautés disciplinaires, laissant toutefois l'impression d'une égalité de traitement et de financement entre les domaines d'études. On observe pourtant une hiérarchisation, un renforcement de certaines disciplines aux dépens des autres (donc de certains domaines, et de certains professeurs), de certaines disciplines produisant non seulement un savoir brevetable et jugé utile à la société, mais également des domaines comme les sciences de l'administration dont plusieurs approches cautionnent la restructuration managériale de l'université, et s'inscrivent plus largement dans la reproduction symbolique et matérielle du régime d'accumulation flexible.

Il est à noter que le modèle de gouvernance en réseaux de même que le type de savoir qu'il valorise afin de faire de l'université un espace d'accumulation concurrentiel ne réinterroge pas les critères qu'ils déterminent comme objectifs, comme ceux de performance organisationnelle, d'efficacité ou de productivité. Autrement dit, les *a priori* normatifs sur lesquels reposent ces critères ne sont jamais questionnés⁵². Cette remise en question permettrait pourtant de rappeler que la rationalité de l'université est proprement substantielle, orientée vers des finalités, et non procédurale. Le modèle dominant de gouvernance se fonde plutôt sur une rationalité procédurale propre au marché, qui donne la priorité à une quête économiciste de maximisation du profit. La poursuite d'objectifs à long terme étant subordonnée à la réalisation d'objectifs marchands et organisationnels à court terme (Jessop, 1998), il est alors possible d'entrevoir le savoir sous sa forme strictement utilitariste, sous sa forme de marchandise (voir section 1.4. *Le savoir codifié de l'« économie du savoir » : l'information-marchandise*).

⁵² Les critères d'efficacité et de productivité sont des constructions sociales, au sens où elles résultent d'une compréhension intersubjective, d'une convention, selon André Orléan (2000). Ces critères ne sont pas réinterrogés essentiellement parce qu'il s'agit d'une remise en question profonde de l'idée sur laquelle repose l'économie classique, voulant que de tels critères reflètent une objectivité réelle existant au-delà des normes et des institutions.

En somme, c'est précisément à ce niveau de la détermination des finalités de l'institution qu'il convient de mettre les efforts. La vision d'un savoir incrémental découle de la présence massive du secteur privé et de l'adoption du modèle dominant de gouvernance au sein des instances gestionnaires, qui ont les mains libres sur le plan de l'orientation générale de l'institution en « remplissant » le vide normatif par une série d'objectifs organisationnels, financiers et technocratiques. Cette désautonomisation tendancielle de l'université, sur le plan de sa mission de transmission d'un savoir critique et réflexif et sur celui de son inféodation à des objectifs marchands, doit donc être contrée en posant comme fondamentale la question de la finalité de l'institution, autrement dit sa dimension normative largement escamotée dans le modèle dominant de gouvernance. En clair, d'une part l'université doit être dirigée de l'intérieur et l'administration ne possède qu'un caractère instrumental, et d'autre part, elle doit être assujettie à des finalités académiques, principalement celle de transmission d'un savoir critique et réflexif. Contrer les objectifs purement organisationnels n'est possible qu'en déterminant des finalités de l'ordre du sens.

Le cercle vicieux principal, celui dont les autres dérivent, consiste effectivement en la dissolution de la mission proprement académique. Les professeurs et les étudiants y trouvaient leur raison d'être, leur légitimité, et surtout leur capacité **d'auto-organisation** (Caillé, 2007). C'est donc précisément en posant l'autonomie de l'université (*auto-nomos*, se donner ses propres règles) comme enjeu non-négociable, comme valeur irréconciliable avec le modèle dominant de gouvernance qu'il convient de rassembler ceux qui font l'université. Il faut mettre de l'avant l'idée que l'université est capable de s'auto-gérer de l'intérieur, face à un pouvoir qui s'auto-constitue lui-même et face aux ministères successifs qui infantilisent le monde universitaire, jugé inapte à s'auto-organiser et s'auto-administrer. Au contraire du modèle dominant de gouvernance, il faut poser fermement l'idée du contrôle interne de l'université par ceux qui la font comme une valeur *irréconciliable* avec la gestion par la norme entrepreneuriale, dont la conséquence première est la dissolution du pouvoir de l'autorité académique. Cet exercice de hiérarchisation des valeurs et des missions de l'université doit placer l'autonomie à la fois institutionnelle, organisationnelle et du savoir critique en tête de liste. Il s'agit donc d'inverser la rhétorique portée notamment par la puissance managériale selon laquelle le monde universitaire⁵³ ne sait pas s'évaluer et s'organiser lui-même.

Caillé (2007) décline ce qui fait la spécificité d'une université en trois points, qui renvoient tous à la dimension historique et politique de l'institution. Tout d'abord, l'université est un lieu où s'élabore et se transmet un savoir le plus indépendant possible de la tutelle et du savoir dominant des puissants du moment. En second lieu, conformément au projet humboldtien, ces savoirs élaborés et enseignés le sont dans le souci de leur unité, dans une vision synthétique de la connaissance. Troisièmement, la dimension critique et réflexive⁵⁴ du savoir transmis et valorisé est toujours à placer comme finalité première de l'institution. Cette position anti-utilitariste sur l'autonomie organisationnelle, institutionnelle et du savoir est-elle encore tenable aujourd'hui ? Oui, mais à certaines conditions.

D'abord, l'idée qu'une université réunit ceux qui élaborent, transmettent et aspirent à un savoir à la fois autonome par rapport à une puissance externe doit se poser comme la valeur première de l'institution. Il s'agit de reconnaître que l'institution doit détenir *de manière stable dans le temps* des formes organisationnelles internes, et non être assujettie aux modes de la gouvernance en vogue (en réseaux par exemple). De manière générale, les professeurs adhèrent à cette valeur d'autonomie. Elle doit toutefois être posée comme première en ce que c'est précisément le processus d'autonomisation historique qui a permis à l'université d'élaborer et de transmettre une forme de connaissance critique et réflexive, régie par des arguments rationnels. De fait, c'est parce qu'elle s'est libérée des arguments religieux ou économiques que l'université a élaboré une connaissance de ce qu'elle étudie (Bourdieu et

⁵³À noter que nous utilisons délibérément les termes « monde universitaire » ou « université » au singulier, contrairement au modèle dominant de gouvernance qui les traite séparément. Si les universités possèdent des caractéristiques propres, nous croyons qu'elles représentent avant tout une institution sociale dont la mission première est l'avancement du savoir critique. La pluralité des modèles ne devrait jamais faire l'économie de ce rôle unique de l'université dans la société.

⁵⁴À ce titre, il importe de souligner qu'étymologiquement le terme « éduquer » appelle à une sortie « hors de soi ». Le savoir critique et réflexif implique donc la formation d'une capacité de s'extérioriser de l'espace dominant afin de questionner les certitudes, en un mot, le développement de l'autonomie intellectuelle. Or, comment une université peut-elle former des citoyens autonomes si elle n'est pas elle-même autonome ?

Chatenay, 2007)⁵⁵. La constance en termes temporels des règles et des structures cohérentes avec la mission d'élaboration et de transmission du savoir critique et réflexif revêt une importance majeure. En effet, c'est en définissant un espace rationnel organisé par des règles explicites et collégialement acceptées que l'autonomie de l'université et du savoir produit aussi *un mode de définition de soi* (ibid), dans lequel se reconnaissent ceux qui font l'université. Ainsi, pour participer à cet espace, les intérêts externes doivent justement rester à l'externe, ou se conformer aux règles et structures qui ont régi historiquement l'université. L'autonomie de l'institution et du savoir qu'elle élabore n'est ainsi possible qu'à la condition de reconnaître sa forme auto-organisationnelle. En d'autres mots, reconnaître que la présence accrue des pouvoirs externes matérialise des rapports de domination économiques qui tentent de s'approprier, au sens propre de *propriété*⁵⁶, un univers jusqu'ici relativement épargné par la dynamique intrinsèque du capitalisme, soit la valorisation expansive du capital.

En somme, la revendication d'autonomie est pleinement légitime, à la fois par ce qui la fonde et par les devoirs qu'elle implique. Dans l'université reconnue comme un espace de collégialité, les professeurs sont engagés directement dans de nombreuses instances décisionnelles dont ils assument ou partagent avec d'autres la responsabilité. La collégialité assure donc une participation aux processus institutionnels de décision. Le mode collégial est souvent étranger au secteur privé, et aussi aux tenants du modèle dominant de gouvernance en réseaux qui vise à consensuer des intérêts. En étant étroitement lié au « jugement des pairs », le mode collégial valorise plutôt la confrontation des points de vue et permet ainsi d'échapper à des décisions arbitraires. En ce sens, le mode collégial constitue un bon moyen de s'assurer de l'autonomie universitaire en soutenant l'avancement du savoir critique.

Une remarque s'impose toutefois au sujet de l'usage du terme autonomie. Nous avons soutenu tout au long de l'analyse qu'un discours de légitimation s'inscrit à l'intérieur de l'espace public et agit comme moyen de légitimation des contradictions de l'ordre social (Côté, 1998), en récupérant les critiques qui sont adressées à cet ordre. Il n'est donc pas surprenant que le modèle dominant de gouvernance tente d'instrumentaliser le terme d'autonomie, conformément à la dynamique culturelle et historique du capitalisme de récupération des revendications. En France, ce travestissement des termes à des fins de création de consensus s'est matérialisé dans la Loi Préresse ou LRU, qui met de l'avant la dimension d'autonomie universitaire, à des fins de démantèlement de l'éducation supérieure comme service public⁵⁷. Au Québec, le terme d'autonomie a connu un glissement dans le Rapport de l'IGOPP⁵⁸. L'autonomie des universités y est reliée à la portion des revenus budgétaires sur laquelle le conseil d'administration se prononce. Ce dernier n'ayant pas de latitude dans la fixation du niveau des droits de scolarité (frais de scolarité dans le texte) et recevant une portion importante de son financement de l'État aurait, selon le Rapport, une autonomie *circonscrite* par des règles émanant des autorités publiques⁵⁹. Si cette position est tenable, bien que lacunaire, elle escamote toutefois complètement la dimension historique, normative et politique de l'autonomie, soit que les universités sont des institutions dans lesquelles ce sont les finalités d'ordre académique qui doivent guider les décisions. En clair, l'usage du mot autonomie ne peut venir sans sa dimension finalisée, ce qui implique plus concrètement que la composition des conseils d'administration doit refléter la priorité donnée à la finalité académique, au rapport professeur-étudiant. L'autonomie n'est pas une « concession » selon laquelle il faut ensuite

⁵⁵ Bourdieu et Chatenay (2007) évoquent à ce titre l'exemple de l'échec des *corporate universities* des grandes firmes américaines, pour illustrer qu'à chaque fois que l'autonomie du champ scientifique est menacée, chaque fois que l'on veut soumettre l'élaboration et la transmission du savoir à des fins hétéronomes, politiques, économiques ou idéologiques, c'est la possibilité même d'une création d'un espace académique qui est remise en cause.

⁵⁶ Ce processus d'appropriation est d'autant plus puissant qu'il s'alimente des acquis constitués par des décennies d'accumulation sur fonds publics et liés précisément au travail préalable de constitution de ces espaces autonomes. Quoi de plus tentant en effet pour le secteur privé que de s'approprier au moindre coût tout ce qui a été acquis dans les universités (Bourdieu et Chatenay, 2007).

⁵⁷ Pour une analyse complète, voir l'ensemble des réactions sur <http://www.sauvonsluniversite.com>.

⁵⁸ TOULOUSE, J.M. 2007. *Rapport de recherche sur la gouvernance des institutions universitaires*. Rapport pour l'Institut sur la gouvernance des organisations privées et publiques (IGOPP-HEC), Groupe de travail sur la gouvernance des universités. En ligne : http://www.igopp.ca/fr/Publications/17_Rapport%20de%20recherche%20sur%20la%20gouvernance%20des%20institutions%20universitaires.pdf. Consulté en janvier 2008.

rendre des comptes : elle constitue la première des finalités académiques devant dicter les modalités de la gouvernance universitaire en rendant les acteurs imputables de leurs décisions, leurs actions tant sur le plan des budgets que sur celui des orientations (pouvoir de propositions et de mise en œuvre des programmes). L'imputabilité tient plutôt dans le modèle dominant de gouvernance aux us et coutumes du marché. Or, l'imputabilité signifie « être responsable de », ce qui implique que les conseils d'administration ont une responsabilité sur le plan de l'orientation générale de l'université.

C'est donc l'inversement du rapport administratif-académique qu'il convient d'opérer, en remplaçant la subordination actuelle du politique par l'organisationnel par l'assujettissement des questions administratives aux finalités académiques. La désautonomisation et la définalisation tendancielle de l'université ne peuvent être renversées qu'en opérant cette inversion du rapport administratif-académique, en insistant sur le fait que l'administration ne possède qu'un caractère instrumental, en vue de finalités académiques et du recentrement sur le rapport professeur-étudiant. L'administration est un moyen, et non une fin, car la mission première de l'université consiste en l'élaboration et la transmission d'un savoir critique et réflexif et non la performance organisationnelle en vue de s'insérer dans une économie du savoir compétitive, dont les postulats mêmes sont à réinterroger (voir section 1.3. *Réinterroger les fondements de l'économie du savoir*). C'est cette première fonction proprement critique de l'université qui fait qu'elle ne peut être gérée par des intérêts externes ou des « membres indépendants ». L'autonomie de l'Université, des départements et la liberté académique des professeurs découlent donc directement de cette logique liée au développement du savoir critique. Elle permet au professeur de planifier lui-même son travail, de choisir ses objets de recherche, ses méthodes et de voir son travail jugé uniquement par ses pairs. À un niveau plus organisationnel, l'autonomie signifie que ceux qui font l'université sont autorisés à prendre les décisions qui s'imposent pour la réalisation de leur mission propre, la définition des grands axes de leur action, la détermination de leurs orientations, de leurs politiques et de leurs règles stables et cohérentes historiquement, au contraire des engouements pour de nouveaux styles de gestion et de nouvelles modalités de gouvernance. Suivre la mode n'est pas nécessairement pertinent : à titre d'illustration, le modèle dominant de la gouvernance en réseaux implique la multiplication de demandes fragmentées, susceptibles de détourner l'université de sa mission fondamentale d'élaboration et de transmission du savoir critique et réflexif. En ce sens, l'autonomie ne se résume pas comme dans ce modèle au droit de consommer ce que l'on désire dans un grand marché global de l'éducation supérieure, mais se fonde sur la pratique réflexive et sa pertinence dans la configuration sociétale actuelle.

Si la théorie libérale de la gouvernance implique la dépolitisation des enjeux comme projet politique en soi, il convient de ramener au centre des débats et du mouvement syndical professoral cette dimension à la fois politique et normative. Au discours de l'administration qui fait face à des forces obscures impersonnelles et qui serait « contrainte de contraindre », il convient de répondre que cette impuissance devant des mécanismes et des critères qui dictent sa conduite sont proprement *illégitimes*. Mettre de l'avant cette illégitimité de la restructuration managériale de l'université permet d'une part d'insister sur l'enjeu *non-négociable* de l'autonomie. D'autre part, tenant compte du fait que les universités ne sont pas sans société et qu'elles ne sont pas isolées des pressions structurelles et du momentum idéologique qu'elles génèrent, poser comme illégitime la transformation de l'université comme organisation permet dans le même temps de réinterroger les formes plus générales de reproduction matérielle et symbolique du capitalisme.

Bibliographie

- ABIGALDI, H. et F. WEBSTER. 2000. « Inequality and Mobilisation in The Information Age », *European Journal of Social Theory*, vol. 3, no. 1, pp. 67-81.
- AGLIETTA, M. 1998. « Le capitalisme de demain », *Notes de la Fondation Saint-Simon*, no 101, Paris.
- ALVAREZ, J.L. 1996. « The international popularisation of entrepreneurial ideas » in S. Clegg & G. Palmer (eds), *The Politics of Management Knowledge*, London : Sage.
- AMIN, A. 1997. *Beyond Market and Hierarchy*, Edward Elgar.
- AMIN, A. 1994. *Post-Fordism : A Reader*. Oxford : Blackwell.
- AMOORE, L. et al. 1997. « Overturning "globalisation": Resisting the Teleology, Reclaiming Politics », *New Political Economy*, vol. 1, no 1.
- ARONOWITZ, S. et P. BRATSIK. 2002. « State Power, Global Power », dans Aronowitz, S. et P. Bratsis (dir.). *Paradigm Lost. State theory reconsidered*. Minneapolis/London : University of Minnesota Press.
- BOISMENU, G. et D. DRACHE. 1990. « Une économie politique pour la compréhension de la crise et de ses enjeux », dans Boismenu, G. et D. Drache (dir.), *Politique et régulation. Modèle de développement et trajectoire canadienne*. Paris : L'Harmattan.
- BOLTANSKI, L. et É. CHAPIELLO. 1999. *Le nouvel esprit du capitalisme*. Paris : Gallimard.
- BONNAFOUS-BOUCHER, M. et Y. PESQUEUX. 2005. *Décider avec les parties prenantes: Approches d'une nouvelle théorie de la société civile*, Paris : La Découverte, Recherches.
- BONNY, Y. 2002. « Introduction » dans Freitag, M. *L'oubli de la société. Pour une théorie critique de la postmodernité*. Québec-Rennes : Les Presses de l'Université Laval/Presses Universitaires de Rennes.
- BOURDIEU, J. et D. CHATENAY. 2007. « Pour une véritable autonomie de l'enseignement supérieur et de la recherche », *Sauvons la Recherche*, En ligne : < <http://www.sauvonslarecherche.fr/spip.php?article1794>>. Consulté en juin 2008.
- BOURQUE, G., J. DUCHASTEL et É. PINEAULT. 1999. « L'incorporation de la citoyenneté », *Sociologie et sociétés*, vol. 31, no. 2, pp.41-64.
- BOURQUE, G. et J. DUCHASTEL. 1995. « Textes, discours et idéologie(s) », *Revue belge de philologie et d'histoire*, vol. 73, no. 3, pp. 605-619.
- BOUSQUET, M. 2002 « The Waste Product of Graduate Education. Toward of Dictatorship of the Flexible », *Social Text*, vol. 20, no 1, pp. 81-104.
- BOYER, R. 2004. *Théorie de la régulation. Les fondamentaux*. Paris : La Découverte.
- BOYER, R. et Y. SAILLARD. 2002. *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*. Paris : La Découverte.
- BOYER, R. 1999. « Le politique à l'ère de la mondialisation et de la finance », *L'Année de la Régulation*, Économie, institutions, pouvoirs : État et politique économique, vol. 3, Paris : La Découverte.
- BRAUN, D. 1999. « New managerialism and the governance of universities in a comparative perspective » in BRAUN, D. et F.X. MERRIEN (eds). 1999. *Towards a new model of governance for universities? : a comparative view*. London : Philadelphia : Jessica Kingsley Publishers.
- BRUNELLE, D. 2007. *La gouvernance : mise en contexte critique*. Version française du chapitre 1 intitulé: "La gobernabilidad: una contextualización crítica », in D. Brunelle, dir., *Gobernabilidad y democracia en las Américas: teorías y prácticas*, Editorial de la Universidad Técnica Particular de Loja, Loja, 2007, pp. 33-58. Copie de l'auteur.

- BRUNELLE, D. (dir.) 2005. *Main basse sur l'État. Les partenariats public-privé au Québec et en Amérique du Nord*. Montréal : Fides, coll. « Points chauds ».
- BRUNELLE, D. et C. DEBLOCK. 1999. « Globalisation et nouveaux cadres normatifs » dans Freitag, M. et É. Pineault, *Le monde enchaîné*. Montréal : Nota Bene
- BRUNER, L. 2002. *Global statecraft and the rhetoric of free trade : rhetorical strategies in the battle over economic globalization*, Essen: LAVD, A-551.
- BURNHAM, P. 1999. « The Politics of Economic Management in the 1990s », *New Political Economy*, vol. 4, no. 1.
- CAILLÉ, A. 2007. « Penser la crise de l'université (et de la recherche). Premières réactions. », *Revue du MAUSS*, 15 novembre 2007. En ligne : <http://www.journaldumauss.net/spip.php?article210>. Consulté en avril 2008.
- CARNOY, M. 2000. *Globalization and educational restructuring*, Paris, International Institute of Educational Planning.
- CASTELLS, M. 2006. « Les universités à l'ère de l'information », *Les Grandes Conférences de la TELUQ*. En ligne : mms://mpp.telug.quebec.ca/evenements/telug/manuel_castells_wmv, Consulté le 16 octobre 2006.
- CASTELLS, M. 1998. *L'ère de l'information. Vol. I : La société en réseaux*. Paris : Fayard.
- CERNY, P. 2000. « Restructuring the Political Arena : Globalization and the Paradoxes of the Competition State » dans Germain, R. (dir.), *Globalization and its critics*. New York : St-Martin's Press.
- CERNY, P. 1997. « Paradoxes of the competition state: the dynamics of political globalization », *Government and opposition*, vol 32, no 2.
- CERNY, P. 1994. 'The infrastructure of the infrastructure? Towards "embedded financial orthodoxy" in the international political economy', in Ronen Palan & Barry Gills (Eds), *Transcending the State-Global Divide: A Neostructuralist Agenda in International Relations*. Lynne Rienner, pp. 223-250.
- CHAPIELLO, É. et N. FAIRCLOUGH. 2003. « Understanding new management ideology : a transdisciplinary contribution from critical discourse analysis and new sociology of capitalism », *Discourse and Society*, vol 13, no 2, pp.185-208.
- CHESNAY, F. 2002. « La "nouvelle économie": une conjoncture propre à la puissance hégémonique américaine », dans Duménil, G. et D. Lévy (dir.), *Crise et renouveau du capitalisme*. Québec : Presses de l'Université Laval.
- CONSEIL DE LA SCIENCE ET DE LA TECHNOLOGIE (CST), 2007. *La gouvernance du système québécois d'innovation*, Mémoire présenté au MDEIE.
- CONSEIL DE RECHERCHES EN SCIENCES HUMAINES (CRSH). *Plan stratégique 2006-2011. Le CRSH, un Conseil du Savoir*. En ligne : http://www.sshrc.ca/web/about/publications/strategic_plan_f.pdf. Consulté en juin 2008.
- CONSEIL NATIONAL DE RECHERCHE DU CANADA (CNRC). *Au sujet du CNRC*. En ligne : http://www.nrc-cnrc.gc.ca/aboutUs/index_f.html. Consulté en juin 2008.
- CÔTÉ, JF. 1998. « La société de communication à la lumière de la sociologie de la culture », *Sociologie et sociétés*, vol. 30, no. 1, pp. 1-16.
- COURPASSON, D. 2000. *L'action contrainte : organisations libérales et domination*, Paris : PUF.
- COX, R. 1987. *Production, power and world order*. New York : Columbia University Press.
- CURRIE, J. et al. 2003. *Globalizing practices and universities responses*. London : Praeger.
- DAVIES, B. 2005. « The (Im) Possibility of Intellectual Work in Neoliberal Regimes », *Discourses*, no 26.
- DEAN, J. 2005. « Communicative Capitalism : Circulation and the Foreclosure of Politics », *Cultural Politics*, vol 1, no 1, pp. 51-76.
- DEEM, R. et al. 2007. *Knowledge, Higher Education and the New Managerialism*. Oxford: Oxford U Press.

- DOCKÈS, P. 2002a. « Introduction », dans Dockès, P. (dir), « Ordre et désordres dans l'économie-monde ». Paris : Presses universitaires de France.
- DOCKÈS, P. 2002b. « Périodisation du capitalisme et émergence d'un néocapitalisme » dans Dockès, P. (dir) *Ordre et désordres dans l'économie-monde*. Paris : Presses universitaires de France
- DOMINELLI, L. et A. HOOGVELT. 1996. « Globalization, Contract Government, and the Taylorization of Intellectual Labour in Academia », *Studies in Political Economy*, no 49, pp. 71-100.
- DRUCKER, P. 1993. *Au-delà du capitalisme*. Paris : Dunod.
- DU GAY, P. et G. SALAMAN. 1991. « La culture d'entreprise et la recherche d'excellence », *Sociologie et sociétés*, vol. XXIII, no. 2, pp. 129-149.
- DUMÉNIL, G. et D. LÉVY. 2004. « Neoliberal Income Trends », *New Left Review*, no 30, pp. 105-133.
- FAIRCLOUGH, N (ed). 2007. *Discourse and Contemporary Social Change*. Bern.
- FAIRCLOUGH, N. 2006. *Language and Globalization*. London: Routledge.
- FAIRCLOUGH, N. 2002. "Language in New Capitalism". *Discourse & Society* 13(2): 163-166.
- FAIRCLOUGH, N. 2001. Critical Discourse Analysis as a Method in Social Scientific Research. In Wodak, Ruth & Meyer, Michael (Eds.), *Methods of Critical Discourse Analysis*, London: Sage.
- FAIRCLOUGH, N. 1993. "Critical Discourse Analysis and the Marketisation of Public Discourse: The Universities". *Discourse & Society* 4(2): 133-168.
- FELOUZIS, G. 2003. *Les mutations actuelles de l'Université*. Paris : PUF.
- FORAY, D. 2000. *L'économie de la connaissance*. Paris : La Découverte.
- FREITAG, M. 2002. *L'oubli de la société. Pour une théorie critique de la postmodernité*. Québec-Rennes : Les Presses de l'Université Laval et Les Presses universitaires de Rennes.
- FREYSSINET, J. 2002. « Modes d'accumulation du capital et nature du rapport salarial : une nouvelle dialectique ? » dans Dockès, P. (dir) *Ordre et désordres dans l'économie-monde*. Paris : PUF.
- GADREY, J. 2001. *Nouvelle économie, nouveau mythe*. Paris : Flammarion.
- GAGNÉ, G. 2005. « La restructuration de l'Université : son programme et ses accessoires », *Société*, no 24-25, pp. 31-53.
- GARNHAM, N. 2000. « La théorie de la société de l'information en tant qu'idéologie : une critique », *Réseaux*, vol. 18, no. 101, pp.53-91.
- GAUDIN, JP. 1998. « La gouvernance moderne, hier et aujourd'hui : quelques éclairages à partir des politiques publiques françaises », *Revue internationale des sciences sociales*, no 155, mars 1998, pp. 51.
- GAUDREAU, L. 2008. « Pouvoir local et finance globale. Évolution des formes de gouvernance dans les villes de Montréal et Toronto dans un contexte de financiarisation », Conférence prononcée dans le cadre du colloque *De la gouvernance néolibérale à la gouvernance néoconservatrice*, Chaire MCD, Acfas 2008.
- GIAUQUE, D. 2003. « Nouvelle gestion publique et régulation organisationnelle : la bureaucratie libérale », *Revue internationale des sciences administratives*, 69 : 4, pp. 663-692.
- GIBBONS, M. et al. 1994. *The New Production of Knowledge : the dynamics of science and research in contemporary society*. CA : Sage.

- GILL, S. 1998. « New constitutionalism, democratization and global political economy », *Pacifica Review*, vol. 10, no. 1, pp. 23-38.
- GILL, S. 1995. « Globalisation, Market Civilisation, and Disciplinary Neoliberalism », *Millenium*, Vol.24, No.3, pp. 399-423
- GILL, S. et D. LAW. 1989. « Global Hegemony and the Structural Power of Capital », *International Studies Quartely*, vol. 33, no. 4, pp.475-499.
- GIROUX, G. 2000. « Introduction », dans Giroux, G.(dir) *L'État, la société civile et l'économie*. Québec : PUL/L'Harmattan.
- HAMEL, P. 2006. *Un modèle québécois ? Gouvernance et participation dans la gestion publique*, Montréal : Presses de l'Université de Montréal.
- HARRIBEY, J. M. 2004. « Le cognitivisme, nouvelle société ou impasse théorique et politique? », *Actuel Marx*, no. 36, pp. 151-180.
- HARRIBEY, J. M. 2001. « La financiarisation de l'économie et la captation de la valeur » dans Delaunay J.C. (dir.), *Le capitalisme contemporain : Questions de fond*. Paris : L'Harmattan.
- HERMET, G. et al. 2005. *La gouvernance : un concept et ses applications*, Paris: Karthala.
- HOLEC, N. et G. BRUNET-JOLIVALD. 1999. « Qu'est ce que la gouvernance ? », *Sauvons l'Université*, En ligne : < <http://www.sauvonsluniversite.com/spip.php?article90>>. Consulté en mai 2008.
- HOULE, F. 1990. « L'État et le social » dans Boismenu, G. et D. Drache (dir), *Politique et régulation. Modèle de développement et trajectoire canadienne*. Paris : L'Harmattan.
- HUWS, U. 2004. « Material World : the myth of the weightless economy » dans Panitch, L. et al., *The Globalization Decade. A critical reader*. London : Merlin Press.
- JESSOP, B. 2005. « Cultural political economy, the knowledge-based economy and the state », in A. Barry and D. Slater (eds), *The technological economy*. New York: Routledge, pp.142-164.
- JESSOP, B. 2004. « Informational Capitalism and Empire : The Postmarxist Celebration of US Hegemony in a New World Order », *Studies in Political Economy*, no. 71-72, pp. 39-58.
- JESSOP, B. 2001. « Bringing the State Back », *International review of Sociology*, vol 11, no 2, pp. 149-173
- JESSOP, B. 1998. « L'essor de la gouvernance et ses risques d'échec : le cas du développement économique » *Revue internationale des sciences sociales*, n° 155, mars 1998.
- JESSOP, B. 1994a. « Post-Fordism and the State », in Ash Amin (dir), *Post-Fordism : A Reader*, Oxfor : Blackwell Publisher, pp. 251-279.
- JESSOP, B. 1994b. « The transition to post-Fordism and the Schumpeterian workfare state » in R. Burrows & B. Loader (Eds), *Towards a Post-Fordist Welfare State?* London : Routledge, pp. 13-37
- JOBERT, B. 1999. « Des États en interactions », *L'Année de la Régulation, Économie, institutions, pouvoirs : État et politique économique*, vol. 3, Paris : La Découverte.
- KALYVAS, A. 2002. « The Stateless Theory. Poulantzas's Challenge to Postmodernism » dans Aronowitz, S. et P. Bratsis (dir.), *Paradigm Lost. State theory reconsidered*. Minneapolis/London : University of Minnesota Press.
- KARREMAN, D. et ALVESSON, M. 2004. « Cages in tandem : management control, social identity and identification in a knowledge-intensive organization », *Organizations*, vol 11, no 1, pp.149-175
- KAZANCIGIL, A. 1998. « Gouvernance et science : modes de gestion de la société et de production du savoir empruntés au marché », *Revue internationale des sciences sociales*, Spécial « Gouvernance », Paris, no 155.

- KEELEY, B. 2007. *Le capital humain. Comment le savoir détermine notre vie*, « Les essentiels de l'OCDE ». Résumé. En ligne : <http://www.oecd.org/document/5/0,3343,fr_21571361_37705603_37888965_1_1_1_1,00.html>. Consulté en mai 2008.
- LACROIX, J. G. 1998. « Sociologie et transition millénariste : entre l'irraison totalitaire du capitalisme et la possibilité-nécessité de la conscientivité », *Cahiers de recherche sociologique*, no. 30, pp.79-152.
- LAURIN, N. 1999. « Le démantèlement des institutions intermédiaires de la régulation sociale. Vers une nouvelle forme de domination », *Sociologie et sociétés*, vol. XXXI, no. 2, pp. 65-72.
- LAVAL, C. et L. WEBER (eds). 2002. *Le Nouvel Ordre éducatif mondial, OMC, Banque mondiale, OCDE, Commission européenne*. Paris : Syllepse.
- LESEMAN, F. 2000. « De l'État providence à l'État partenaire », dans Giroux, G.(dir) *L'État, la société civile et l'économie*. Québec : PUL/L'Harmattan.
- LÉTOURNEAU, J. 2001. « Commentaire sur un texte de Gilles Paquet » dans L. Cardinal et C. Andrew (dir.), *La démocratie à l'épreuve de la gouvernance*, Ottawa : Les Presses de l'Université d'Ottawa, pp. 45-55.
- LEYDESDORF, L. et H. ETKOWITZ. 2000. « Le Mode 2 et la globalisation des systèmes d'innovation nationaux », *Sociologie et Sociétés*, Vol. XXII, No.1, pp.135-156.
- LEYDESDORFF, L. et H. ETKOWITZ. 1997. *Universities and the global knowledge economy : a triple helix of university, industry, government relations*. London/NY: Pinter.
- L'ITALIEN, F. 2003. « La nouvelle ère des managers. Remarques sur la raison gestionnaire des États contemporains », *Société*, no 23, pp.63-72
- LORDON, F. 1999. « Croyances économiques et pouvoir symbolique », *L'Année de la Régulation, Économie, institutions, pouvoirs : État et politique économique*, vol. 3, Paris : La Découverte.
- MARTENSON, M. 2000. « A critical review of Knowledge Management as Management Tool », *Journal of Knowledge Management*, vol 4, no 3.
- MATHESON, A. 1997. "The impact of contracts on public management" in G. Davis, B. Sullivan & A. Yeatman (Eds) *The new contractualism?*, Melbourne : Macmillan.
- MAUTNER, G. 2005. « The Entrepreneurial University : A discursive profile of a higher education buzzword », *Critical Discourse Studies*, 2, 2, pp.95-120.
- MAY, C. 2003. « La marchandisation à « l'âge de l'information » : droits de propriété intellectuelle, l'État et Internet », *Actuel Marx*, no. 34, pp.81-97.
- MAY, C. 2002. *The Information Society : a sceptical view*, Cambridge : Polity Pres.
- MELODY, W. 1999. « Human capital in information economies » *New media and society*, vol 1,no 1, pp. 39-46
- MERRIEN, FX. 1998. « De la gouvernance et des Etats-providence contemporains », *Revue internationale des sciences sociales*, n° 155, mars 1998.
- METZGER, JL et P. PIERRE. 2003. « En quoi le concept d'élite peut aider à analyser le processus de mondialisation ? », *Recherches Sociologiques*, vol. 34, no. 1, pp. 95-115.
- MEYER, J.B. 2006. « Connaissance et développement : un lien à actualiser » dans JB Meyer et M. Carton, *La société des savoirs. Trompe-l'œil ou perspectives ?* Paris : L'Harmattan
- MILLER, P. et N. ROSE. 1990. « Governing economic life », *Economy and Society*, Vol.19, No 1, pp.1-24.
- MILLOT, P. 2003. « La reconfiguration des universités selon l'OCDE : économie du savoir et politique de l'innovation », *Actes de la recherche en sciences sociales*, no 148, pp.63-73.
- MIR, A. et R. MIR. 2005. « Producing the Governable Employee », *Culture Dynamics*, vol 17, no 1, pp.51-72.

- MOKYR, J. 2001. *The Gifts of Athena: Historical Origins of the Knowledge Economy*. Princetown : Princetown U Press.
- MONTLIBERT, C. 2004. *Savoir à vendre. L'enseignement supérieur et la recherche en danger*. Paris : Raisons d'Agir.
- MOUNIER, A. 2002. « Capital humain et croissance. Développement des connaissances ou appauvrissement de la pensée ? » dans Dockès, P. (dir.) *Ordres et désordres dans l'économie-monde*. Paris : Presses universitaires de France.
- NITZAN, J. 1998. « Differential accumulation : toward a new political economy of capital », *Review of international political economy*, vol 5, no 2, pp. 169-216.
- OCDE. 2005. *La modernisation du secteur public : la route à suivre*. Paris, L'Observateur OCDE.
- OCDE. 1996. *L'économie fondée sur le savoir*, Direction de la science de la technologie et de l'industrie. En ligne : http://www.oecd.org/document/21/0,3343,fr_2649_34223_1894485_1_1_1_1,00.html. Consulté en mars 2008.
- OCDE, La gestion publique en mutation, 1995
- OLSSSEN, M. 2004. "The school as the microscope of conduct: on doing Foucauldian research in education", in J. Marshall (Ed.) *Poststructuralism and education*. Kluwer Academic Publishers.
- OLSSSEN, M. 2003. "Structuralism, post-structuralism, neoliberalism: assessing Foucault's legacy", *Journal of Education Policy*, 18 (2), pp. 189-202.
- ORLÉAN, A. 2000. « L'individu, le marché et l'opinion », *Esprit*, novembre, pp.51-75.
- OSBORNE, D. et T. GAEBLER. 1993. *Reinventing Government : How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector*. NY: Plume.
- PALAN, R. 2000. « Recasting Political Authority », dans Germain, R. (dir.), *Globalization and its critics*. New York : St-Martin's Press.
- PAQUET, G. 2001. « La gouvernance en tant que manière de voir : le paradigme de l'apprentissage collectif », dans L. Cardinal et C. Andrew (dir.), *La démocratie à l'épreuve de la gouvernance*, Ottawa : Les Presses de l'Université d'Ottawa, pp. 9-41.
- PASSAVANT, P. 2005. « The Strong Neoliberal State : Crime, Consumption, Governance », *Theory and Event*, vol 8, no 3.
- PERELMAN, M. 1998. *Class warfare in the information age*. New York : St. Martin's Press.
- PETERS, M. A. 2005. *Building knowledge cultures: education in an age of knowledge capitalism*. Lanham, Rowman & Littlefield.
- PETERS, M. A. 2002. "Globalization and the knowledge economy: implications for education policy", *Common Ground*. En ligne: <http://MichaelPeters.Author-Site.com/>. Consulté en avril 2008.
- PINEAULT, É. 2006. « Au delà de l'expressionnisme et du marxisme : éléments pour une théorie critique des structures sociales du capitalisme avancé », *Conférences de la Chaire MDC*. En ligne : <http://www.er.ugam.ca/nobel/ieim/IMG/pdf/pineault-dec-2006-2.pdf>. Consulté en avril 2008.
- PIRON, F. 2003. « La production politique de l'indifférence dans le nouveau management public », *Anthropologie et Sociétés*, vol. 27, n° 3, pp. 47-71.
- PLIHON, D. 2004. *Le nouveau capitalisme*. Paris : La Découverte.
- POOLEY, S. « The State Rules, OK? The Continuing Political Economy of Nation-States », *Capital and Class*, Vol. 43, No. 1, pp. 65-82.

- PORTER, T. et M. Webb. 2004. *The Role of OECD in the Orchestration of Global Knowledge Networks*. Conférence présentée au colloque de l'Association des études internationales de Montréal. En ligne : <<http://www.cpsa-acsp.ca/papers-2007/Porter-Webb.pdf>>. Consulté en juin 2008.
- READ, J. 2003. *The micro politics of capital*. NY : Suny Press.
- REICH, R. 2001. *Futur parfait : progrès technique, défis sociaux*. Paris : Village Mondial.
- ROSIER, B. 1988. *Les théories des crises économiques*. Paris : La Découverte.
- SASSEN, S. 1996. *La Ville globale*. Paris : Descartes.
- SASSEN, S. 1995. « The State and the Global City: Notes Towards a Conception of Place Centred Governance », *Competition and Change: The Journal of Global Business and Political Economy*, Vol. 1, No. 1, pp. 31-50.
- SCHILLER, D. 1999. *Digital Capitalism: Networking the global market system*, Cambridge, The MIT Press.
- SCHUGURENSKY, D. 1999. « Higher education restructuring in the era of globalization : toward a heteronomous model ? » in RF Arnove et CA Torres (eds), *Comparative Education : The Dialectics of the global and the local*, Rowman and Littlefield Publishers.
- SHINN, T. 2002. « Nouvelle production du savoir et triple hélice. Tendances du prêt-à-penser les sciences », *Actes de la recherche en sciences sociales*, no 141-142, mars 2002, pp. 21-30.
- SLAUGHER, S. et L. LESLIE. 1999. *Academic Capitalism*. Baltimore : Johns Hopkins.
- SOSTERIC, M. et al. 1998. « The University, Accountability, and Market Discipline in the Late 1990s », *Electronic Journal of Sociology*, 1998. En ligne :<<http://www.sociology.org/content/vol003.003/sosteric.html>>. Consulté en janvier 2008.
- STEHR, N. 2000. « Le savoir en tant que pouvoir d'action », *Sociologie et sociétés*, vol. 32, no. 1, pp.157-170.
- STERH, N.1994. *Knowledge Societies*, London : Sage.
- ST-GERMAIN, M. 2001. « Une conséquence de la nouvelle gestion publique : l'émergence d'une pensée comptable en éducation », *Éducation et francophonie*, vol. XXIX, no 2.
- THÉRÉT, B. 2002. « Mondialisation et État-providence : les risques et contradictions de la stratégie de mondialisation de l'État fédéral canadien » dans Lamotte, B. et A. Mounier, *Transformations du travail et croissance économique*, Paris L'Harmattan.
- THRIFT, N. 2006. « Re-inventing invention : new tendencies in capitalist commodification », *Economy and Society*, Vol.35, No 2, pp. 279-306.
- THRIFT, N. 2005. *Knowing Capitalism*. London : Sage
- THRIFT, N. 1997. « The rise of soft capitalism », *Cultural Values*, vol. 1, no. 1, pp. 29-57.
- TIERNEY, W. (ed). 2004. *Competing conceptions of academic governance : negotiating the perfect storm*. Baltimore : Johns Hopkins University Press.
- TOULOUSE, J.M. 2007. *Rapport de recherche sur la gouvernance des institutions universitaires*. Rapport pour l'Institut sur la gouvernance des organisations privées et publiques (IGOPP-HEC), Groupe de travail sur la gouvernance des universités. En ligne : <http://www.igopp.ca/fr/Publications/17_Rapport%20de%20recherche%20sur%20la%20gouvernance%20des%20institutions%20universitaires.pdf>. Consulté en janvier 2008.
- TSOUKALAS, C. 2002. « Relative Autonomy and Changing Forms » dans Aronowitz, S. et P. Bratsis (dir). *Paradigm Lost. State theory reconsidered*. Minneapolis/London: University of Minnesota Press

UNIVERSITY OF CALIFORNIA, *The Power of knowledge and Innovation*, Rapport annuel 1996-1997. En ligne <<http://www.ucop.edu/ucophome/cao/reports/1997/powrmain.htm>>. Consulté en mars 2008.

VERCELONE, C. 2003. *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel*. Paris : La Dispute.

VINOKUR, A. 2007. « La loi relative à la responsabilité des Universités : un essai de mise en perspective », *Revue de la régulation*, n°2.

WEINGART, P. 1997. « From Finalization to Mode 2: Old Wine in New Bottles? », *Social Science Information*, vol. 36, no. 4, pp. 591-613.

WENDY, L. et W. WALTERS. 2005. « Globalization as Gouvernementality », *Alternatives*, vol 30, no 1, pp. 495-515.

WOODWARD, R. 2004. "The OECD ", *New Political Economy*, vol. 9, no. 1, pp.113-127.

ZIZEK, S. 2007. *Le sujet qui fâche*. Paris : Flammarion.