




CM  
CAHIERS  
MARXISTES

# Savoirs et Capital<sup>(1)</sup> : l'Université

S. Bouquin - J-L. De Meulemeester - L. Dianoux - P. Gillis - J. Moriau  
Y. Moullier-Boutang - J. Nagels - M. Osterrieth - M. Puig



avril-mai 2005 230

## **Les Cahiers Marxistes**

Référant aux courants marxistes, la revue tend à considérer la société comme totalité ; à privilégier donc une approche multidisciplinaire critique et l'articulation entre théories et pratiques sociales. Les engagements y seront assumés comme clé de scientificité ou comme valeur philosophique et morale. La revue se conçoit comme lien entre chercheurs, citoyens actifs et responsables d'organisations sociales et politiques. Elle procède actuellement plutôt par thème.

---

### **Abonnement** (5 numéros)

pour la Belgique	30 EUR
pour l'Union européenne	35 EUR
hors Union européenne	40 EUR

au compte **001-1047600-76** des *CM*  
av. Derache, 94 b. 6, 1050 Bruxelles,  
ou carte VISA/MASTERCARD

Tél/fax : 0032-2-650.49.21.

E-mail : [cmarx@ulb.ac.be](mailto:cmarx@ulb.ac.be)

[www.ulb.ac.be/socio/cmarx](http://www.ulb.ac.be/socio/cmarx)

---

### **Comité de rédaction**

Mateo Alaluf, Jacques Aron, Claire Billen, Francis Bismans, Albert Carton, Barbara Delcourt, Pascal Delwit, Pierre Gillis, Michel Godard, Serge Govaert, Jean-Jacques Heirwegh, Rosine Lewin, Jacques Moins, Jacques Nagels, Nadine Plateau, Maggy Rayet, Claude Renard, Jean-Maurice Rosier, Christian Vanderमotten, Benoît Verhaegen.

### **Rédacteurs en chef**

Pierre Gillis & Michel Godard

### **Secrétariat, mise en page & couverture**

Thomas Perissino

Les *Cahiers Marxistes* sont publiés avec le soutien du GReMSS de l'Institut de Sociologie de l'ULB.

## Sommaire

• <i>Edito</i>		3
• Appropriation des savoirs et « <i>société de la connaissance</i> »		
	<b>Jacques Moriau et Maria Puig</b>	9
• Les nouvelles clôtures : les NTIC ou la révolution rampante des droits de propriété	<b>Yann Moulier Boutang</b>	21
• Les savoirs dans la société marchande	<b>Stephen Bouquin</b>	51
• La «révolution culturelle» académique		
	<b>Jean-Luc De Meulemeester</b>	67
• Bioentrepreneariat et système d'innovation	<b>Laurent Dianoux</b>	81
• Le commerce est-il soluble dans la science ?	<b>Marc Osterrieth</b>	105
• Les senteurs bolognaises de la nouvelle cuisine universitaire		
	<b>Pierre Gillis et Jean-Maurice Rosier</b>	125
• L'accumulation primitive du capital au Vietnam à partir du <i>Doi Moi</i> de 1986	<b>Jacques Nagels</b>	143



## Savoirs et capital<sup>(1)</sup> : l'Université

A bien en soupeser le titre, notre lecteur aura pu deviner que nous lui proposons plutôt un numéro d'économie politique qu'un essai d'analyse pédagogique. La présence d'un indice annonce en outre la venue d'un second numéro, avec une déclinaison au titre provisoire «(2) : *En finir avec la propriété (intellectuelle) ?*».

### Un nouveau mode de production ?

On a déjà crédité Marx d'avoir été un «*penseur de la technique*»<sup>1</sup>, un penseur des ruptures, révolutionnaires comme épistémologiques. Ainsi, l'hypothèse de révolution industrielle, esquissée par Saint-Simon au début du XIX<sup>e</sup> siècle, est aujourd'hui devenue un fond commun des sciences sociales, aussi bien pour les historiens que pour les économistes qui étudient les XIX<sup>e</sup> et XX<sup>e</sup> siècles. On ne saurait négliger qu'entre-temps les travaux de Marx et des courants marxistes y ont fait l'apport fondateur, premier, d'une analyse revendiquée matérialiste du capitalisme – industriel notamment – et de son histoire. Ni que cette analyse, en visant essentiellement les «*rapports sociaux de production*», articule production des biens matériels et rapports sociaux, entendre notamment : connaissances, modèles culturels, droit...

Du côté de la production, on s'est efforcé de distinguer des époques industrielles en tablant tantôt sur les moteurs et les sources énergétiques – vapeur, électricité, diesel, ... charbon, pétrole, nucléaire – tantôt sur les secteurs successivement de pointe – sidérurgie, chimie, automobile, ... –

1. Selon le propos du philosophe Kostas Axelos, et le titre de son ouvrage de 1961. Mais il s'agissait d'une approche de «marxologue», sur la thématique de l'aliénation chez Marx et ses inspirateurs.

ou encore sur les moyens de transport, et en combinant ces divers éléments.

Il est entendu pour la période contemporaine que l'informatique a provoqué une révolution industrielle, le plus évident concernant l'automatisation des machines, outils et procédés. La notion de révolution «*informativelle*» serait donc, d'un point de vue matérialiste, la mieux adaptée pour repérer la transition. Mais à constater que prévaut l'usage du qualificatif «*informationnel*», on doit bien noter une ambition plus grande, qui vise les contenus – l'information, réputée nouvelle matière première – et par là, simultanément, les savoirs et les travailleurs, le rapport au travail. Que s'y mêle une vieille ritournelle anti-matérialiste ne peut empêcher de voir que le rapport au travail est effectivement modifié pour une part notable des salariés.

Du côté des rapports sociaux précisément, la référence informationnelle va communément de pair avec une invocation de «*la société post-industrielle*». La notion reflète certes une part de psycho-sociologisme vulgaire, qui permet d'ignorer le salariat en observant, ici, la diminution du nombre des salopettes bleues et l'augmentation des tabliers blancs ; et une part d'hypocrisie, qui ne saurait voir, ailleurs, la mondiale demande d'industrialisation et de salaires.

Mais plus modestement, on ne peut refuser de prendre en compte un changement de la géographie des métiers et des contenus de qualification, ainsi que la possibilité croissante, dans les pays développés, de développer des services non productifs.

S'agissant d'articuler nouvelles forces productives et nouveaux rapports sociaux, nouvelles connaissances, l'usage marxien des termes métaphoriques infrastructure et superstructure a souvent été jugé malheureux pour cause de connotation statique, celle d'un bâtiment, alors que l'ambition déclarée était et reste de caractériser un rapport historique, une dynamique.

Sacrifiant au discours dominant, une métaphore boursière serait-elle aujourd'hui mieux reçue ? Essayons celle-ci : comme dans les Sicav à cliquets, une connaissance, un savoir constituent une valeur quand ils sont incorporés aux moyens de production, machines et force de travail ; ils sont alors «*acquis*», comme le cliquet, c'est-à-dire susceptibles d'effets durables, y compris sous forme d'exigences de reproduction, simple ou élargie. *A contrario*, l'image boursière va bien aussi avec celle de la «*bulle*» : n'y a-t-il pas des accumulations spéculatives «*d'informations*» réputées majeures et finalement bidon, comme les entreprises qui prétendaient les vendre ?

Il faut encore rappeler que le travail de Marx sur le capital n'a pas négligé les phases de circulation, financières et commerciales, en amont et en aval de la production. Pour avoir démontré que le surplus social, la vraie richesse ne s'y produisent pas mais s'y déplacent, Marx et ses héritiers n'en considèrent pas moins leur rôle comme réel. En particulier celui des marchés, avec leurs fluctuations de prix, et accessoirement certaines péripiéties : boursières, commerciales, pour les casinos de pertes et de gains.

Au moment d'être tentés par l'hypothèse que la connaissance ou l'information seraient une sorte de matière première distincte (des moyens de production et de la force de travail), avec leurs marchés propres, on se souviendra de plus, enfin et en particulier, des analyses de la rente foncière et minière : le tribut foncier ou minier implique certes une rente absolue liée au droit absolu de propriété, mais la plus-value tirée de la force de travail du paysan / du mineur reste la clé de la valeur d'échange.

Mais encore, on devra bien considérer que les batailles de brevets d'aujourd'hui, entre universitaires par exemple, évoquent un droit de propriété sur les connaissances qui fait furieusement penser aux droits des corporations d'Ancien régime et des peuples primitifs sur leurs secrets de fabrication. Pré- ou proto-capitalistes en somme.

## **Ladite société de la connaissance**

Comme l'histoire l'a déjà fait voir quelques fois, la révolution technique va de pair avec une restructuration du capital : des entreprises sont fermées, d'autres ouvertes, pas forcément au même endroit, généralement pas par les mêmes investisseurs ; et une accumulation-concentration de capitaux préside aux investissements.

C'est dans ce mouvement général, outre celui des extensions territoriales et mondiales, que l'Union européenne a développé, depuis 1994 au «sommet» de Lisbonne, le projet dit de «*société de la connaissance*». Si la perspective est très concrète – de mobiliser des moyens pour la recherche et l'innovation, d'adapter les écoles et les universités – et concerne le champ concurrentiel mondial, le discours global est bien du type «informatique» évoqué ci-dessus.

La conjoncture politique donne en l'espèce une dimension quantitative et qualitative nouvelle à des relations entreprises-universités qui sont anciennes. C'est précisément ce changement que nous avons entrepris de discuter.

Nous avons pour cela pris le relais d'un séminaire tenu à l'ULB de février à mai 2002, et intitulé «*L'appropriation des savoirs académiques dans la société de la connaissance*»<sup>2</sup>. Plusieurs des participants ont accepté de rédiger, actualiser ou retravailler un texte de leur intervention, et nous avons convenu d'en ajouter d'autres, jusqu'à obtenir les deux numéros annoncés.

Comme animateurs de ce séminaire, deux d'entre les soussignés, **María Puig** et **Jacques Moriau** ont rédigé un article de synthèse qui présente les questionnements mis en chantier en 2002. En même temps que s'imposent des notions du type capital intellectuel, se posent un problème général de marchandisation et celui en particulier de l'Université : est-ce encore un service public ? que deviennent l'autonomie et la liberté académiques ? Si l'avènement d'une «*société de l'information*» emporte la perspective de savoirs démocratisés, celui d'une «*société capitaliste de la connaissance*» signale plutôt la captation d'un bien collectif. C'est ainsi que s'ouvre une bataille pour les droits de propriété intellectuelle, que s'instaurent des rapports de concurrence dans et entre les universités. Problèmes éthiques et de pouvoir à la clé.

Les deux textes suivants, de **Yann Moulier Boutang** et de **Stephen Bouquin**, présentent des analyses contrastées sur la notion de «*capitalisme cognitif*».

Le premier, de YMB, nous apporte le produit d'une réflexion de plusieurs années entamée sur une comparaison d'histoire économique : comme les *enclosures* ont été l'outil du passage au capitalisme dans les campagnes, de la libération-expulsion des paysans vers la ville et l'industrie et *ipso facto* du décollage du capitalisme industriel, l'appropriation privée du capital connaissance signale un «*basculement historique*», en tout cas l'avènement d'un «*troisième capitalisme*», ledit capitalisme cognitif venant après le marchand et l'industriel. A moins qu'il ne s'agisse, et l'auteur incline à le proposer en conclusion, d'un changement de mode de production. Son argument principal porte sur l'éclatement du concept de propriété privée théorisé par la bourgeoisie (à partir de Locke au XVII<sup>e</sup> siècle), éclatement précisément emporté par les nouvelles technologies de l'information : par delà l'innovation technologique, il s'agit d'un nouveau système socio-technique. Et les «*nouvelles clôtures*» sont intenable, les nouvelles technologies de l'information et de la communication emportant une libération égalitaire dans et hors le travail.

2. Séminaire de philosophie politique et juridique, Action de recherche concertée (ARC) «*Pour une philosophie de l'université*». Promoteurs: G. Haarscher et J-M. Ferry.



Le second, de SB, propose une critique du courant Negri-Rullani-MoulierB. A la thèse d'une double révolution, technologique et des rapports sociaux, il commence par opposer un double constat de continuité : poursuite *crescendo* de deux siècles d'innovation accélérée ; poursuite d'un régime d'exclusion sociale – relativement aggravée, plutôt que libération – et de la salarisation. La focalisation sur le savoir et les connaissances lui paraît dès lors une sorte de sublimation de l'inégalité, l'idéologie du tiers «inclus», à l'heure où la hiérarchie des positions et des diplômes se perd à mesure que le nombre des diplômés augmente et que ceux-ci sont mis en concurrence. L'auteur note encore que l'incorporation de connaissance aux moyens de production était déjà au programme des doctrines sur la productivité des années 1950-60. Et il repère en passant, à propos du travail «immatériel» ou «cognitif», un néo-proudhonisme à deux variantes : l'une, systémique, plaidant pour le statut d'indépendant, «l'intéressement» et les *stock options* ; l'autre, anti-systémique, défendant l'allocation universelle. Joli dos-à-dos !

## Les marchands du temple de la connaissance

Nous passons ensuite du côté des universités, lieux et acteurs majeurs des changements en cours. **Jean-Luc Demeulemeester** appuie son propos sur une analyse historique des modèles d'Université ayant prévalu aux XIX<sup>e</sup> et XX<sup>e</sup> siècles, au temps du capitalisme industriel donc. Aujourd'hui, l'implication des universités dans une «*économie de la connaissance*» va de pair, concrètement, avec un processus de massification – un produit de la croissance d'après-guerre, plutôt qu'une cause – et avec une politique de restriction des dépenses publiques mise en œuvre par les néolibéraux de toutes couleurs. Le modèle du marché se développe ainsi, tant poussé de l'extérieur que tiré de l'intérieur, l'instrumentalisation économique de l'Université bousculant tant les modèles académiques que les objectifs humanistes d'éducation et d'émancipation qui y avaient trouvé un relais.

Au rang des nouvelles technologies, nous le verrons encore, les biotechnologies constituent notoirement un secteur économique majeur. Le problème général de l'application des droits de propriété intellectuelle et de la marchandisation du vivant est toutefois bien plus qu'un problème économique. La contribution de **Laurent Dianoux** en démonte d'abord les ressorts techno-scientifiques en parcourant le chemin des OGM, les organismes génétiquement modifiés, et des tests génétiques, chemin qui passe aussi par ... l'OMC. Mais la question centrale qui est posée, et qu'il nous renvoie, est celle des choix dans les domaines techno-scientifiques. Choix complexes dans des sociétés complexes : le statut ancien des experts, des savoirs scientifiques est mis en cause. L'auteur plaide pour

le développement de lieux de débat nouveaux, l'expérimentation et la reconnaissance de nouvelles procédures démocratiques.

Cette mise en perspective donnera tout son poids à l'article suivant de **Marc Osterrieth**. Nous sommes avec lui sur le terrain d'une université parmi d'autres où la «troisième fonction», économique, prend la forme et le nom de *spin off*, de «parcs scientifiques» et de «pôles d'excellence». Le domaine des biotechnologies y est à l'honneur, et l'auteur nous indique comment les partenariats avec les entreprises privées soulèvent des questions de propriété intellectuelle. Celle en particulier de sa valorisation et de la rémunération du travail de recherche, celle connexe du statut des chercheurs. Les universités sont déjà des entreprises.

Pour conclure ce premier numéro, nous en revenons à l'Europe et à ses stratégies «de la connaissance». En matière universitaire, la déclaration de Bologne a mobilisé un ensemble plus large que l'Union, quarante pays actuellement. **Pierre Gillis et Jean-Maurice Rosier** nous proposent une analyse du dernier décret de réforme de l'enseignement supérieur, «décret Bologne» dans le langage commun, et les auteurs jugent plus correct de dire «décret Dupuis». Au cœur de la cible, la «première fonction» des universités, l'enseignement, et l'enjeu de sa marchandisation. En conclusion d'une analyse comparée Bologne/Dupuis, et le problème des nouvelles académies examiné séparément, les auteurs soulignent que le décret Dupuis n'est pas un décret de marchandisation. Pour s'en réjouir, tout en confirmant que la marchandisation avance, par d'autres voies.

**Maria Puig**  
**Jacques Moriau**  
**Michel Godard**

Hors thème, nous publions un article de **Jacques Nagels** sur «l'accumulation primitive du capital au Vietnam» depuis 1986. Avec une annexe de comparaisons Chine/Vietnam.

Il y a maintenant trente ans que, après les français, les soldats américains ont été chassés. Il a fallu ensuite reconstruire et développer : l'auteur examine le chemin parcouru depuis «le renouveau», le *Doi Moi* de 1986.

## **Appropriation des savoirs et «*société de la connaissance*»**

Maria Puig et Jacques Moriau\*

Un phénomène traverse aujourd'hui l'entièreté du monde de la recherche académique et scientifique : l'assimilation croissante des savoirs à des biens économiques. Ce processus s'accompagne d'une logique d'appropriation étant donné les rapports étroits entre rentabilité et concurrence au sein du marché capitaliste.

### **Enjeux économiques, politiques et juridiques**

D'un point de vue historique, les multiples connexions que les savoirs académiques et scientifiques ont toujours entretenues avec les intérêts politiques et économiques de leur temps démentent l'image idéalisée de l'Université comme lieu où s'accomplit une poursuite paisible de connaissances désintéressées. Toutefois, c'est surtout depuis les années 1970 que l'accélération de certains processus permet de rompre avec cette image et resitue les enjeux de la tension entre la pertinence scientifique du savoir et celle de son intérêt social, économique et politique.

---

\* Maria Puig est docteure en philosophie de l'Université Libre de Bruxelles, membre du Groupe d'études constructivistes de l'ULB. Jacques Moriau est licencié en sciences sociales, chercheur au Centre de sociologie de la Santé de la même université. L'un et l'autre ont été les chevilles ouvrières du cycle de conférences «L'appropriation des savoirs académiques dans la société de la connaissance» organisé en 2002 dans le cadre du séminaire de philosophie politique et juridique de l'ULB.

Avec les années 1990 se forme une nouvelle vague d'intérêt politique et économique vis à vis des institutions académiques<sup>1</sup>. L'on s'interroge notamment sur la place qu'elles sont vouées à prendre dans une société dite «*de la connaissance*», selon la terminologie sanctionnée par l'Union européenne à Lisbonne en 1994, ou encore sur la rentabilisation de leur «*capital intellectuel*» au sein de ce que certains appellent le «*capitalisme cognitif*»<sup>2</sup>. Sous sa forme institutionnelle, cet intérêt pousse l'Université et les institutions de recherche à de profondes transformations notamment en ce qui concerne leur implication sociale et leur caractère «public». Au cœur de l'interrogation se trouve le savoir produit dans les institutions scientifiques et académiques, compris toutefois en tant qu'il est attaché et construit dans et par un tissu de liens sociaux, économiques et politiques. Il s'agit plus particulièrement du savoir académique produit par la fonction de recherche<sup>3</sup> exercée au sein de l'Université.

Nous prolongeons ainsi nos interrogations sur les processus de transformation de ce qui est **compté** comme un savoir légitime. Force nous est de constater que, aujourd'hui, faire de «la science pour la science» n'est plus tout à fait un argument opposable au reste de la société. L'Université, jadis considérée – et sans doute idéalisée – comme une tour d'ivoire, se voit aujourd'hui pleinement reconnaître une fonction sociale. Cette «*ouverture sociale*»<sup>4</sup> de l'Université est, de nos jours, un fait assumé pour le meilleur et pour le pire. Le pire étant probablement l'assimilation de la pertinence sociale des savoirs et de l'enseignement à une pertinence «économique» des plus réductionnistes, celle qui se mesure en termes de création de profit. Il est probable que le meilleur, malheureusement, ne soit pas notre objet ici.

Nous présenterons ici quelques uns des enjeux liés à cette transformation et camperons le paysage dans lequel ils émergent.

1. Dont témoigne l'élaboration de nombreux rapports commandés par les gouvernements étatiques et des études et rapports de la Commission européenne et autres instances transnationales. Mais aussi nombre de publications et recherches qui interrogent le statut de l'Université actuelle.
2. Voir la contribution de Yann MOULIER BOUTANG à ce numéro des *CM*.
3. Il y aurait aussi beaucoup à dire sur les dynamiques d'appropriation pesant sur les fonctions d'éducation et d'accréditation des universités. Voir la contribution de Jean-Luc DEMEULEMEESTER dans ce numéro des *CM*.
4. Peter SCOTT, «The Postmodern University» in Peter Scott, ed., *The Postmodern University? Contested Visions of Higher Education and Society*, SRHE & Open University Press, Buckingham, 1997.

## Un monde mis à prix ?

«*Le monde n'est pas une marchandise... La terre n'est pas à vendre*». Ces slogans, issus des mouvements dits altermondialistes, reflètent les résistances à l'extension des logiques de marché capitalistes à des domaines que l'on croyait, au cœur des logiques anciennes, préservés. Nous assistons actuellement à l'intensification des conditions de privatisation et de marchandisation de l'ensemble du monde vécu. Que ce soit dans la vie quotidienne ou au travers de décisions préparées dans des lieux de pouvoir transnationaux, de longues séries de relations d'échange et de coopération sont réorganisées sous une forme marchande (soins aux personnes, gestion des risques<sup>5</sup>, ...). De multiples forces contribuent à l'affaiblissement systématique des services publics, à la mise en place de projets de privatisation de certains biens publics (eau, diversité biologique). Une pression accrue s'exerce pour que le temps privé devienne du temps productif (réforme des pensions, débats autour du taux d'emploi, formation «*tout au long de la vie*»).

De façon généralisée, l'individualisation des intérêts et des conditions d'accès au bien-être est opposée à la construction et au maintien de structures garantant le bien commun et d'agencements de promotion de l'égalité économique et sociale. Tout tend à devenir valorisable au sens réductionniste de la valeur économique d'échange marchand. De plus en plus ouvertement, les modèles économiques du néolibéralisme s'imposent à l'ensemble de la planète. Remodelant, au travers de médiations complexes et souvent de façon brutale, une multitude de rapports sociaux, de formes de régulation, de modes d'existence. Au jour le jour, le néolibéralisme devient mode de vie.

Le système capitaliste vit sur l'appropriation privée du surplus socialement produit. La privatisation des biens collectifs, au premier rang desquels figure la nature, est un des ressorts historiques de son développement<sup>6</sup>. Constamment, de nouveaux domaines de profit sont appropriés. Aujourd'hui, singulièrement, c'est le cas de la valeur accumulée dans les structures de protection publique consolidées au long des cinquante dernières années. Aussi s'impose la volonté de donner une valeur d'échange à des biens qui échappaient jadis à la sphère marchande ou dont la valeur était devenue, au travers des luttes sociales, l'objet d'une appropriation et d'une gestion publiques. La fonction égalitaro-redistributive de l'Etat-providence est aujourd'hui mise à mal, décriée de toutes

5. Voir Ulrich BECK, *La société du risque*, Aubier, Paris, 2001.

6. Michel BEAUD, *Histoire du capitalisme de 1500 à nos jours*, Le Seuil, Paris, 1981.

parts comme inefficace voire «*peu rentable*» – accusation dont l'absurdité est heureusement aussi remarquée. Son démantèlement se concrétise dans la diminution drastique des budgets consacrés aux services publics.

Il ne suffit cependant pas d'opposer une logique étatique à une logique privée, car ce sont des Etats eux-mêmes qui mettent en œuvre les outils permettant l'appropriation privée et qui restreignent leur rôle, au mieux à celui d'arbitre, au pire à celui d'agent contractuel parmi d'autres<sup>7</sup>. C'est dans ce mouvement que se voit repensée la politique publique concernant l'enseignement. La logique émancipatoire que l'on pouvait retrouver dans le terme «*instruction publique*» est écrasée par la combinaison de contraintes budgétaires - reflets de choix politiques - et par la promotion d'objectifs économiques.

L'enseignement et, plus particulièrement, l'Université, se voient enfermés dans des carcans budgétaires strictement limités alors que le nombre d'étudiants croît et que les missions dévolues à l'Université ne cessent de s'étendre. Rien d'étonnant à ce que l'institution académique, confrontée aux pressions générées par la multiplicité des formes que revêt la «demande sociale» (exprimée en taux de réussite, en termes de formation tout au long de la vie, d'expertise, de fourniture de formation qualifiante, de recherche pré-compétitive, mais aussi en termes de recherche fondamentale, notamment en ce qui concerne les sciences médicales) adopte les solutions qui lui sont ouvertes à moindres coûts politiques, organisationnels et réflexifs : la sollicitation des sources privées de financement.

Transformer le monde en marchandise n'a rien d'évident. Cela suppose nécessairement de pouvoir le segmenter et de contrôler son usage. L'établissement, sous de multiples formes, de barrières à l'accès<sup>8</sup> permet de transformer des biens jadis publics ou non appropriables en quasi-marchandises et de procurer une rente à ceux qui parviennent à établir ces barrières. Cette confiscation exige bien sûr de s'appuyer sur des outils renouvelés de protection de la propriété privée. Dans cette transformation, la notion d'**innovation** occupe une place centrale. Innover revient bien souvent à affirmer l'importance du montage complexe qui a été réalisé entre des biens matériels et des biens immatériels (savoir-faire, image de marque, connaissance, culture). C'est ce mixage qui

7. Peter SCOTT, *The Meanings of Mass Higher Education*, SRHE & Open University Press, Buckingham, 1995.

8. Voir Jeremy RIFKIN, *L'âge de l'accès*, La Découverte, Paris, 2000.

«confère à la marchandise une valeur sans rapport avec ce qu'on entendait jusqu'ici par valeur économique d'échange : à savoir une valeur quasi artistique, symbolique de ce qui est inimitable et sans équivalent»<sup>9</sup>. Un enjeu central demeure de créer de la rareté. A la rareté des ressources et des biens produits, s'ajoute la rareté des savoirs et des connaissances utiles au régime capitaliste. La construction de systèmes nationaux ou supra-nationaux d'innovation, comme l'Espace européen de la recherche, vise à engendrer et à renforcer cette fameuse «nouvelle économie», appuyée sur l'usage marchand des connaissances, et source espérée de croissance. Cette politique passe, inévitablement, par la mobilisation et l'intégration au monde économique de ce qui est à ce jour la principale source et le plus grand réservoir de connaissances publiques formalisées : l'Université.

## Une société de la connaissance ?

L'on a vu s'étendre, dans les années 1990, la notion de société de la connaissance. La version optimiste de cette idée est celle d'une société qui promeut un partage plus large de savoirs (dont la production ne dépend plus uniquement des universités et autres institutions scientifiques traditionnelles) ; une société dans laquelle, grâce à son imbrication avec la «société de l'information» et les technologies qui la caractérisent, le savoir est démocratisé, les lieux d'accréditation des «experts» se multiplient, et les compétences «informelles» peuvent être valorisées comme des savoirs. Une telle vision souligne les occasions offertes, depuis les années 1970, par l'ouverture sociale progressive de l'Université – notamment en ce qui concerne l'accréditation de ce qui compte comme savoir valable, la démocratisation des savoirs et le décentrage de l'expertise (groupes d'usagers, habitants...). Dans ce contexte, l'Université s'assumerait comme un agent parmi d'autres dans un monde où les multiples lieux du savoir s'imposent et se voient reconnus... ce qui est, nous ne le nions pas, intéressant à plus d'un titre.

Cependant, le projet d'une société **capitaliste**<sup>10</sup> de la connaissance, contrairement à ces discours rebattus, signifie aussi l'établissement de nouveaux liens entre des connaissances, formalisées grâce à des appuis multiples, et des propriétaires individualisés de ces connaissances. Ce qui ne bénéficie en rien à une diffusion plus large et plus libre des

9. André GORZ, *L'immatériel. Connaissance, valeur et capital*, Galilée, Paris, 2003.

10. Voir David ROBERTSON, «Knowledge Societies, Intellectual Capital, Economic Growth» in Harry Gray, ed., *Universities and the Creation of Wealth*, SRHE & Open University Press, Buckingham, 1999.

savoirs. La société de la connaissance est aussi celle dans laquelle le savoir est un capital et où les différentes instances de sa production sont en concurrence pour devenir le passage obligé pour l'attribution de l'accreditation. A titre d'exemple pensons à la course aux formations, considérées comme un *up-grading* constant des compétences individuelles. Cette logique entre en conflit direct avec une conception de l'éducation et de la recherche comme un projet **collectif** d'émancipation. A l'inverse, elle est en phase avec une conception concurrentielle de la société dans laquelle chaque décision doit s'évaluer à l'aune des avantages produits dans le but de la survie individualiste<sup>11</sup>. La formation devient ainsi le moyen de valoriser individuellement des connaissances qui trouveront à s'appliquer dans un contexte lui-même dessiné pour privilégier l'appropriation privée de la valeur.

Cette logique de clôture se fait également sentir dans la recherche à travers la re-codification de la transmission du savoir en fonction de nouvelles règles, principalement celles du marché et de ses logiques concurrentielles à tendance oligopolistique. Ainsi, les universités, incitées en grande partie par des mesures politiques internationales, commencent à réguler le droit de propriété de leurs chercheurs et de leurs enseignants. Le développement d'une économie basée sur l'innovation perpétuelle engendre des logiques de rétention de la connaissance. Le choix des thèmes des recherches et le pilotage de celles-ci échappent, de plus en plus souvent, à la communauté scientifique. Les anciennes formes de régulation de l'activité scientifique, comme la sacro-sainte liberté académique, se voient battues en brèche.

Une multitude de questions émergent : comment définir à qui appartiennent les résultats de la recherche ? Comment peut-on assurer un contrôle social sur le choix des orientations de la recherche et sur l'utilisation des résultats ? Comment éviter la création de situation de monopoles sur des savoirs à haute utilité pratique et/ou posant des problèmes éthiques (biotechnologies, nanotechnologies, sciences cognitives) ?

En plaçant la connaissance au centre du processus de production de la valeur, les tenants de la «*nouvelle économie*»<sup>12</sup>, noyau économique de

11. Voir Mateo ALALUF, *Dictionnaire du Prêt-à-penser. Emploi, protection sociale et immigration. Les mots du pouvoir*, EVO, Bruxelles-Charleroi, 2000 ; DE MEULEMEESTER et ROCHAR, «Reforming Education and Training System : the European view», Working paper, Centre Skope, Oxford, 2001.

12. Voir Dominique FORAY, *L'économie de la connaissance*, La Découverte et Syros, Paris, 2000.



la société de la connaissance, réorganisent la hiérarchie des moyens de production. La valeur est maintenant, selon eux, prioritairement «extraite» des savoirs, avant le capital et bien avant le travail. Ce réagencement des forces productives a, évidemment, des conséquences multiples. La qualification des connaissances comme moyen de production à part entière – et non plus comme incorporée ni aux travailleurs, sous forme de compétences et de savoir-faire, ni aux outils de production – et la mise en réalité de cette affirmation (notamment à travers de nouveaux outils comme les matériaux intelligents, la robotique, la programmation, les nanotechnologies,...) exigent de nouveaux dispositifs de production, de distribution et d'acquisition des connaissances.

L'attention ainsi portée à la connaissance et sa collusion accrue avec les appareils de domination impliqués dans l'économicisme actuel repose, peut-être dans des termes nouveaux, la question des rapports – complexes – qui lient savoir et pouvoir. En effet, à travers ses dispositifs, ce que le projet de «*société de la connaissance*» remet en lumière, c'est la volonté d'utiliser les connaissances, à l'instar du capital, autre élément purement indéterminé, comme un puissant outil de distribution (de ressources, de droits, de désirs), donc de distribution de pouvoir. Une nouvelle occasion nous est donnée d'essayer de comprendre en quoi le savoir est politique, comment il devient politique, comment il fait oublier qu'il l'est !

Les connaissances techniques et scientifiques sont au premier rang des connaissances «marchandisables». Leur formalisation, leur standardisation, leur intrication dans un réseau formalisé de producteurs et d'utilisateurs – y compris dans la sphère marchande – les prédisposent à un usage commercial. L'avènement, et devrait-on dire la promotion institutionnelle, d'une «*société de la connaissance*» – dont la matière première et le bien économique principal seraient la production et le transfert d'information – est donc pour certains le cadre général du phénomène d'appropriation des savoirs académiques. Et c'est en ce sens, où la réalisation du profit passe principalement par la production et le transfert de biens «immatériels» (des œuvres, des idées, des «concepts», des connaissances, des innovations, etc.), que se pose le problème de l'appropriation privée de ce profit et de la sécurisation de cette attribution. C'est pourquoi les différentes formes de droit de propriété intellectuelle prennent une place importante dans ce contexte et semblent être un des outils actuellement privilégiés pour permettre la mise à disposition de ces biens sur le marché : le contrôle de l'accès ainsi que le lien entre le profit dégagé et le concepteur. Nous envisageons donc les problèmes que posent ces formes d'appropriation du savoir académique comme un ter-

rain d'étude intéressant pour observer les tensions actuelles au sein des universités et les institutions de recherche scientifique<sup>13</sup>.

Bien entendu, les transformations sont plus rapides, plus massives dans certaines disciplines que dans d'autres. Les sciences biotechnologiques, la génétique, et leurs retombées pratiques ont débuté leur intégration à la sphère marchande depuis une bonne vingtaine d'années. Ces disciplines et les applications qui en sont issues constituent donc un terrain de choix pour explorer les changements en cours. D'un point de vue tant politique qu'économique, il s'agit en effet d'un domaine d'investissement majeur.

Mais il ne figure cependant pas ici uniquement à titre d'illustration. Ces disciplines sont d'abord un terrain de polémique politique. D'une part parce que, touchant au cœur du vivant, elles constituent des outils de choix pour reculer un peu plus les frontières de l'appropriation privée. Le développement des biotechnologies permet de construire de nouveaux agencements qui introduisent la logique capitaliste là où, nous dit-on, réside «*la vie elle-même*»<sup>14</sup>. D'autre part, les processus d'appropriation des retombées des recherches menées en sciences biomédicales ont soulevé de fortes controverses – notamment concernant les obstacles privés à la diffusion dans des pays pauvres des médicaments permettant de traiter le SIDA. Les sciences biotechnologiques sont, actuellement, des savoirs «politiques», au sens où ils engagent, en eux-mêmes, des possibilités de devenir pour un grand nombre d'humains. En portant attention à ces disciplines nous entendons mieux comprendre comment la pratique scientifique de production de connaissance cesse, progressivement, de contribuer à cette idée vague mais puissante de «bien commun».

13. Voir le numéro 232 des *CM*, suite à paraître de celui-ci.

14. Nous faisons référence ici à des analyses féministes des avancées récentes en biotechnologies génétiques. Elles soulignent le réductionnisme d'une pensée de la biologie qui isole des éléments, notamment l'ADN, comme réceptacle de la vie ou, selon l'expression de Sarah Franklin, comme la vie elle-même (*life itself*). L'appropriation privée des interventions des nouvelles technologies sur les corps humains et animaux pose indéniablement des problèmes éthiques et politiques, toutefois la réponse ne réside pas dans un repli dans un ordre moral technophobe qui se limite à prôner la préservation de la nature. Voir Donna HARAWAY, *Modest\_Witness@Second\_Millennium. FemaleMan(c)\_Meets\_OncoMouse TM. Feminism and Technoscience*, Routledge, NY/London, 1997.

## L'Université en société ?

Les contributions réunies pour et publiées par les *CM* témoignent du fait que l'Université ne peut en aucun cas se prendre pour une tour d'ivoire, et de ce qu'elle est, dans ses formes actuelles, en pleine instabilité. De multiples pressions remettent en cause ses modes de fonctionnement. Cette situation de déséquilibre est marquée par des bouleversements dans sa structure organisationnelle, dans ses modes de *management*, dans les formes de validation du savoir produit en son sein, dans la façon dont les autorités académiques conçoivent son rôle et sa place au niveau régional, national ou international.

Dans ce cadre, un domaine de tension peut être articulé autour des différentes significations que l'on donne à l'injonction de «*pertinence sociale*». En effet depuis les années 1970, l'idée de pertinence sociale peut aussi bien s'appliquer au caractère public de l'Université – elle est financée par un Etat censé représenter une société – qu'à son caractère privé – elle est financée par des intérêts privés qui sont aussi partie de la société. Dans les deux cas, les diplômés et le savoir produit sont censés bénéficier à la société dans laquelle s'inscrit l'Université. Dans ce sens une université privée contribue tout autant audit intérêt général qu'une université relevant du secteur public.

Cette conception de l'intérêt général peut être vue comme la prolongation contemporaine de l'idée d'une poursuite désintéressée du savoir. Le «*service à la société*» rendu par l'Université peut s'apparenter aux bénéfices tirés de l'avancement de la connaissance – y compris à travers la formation des forces productives et bureaucratiques des nations – mais aussi, à travers l'essaimage d'une certain esprit critique. Ce n'est pas notre intention de discuter ici la *réalité* effective d'une telle ambition historique, les controverses qu'elle a pu provoquer, ni les dégâts qu'elle a produits. Il ne s'agit pas non plus de montrer une quelconque nostalgie pour un ordre ancien. Il s'agit de suggérer qu'aujourd'hui ces standards perdent vertigineusement du terrain face à une idée considérablement réductionniste de ce que la pertinence sociale des savoirs académiques peut signifier. Les déclinaisons possibles d'une pertinence sociale des savoirs sont loin d'être épuisées par la logique actuelle. La tension entre les différents groupes qui s'affrontent autour des retombées des biotechnologies montre bien ces possibilités<sup>15</sup>.

Quoi qu'il en soit, les outils de production et de distribution des savoirs mis au point jusqu'à présent ne répondent pas à certaines attentes,

15. Voir le numéro 232 des *CM*, en préparation.

notamment des marchés. Le caractère public des institutions chargées de gérer les connaissances dans la société industrielle entre notamment en contradiction avec la volonté d'exploiter de nouveaux «gisements» de profits. L'Université, singulièrement, abrite un ensemble de connaissances et de savoir-faire dont l'accès, si on entend exiger d'eux qu'ils permettent de produire de la valeur marchande et du profit, doit être efficacement restreint. L'assimilation de ces institutions à une logique marchande rencontre dès lors beaucoup d'obstacles. Néanmoins, des dynamiques plus profondes amènent peu à peu les responsables politiques et académiques à aménager les choses pour que le champ universitaire et le champ économique fusionnent.

L'Université, comme toutes les institutions qui produisent des biens valorisables, c'est-à-dire susceptibles d'être incorporés à la production marchande, a été spécialement appelée à «répondre à de nouveaux défis»<sup>16</sup>. La société de la connaissance en est un. Dans ce cadre, il a été proclamé que l'institution académique doit jouer un rôle actif dans l'économie globalisée de la connaissance. Elle doit devenir compétitive. Certains affirment en outre «l'impatience» des sociétés – surtout des entreprises – de voir les académiques s'impliquer pleinement dans leur communauté locale<sup>17</sup> au lieu de se réfugier auprès de reliques élitistes comme la recherche fondamentale. Au nom de la promotion d'universités innovantes et socialement pertinentes, ces critiques de la résistance au changement agitent le spectre des tours d'ivoire. Pourtant l'Université est depuis belle lurette impliquée dans la communauté. Qu'il suffise de rappeler que, dans beaucoup de domaines, la recherche est inséparable du domaine industriel, voire du domaine militaire, laissant très peu de «réserve» à ladite recherche fondamentale. Outre le fait que ces critiques, souvent inspirées par les théories du *New Management* s'acharnent sur les «restes» qui semblent encore non valorisables... on est en droit de se demander si l'on peut réduire la pertinence sociale (ou même économique) à une vision orientée vers une rentabilité à court terme et vers le profit qui appelle le profit. Subsidiairement, on peut se demander, dans ces conditions, **qui** investira encore dans du savoir non rentable et pouvant être par ailleurs tout à fait pertinent – que ce soit scientifiquement, ou **socialement et politiquement** parlant.

16. En Europe, l'idée du «défi» a été marquée institutionnellement par le Livre Blanc *Croissance, Compétitivité, Emploi. Les défis et les pistes pour entrer dans le XXI<sup>e</sup> siècle*, Office des Publications Officielles de la Commission européenne, Bruxelles, 1994.

17. Voir Harry GRAY, «Re-scoping the university» in H. Gray (éd.), *op. cit.*

L'exemple des recherches sur les plantes génétiquement modifiées, montre comment l'existence d'un marché, avec les investissements conséquents qu'il permet, peut facilement aujourd'hui précéder la pertinence d'une recherche (en termes d'application ou de résultats utilisables)<sup>18</sup>. Une telle logique est loin d'être réservée à ce domaine de recherche. La recherche socio-économique étant de plus en plus dépendante des financements extérieurs, les chercheur-e-s ont de plus en plus tendance à pratiquer l'auto-censure sur certains sujets non porteurs et à s'orienter vers des «secteurs» plus rentables. C'est bien entendu aussi une question qui porte sur le monde académique en tant que milieu de travail – des «travailleurs de la connaissance» – précarisé et sous pression.

Certaines logiques caractéristiques du marché capitaliste paraissent ainsi trouver dans les universités un milieu très approprié à leur expansion. La compétition et la concurrence sont aussi, et depuis longtemps, une caractéristique de la tradition élitiste et méritologique des carrières scientifiques et académiques. Ainsi, la préservation privative des résultats scientifiques pour le prestige d'une carrière individuelle ou pour la gloire d'un laboratoire, ou même d'une nation n'est pas un phénomène nouveau. Il serait simpliste aujourd'hui d'opposer l'ancien système élitiste à une Université ouverte au marché. Il semblerait, au moins sur ce point, et spécialement dans les milieux de plus en plus précarisés de la recherche, qu'autour du renforcement de la concurrence entre les chercheur-e-s, de la méritologie et du patronage individuel, deux fonctionnements se retrouvent et se renforcent. Cependant, comme cela a déjà été observé<sup>19</sup>, dans le monde académique et scientifique ces manières de faire sont en tension avec la coopération nécessaire à la poursuite des projets de recherche. En effet, un des fondements du travail scientifique, en tension avec la concurrence, parfois exacerbée dans le fonctionnement quotidien<sup>20</sup>, reste le partage des connaissances. L'idée d'une «science ouverte» est le moteur de l'activité individuelle de chaque chercheur : la recherche s'appuie sur des corpus de connaissances ouverts, sur la discussion et la critique entre pairs, sur la construction collective

18. Voir la contribution de Laurent DIANOUX dans ce numéro des *CM*.

19. Voir notamment Dominique FORAY, *op. cit.* ; Jacques MORIAU, «L'industrialisation de la recherche», in Julie ALLARD, Guy HAARSCHER et Maria PUIG DE LA BELLACASA, *L'Université en questions*, Labor, Bruxelles, 2001, pp. 50-77 ; Jason OWEN-SMITH et Walter POWELL, «Carrières et contradictions en sciences de la vie : réponses du corps académique aux transformations de la connaissance et de ses utilisations» in *Sociologie du travail*, 46, 2004, pp. 347-377.

20. Voir les multiples études ethnographiques de laboratoires depuis Bruno LATOUR et Steve WOOLGAR, *La vie de laboratoire*, La Découverte, Paris, 1988.

des questions et des réponses. Chaque avancée, chaque proposition nouvelle est le fruit d'une mise en cohérence d'innombrables influences qu'il serait bien difficile d'attribuer à un individu particulier. En chapeau, pour chaque discipline, flotte un ensemble de «sous-connaissances», de savoirs tacites, d'implicites qui structurent la discipline mais qui ressortent beaucoup plus de la socialisation du chercheur dans sa communauté que d'un apprentissage formalisé<sup>21</sup>.

Nous sommes donc actuellement au cœur même d'un mouvement de transformations dans le travail scientifique. Des dynamiques se structurent, des outils d'intervention se créent, des positions se renforcent et d'autres se fragilisent, des mentalités se travaillent... mais peu de choses sont rendues visibles et lisibles. On peut se demander cependant quels sont les effets, déjà visibles, déjà attribuables, liés à l'avènement de la société de la connaissance, qui traversent le monde académique. Comment le processus de création/distribution/appropriation de la connaissance est-il affecté ? Observer les universités, c'est en quelque sorte observer les sociétés qui les nourrissent, et pas seulement les chercheur-e-s, enseignants ou administrateurs des institutions académiques et scientifiques. Car les processus à l'œuvre dans le domaine de la production des savoirs sont symptomatiques d'une tendance à la mise à prix du monde qui en préoccupe plus d'un-e.

Cependant, la complexité de la problématique, la multiplicité des intérêts en jeu et l'évolution permanente de la question nous force à la modestie et à affirmer le caractère ouvert des visions proposées.

21. Voir par exemple H-M. COLLINS, «The TEA Set: Tacit Knowledge and Scientific Networks», *Social Studies of Sciences*, 4, 1974, pp. 165-186.

## **Les nouvelles clôtures technologies de l'information et de la communication ou la révolution rampante des droits de propriété**

**Yann Moulier Boutang\***

L'impact des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) n'est pas réductible à un déterminisme technique. L'appropriation des NTIC par des dizaines de millions de personnes (depuis 1986, date de la diffusion des ordinateurs personnels) modifie profondément les paramètres constitutifs du paradigme de l'économie politique et du capitalisme historique. Nous nous proposons de montrer comment se produit le basculement dans ce que nous nommons le troisième capitalisme ou capitalisme cognitif. Mais cette mutation remet au premier plan la redéfinition des droits de propriété qui deviennent le cœur d'une bataille des nouvelles clôtures.

Nous aborderons les points suivants.

---

\* Professeur de sciences économiques (Université de Technologie de Compiègne). Membre de l'équipe ISYS (Innovation Systèmes Stratégie) du Laboratoire MATISSE (Modélisations Appliquées aux Trajectoires Institutionnelles et aux Stratégies socio-économiques) - URM 85-95 du CNRS, Université Paris 1.  
La première rédaction de l'article ici publié, avec un appareil complet de références et une bibliographie de 144 articles et ouvrages peut être consultée sur le site [www.ulb.ac.be/socio/cmarx](http://www.ulb.ac.be/socio/cmarx).  
La version *light*, intégrale pour le texte, a été établie par la rédaction des CM.

1. Nous commencerons par trois remarques préliminaires qui concernent respectivement l'innovation technologique, les droits de propriété et le passage à un troisième capitalisme.
2. Nous poursuivrons en nous attachant à montrer le caractère central de la question des droits de propriété dans la mutation actuelle du capitalisme et de son passage vers le capitalisme cognitif.
3. Nous reviendrons sur l'antécédent historique qui permet d'expliquer la situation actuelle, c'est-à-dire le mouvement des clôtures (*enclosures*) à l'aube du capitalisme industriel.
4. Nous essaierons alors de caractériser la nouvelle «*grande transformation*» du capitalisme et les nouvelles clôtures.
5. Nous terminerons par ce qui nous paraît constituer aujourd'hui le problème majeur des nouvelles clôtures : l'exécution des droits de propriété rendue de plus en plus difficile par la diffusion massive des NTIC et par leur appropriation par une partie croissante de la population mondiale.

La thèse soutenue ici est que nous assistons à un éclatement du concept de propriété privée tel qu'il a commencé à se mettre en place au XVII<sup>e</sup> siècle avec l'individualisme possessif de John Locke. Le caractère prédominant de l'aliénabilité inconditionnelle des biens marchands (*abusus*) sur leur usage (*usus*) et sur les diverses formes de revenus auquel cet usage peut donner lieu (*fructus*), qui avait conféré sa cohérence à l'édifice de la propriété bourgeoise se trouve ainsi sérieusement remis en cause.

### **Trois remarques préliminaires : l'innovation technologique, les droits de propriété et le passage à un troisième capitalisme**

#### **Première remarque : technologie, droits de propriété et clôture/ouverture**

La technologie, conçue comme l'étude de l'état des sciences et des techniques, est envisageable d'un double point de vue : (a) soit comme l'analyse des contraintes structurelles et statiques qui s'imposent à court terme aux agents économiques, en particulier aux entreprises ; (b) soit comme le repérage des conditions permissives et dynamiques de l'innovation qui leur permettent précisément de s'affranchir des contraintes précédentes.

Si, au premier sens (a), les dispositifs juridiques et institutionnels sont immobilisés et tenus hors champ par l'économiste au nom du raisonne-



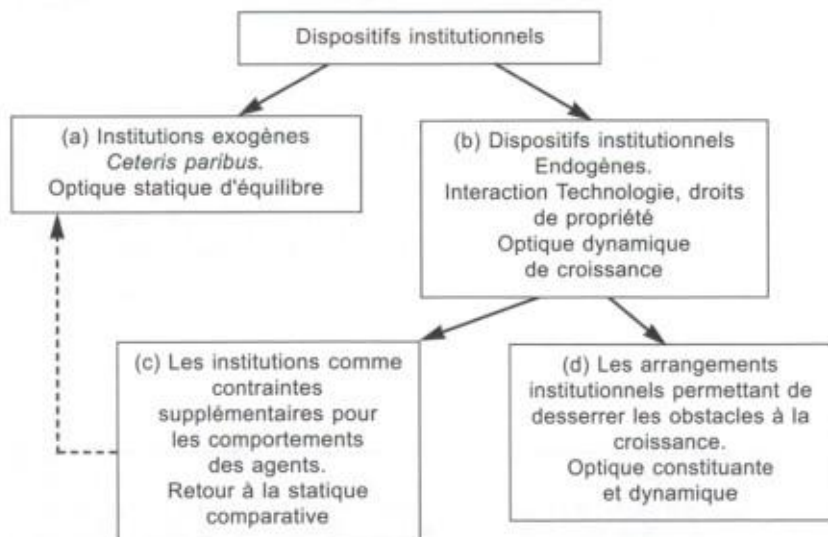
ment *ceteris paribus* (toutes choses égales par ailleurs), il n'en va pas de même dès que l'on aborde la question de la croissance et de la dynamique. Dans ce cas (b), l'interaction de la technologie et des droits de propriété (au sens de la prise en compte d'une variabilité du dispositif juridique) ne peut plus être rejetée hors du champ de l'analyse. Là encore, deux points de vue sont possibles.

Soit (c), on met en évidence en quoi la norme juridique, dans sa dimension obligatoire, contraint les comportements des agents (qu'ils soient optimisateurs, qu'ils soient rationnellement limités au sens de Herbert Simon, ou bien altruistes). Les dispositifs institutionnels sont produits à l'intérieur du système économique, mais lui sont fonctionnels. Tel est le statut de la théorie des droits de propriété élaborée par l'Ecole de Chicago et particulièrement Harold Demsetz : l'attribution de droits de propriété individuels s'impose comme la solution qui permet d'obtenir une meilleure allocation de ressources que les autres arrangements institutionnels. On est reconduit à la première optique.

Soit (d), on cherche les facteurs qui aboutissent à l'invention de la règle nouvelle, de l'innovation, bref d'un pouvoir constituant établissant des normes nouvelles.

Ces cheminements se trouvent résumés par le schéma n°1 ci-dessous.

**Schéma n°1 — Arbre de raisonnement concernant les dispositifs juridico-institutionnels**



Mais quelle que soit l'optique retenue parmi ces quatre possibilités, ce qui se trouve toujours en jeu est la question du rapport révélation (*disclosure*) / clôture (*enclosure*) et du type d'accès ainsi organisé. La théorie néoclassique des droits de propriété a, la première, souligné que les arrangements institutionnels des droits d'appropriation privative entrent en ligne de compte dans le calcul économique<sup>1</sup>. Leur existence ou leur absence d'attribution est d'une extrême importance. Mais la théorie structurelle, généralement très critique à l'égard de la théorie de l'attribution de droits de propriété privatifs à des agents économiques individuels, a fait de son côté la démonstration, complémentaire sur bien des aspects, que l'existence de normes définissant la propriété publique était une composante fondamentale de la croissance.

C'est sans doute dans le domaine de la gestion de l'offre de monnaie par les pouvoirs publics que ce rôle des institutions est le plus admis chez les économistes (depuis la controverse bullioniste en Angleterre au début du XIX<sup>e</sup> siècle) qui ont beaucoup de mal à raisonner de la même façon sur les autres aspects de l'activité économique.

Le régime de propriété (publique ou privée) a pourtant des effets immédiats sur l'accès au bien économique, sur le revenu que ce dernier est susceptible d'engendrer et sur sa transmissibilité intra-générationnelle ou inter-générationnelle, mais plus généralement, sur la mise en forme économique qui transforme un bien valorisé par la société en bien susceptible de transaction monétaire. La question se situe en amont du débat traité par la théorie standard et qui est dérivé de la première question : déterminer si la création de droit de propriété à différents niveaux (sciences appliquée, science fondamentale) et sous différentes formes (brevets, licences obligatoires), sur des objets nouveaux (le vivant, le numérique) est économiquement efficace et possède des effets redistributifs<sup>2</sup>.

1. Pour un exemple de l'application de la théorie libérale de l'attribution des droits de propriété, voir H. DE SOTO (*Le mystère du capital - Pourquoi le capitalisme triomphe en Occident et échoue partout ailleurs*, Flammarion, Paris, 2005) qui défend, dans son dernier ouvrage, que l'insuffisance de développement du Sud est due non à un manque de ressources mais à une insuffisance d'attribution de droits de propriété aux agents privés.
2. Par exemple le rapport de Jean TIROLE, Claude HENRY, Michel TROMMETTER, Laurence TUBIANA et Bernard CAILLAUD, *La propriété intellectuelle*, Conseil d'Analyse Economique, Secrétariat du premier ministre, La Documentation Française, 2000, p.15. Téléchargeable à [www.cae.gouv.fr](http://www.cae.gouv.fr)

## Deuxième remarque : droits de propriété *lato sensu*

Le point de vue juridique définit comme droits de propriété : (1) toutes les formes de délimitation des divers usages (tels l'accès, la consommation, la transformation – *usus*), de la jouissance du fruit de l'usage (toutes les formes de revenu engendré pour celui qui a l'usage du bien) et de l'aliénabilité d'actifs matériels ou immatériels ; (2) les conditions d'exécution des règles et normes déterminant l'*usus*, le *fructus* et l'*abusus* de toute espèce de bien (le terme bien étant entendu au sens le plus large de ce qui fait l'objet d'une valorisation symbolique, sociale, économique et qui, en particulier, peut décider que tel bien pourtant éminemment marchand possède une valeur négative, par exemple la drogue). Cette seconde dimension est d'autant plus importante que la nature du bien peut ne pas se prêter *in se* à l'échange marchand privatif. Cela écrit, ces deux aspects sont liés, au sens où l'exécution ou mise en œuvre du droit (*enforcement*) rétroagit largement sur la forme même de la règle car une norme ou un interdit systématiquement ignorés ou transgressés tombent en désuétude et perdent leur caractère d'obligation. L'usage des droits de propriété n'est pas séparable de la forme particulière qu'ils revêtent et de l'intensité de l'obligation contenue dans leur énonciation (coutume, règles, loi, pacte, convention, contrat).

Si nous nous tournons maintenant vers la définition économique des droits de propriété, nous rencontrons la définition néoclassique d'Harold Demsetz : «*un droit de propriété est la faculté d'exercer un choix sur un bien ou sur un service*»<sup>3</sup>. Il faut entendre le terme de faculté comme pouvoir légitime d'exercer au moins indirectement la contrainte d'exécution en recourant à la force publique. Certes, cette définition paraît bien recouvrir l'usufruit et le caractère cessible ou transférable, donc couvrir un champ suffisamment large des transactions économiques. Toutefois, outre son caractère fonctionnaliste, elle présente le défaut de restreindre la question des droits de propriété à la théorie du choix sur un bien dont le caractère économique est déjà constitué par le droit et reçu dans la société où ce droit est en vigueur.

3. Voir aussi pour des définitions substantiellement identiques mais moins lapidaires, Armen A. ALCHIAN, *Some economics of the Property Rights*, Rand paper, Rand Corporation, 1961 ; Harold DEMSETZ, «*Towards a General Theory of Property Rights*», *American Economic Review*, vol. 57, May, N° 2, Papers and Proceedings, 1967, pp. 347-359 ; A-A. ALCHIAN et H. DEMSETZ, «*The Property Right Paradigm*», *Journal of Economic History*, vol. 33, March, n° 1, 1973, pp.16-27 ; et Louis DE ALESSI, «*The Economics of Property Rights : a Review of the Evidence*», in *Journal of Research in Law and Economics*, n° 2, 1980, pp. 1-47.

Or nous avons montré dans notre première remarque, que la question de l'ouverture/exclusion conditionne largement la transformation d'une valeur sociale, pour une société donnée, en un bien économique marchand. Un bien marchand ne se définit pas seulement par son caractère échangeable ou transactionnel, mais par le fait qu'il doit pouvoir faire l'objet d'une appropriation privative, exclusive. Si l'on réfléchit à la rationalité d'un état donné des droits de propriété en restreignant le droit de propriété à la propriété d'un bien économique marchand, on est conduit nécessairement au raisonnement tautologique suivant : un bien économique est un bien marchand ; pour qu'un bien soit marchandisable (*commodified*), le système juridique doit remplir les conditions d'une appropriation assurant le caractère cessible sans restriction (*l'abusus*) dudit bien ; et si ce bien ne possède pas intrinsèquement les traits qui le permettent, il appartiendra à la convention sociale de les créer artificiellement. C'est le cas en particulier des biens immatériels comme les connaissances (brevets), comme les créations (droits d'auteur) ou comme les signes distinctifs (marques). Cette pétition de principe confère à la théorie néoclassique des droits de propriété, un aspect fortement apologétique et rétro-téléologique. Cela aboutit à naturaliser si fortement la convention sociale que les juristes ont souvent l'impression que les économistes standard n'ont pas dépassé la présentation de la théorie du droit naturel et sont restés, quant aux fondamentaux de leur art, quelque part entre 1650 et 1780.

On préférera donc ici une définition plus large : les droits de propriété sont l'ensemble des normes et conventions sociales qui permettent la transformation de ce qui vaut pour une société, un groupe, un individu en bien économique susceptible d'une évaluation monétaire (prix) ou non monétaire (don) ou d'un échange marchand (bien privé) ou non marchand (bien public). On évite l'écueil de restreindre l'analyse des conditions juridiques aux conditions de possibilité virtuelles du choix optimisateur d'un agent individuel. On évite aussi de penser les formes de propriété publique ou collective comme des exceptions de la norme marchande quelle que soit la nature du bien examiné. On peut reprendre ici à propos des droits de propriété, l'observation d'Oliver Williamson qui critique le contrat néoclassique, non pas pour son incohérence mais pour son extension induite à toutes les transactions possibles. Longtemps, le raisonnement juridique occidental a soutenu qu'il n'existait pas de droit de propriété collective chez les populations aborigènes (en Australie, en Afrique, en Amérique) parce que la forme de droit de propriété privative (exclusif et comprenant l'aliénabilité inconditionnelle) n'existait pas. Plusieurs décisions des hautes juridictions canadiennes, australiennes, américaines sont revenues sur ce réductionnisme et sur la doctrine de la

«*terra nullius*» (terre de personne), avec des conséquences macro-économiques non négligeables.

### Troisième remarque : crise dans l'accumulation et régime de droits de propriété

La question des droits de propriété et des arrangements juridico-institutionnels qui délimitent la nature et l'extension des droits de propriété et qui permettent de les exécuter en tant que normes n'apparaît pas toujours au premier plan. Elle ne fait pas toujours l'objet d'un débat ou d'une prise en compte dans le calcul économique. Mais on peut considérer que l'émergence ou la ré-émergence de cette question s'est traduite dans le langage de l'économie politique en termes de prise en compte des coûts de transactions et d'information (par exemple chez L. De Alessi, R. Coase, O. Williamson). Quand elle se produit, une émergence ou ré-émergence peut être considérée soit : (a) comme le symptôme d'une difficulté croissante de l'accumulation du capital avec un système de droits de propriété donné (situation d'*aggiornamento* souhaitée alors par les fractions les plus dynamiques du capitalisme pour moderniser les rapports sociaux au nom de l'efficacité économique voire sociale<sup>4</sup>) ; soit, plus subtilement, (b) comme la manifestation d'une tentative de contenir les formes nouvelles de résistance sociale, de les contourner ou de les convertir en nouveaux instruments de régulation. Dans la première lecture, le pouvoir d'initiative appartient toujours aux classes dominantes (les sphères patronales, ou celles de l'Etat) ou bien aux élites intellectuelles et culturelles. Dans la seconde hypothèse, la faculté d'inventer de nouvelles règles, de nouveaux dispositifs à vocation normative, s'avère un processus «de bas vers le haut» et le rapport entre l'économique, le politique et le juridique devient plus interactif, moins fonctionnaliste. Il cesse d'obéir à une intériorisation linéaire et inéluctable de la contrainte «économique» objective.

Durant les périodes de régulation installée et consensuelle, la question des rapports juridiques de propriété ne se pose pas. Hormis des perfectionnements à la marge et des aménagements techniques continus,

4. Ainsi les partisans d'un capitalisme industriel régulé et d'un salariat aménagé et tempéré par des lois de protection sociale (qu'ils soient fordistes avec le *five dollars a day*, keynésiens avec le concept de demande effective et de refus d'une baisse du salaire nominal, ou béveridgiens avec le *Welfare State* et la protection sociale organisée à partir des prélèvements obligatoires) se retrouvèrent-ils d'accord pour écarter les régulations libérales brutales du premier tiers du XX<sup>e</sup> siècle parce qu'elles conduisaient à la guerre, ou aux désordres sociaux d'ordre interne.

conçus pour prendre en compte des transformations lentes des mœurs, des savoirs et des techniques, les règles constitutives de l'activité économique ne sont pas mises en question. Ainsi la limitation de la propriété privée pour la poursuite d'objectifs économiques d'intérêt général, ou à l'opposé, le caractère légitime du marché pour allouer des biens et des services de caractère universel peuvent-ils faire l'objet d'un consensus paisible après avoir déchiré les sociétés. Réciproquement ces règles paraissent naturelles tant qu'aucun groupe social ou aucune force politique significative ne les conteste et ne met en avant la nécessité de leur révision constitutionnelle.

### **Le caractère central de la question des droits de propriété dans la mutation actuelle du capitalisme et de son passage vers le capitalisme cognitif**

A partir de ces trois remarques préliminaires, on peut développer l'argumentation suivante.

Le retour en force d'une problématique juridique au sein d'un capitalisme mondial qui semblait avoir éliminé à partir de 1989, avec la chute du modèle socialiste, la principale alternative à l'économie de marché, ne se comprend que si l'on fait l'hypothèse d'un «*basculement du monde*»<sup>5</sup>. On peut caractériser cette mutation, en première approximation, comme le passage sur la longue durée à un troisième type de capitalisme. Cette transition à un capitalisme que nous nommons capitalisme cognitif (nous reviendrons plus tard sur ses caractéristiques) remet en cause l'édifice théorique classique (et *a fortiori* néoclassique) sur lequel s'était édifiée l'économie politique à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle à partir d'Adam Smith, née elle, avec le capitalisme industriel.

Le crépuscule du capitalisme industriel ou post-fordiste, initié dès les années 1970, a commencé par une crise de gouvernabilité des grandes usines, donc de la division taylorienne du travail (crise des OS), et de façon concomitante, par une socialisation de la main-d'œuvre (scolarisation de masse, croissance des mécanismes de redistribution dans la formation du revenu des ménages)<sup>6</sup>.

5. Michel BEAUD, *Le basculement du monde*, La découverte, Paris, 1997.

6. Carlo VERCELLONE et Rémy HERRERA, «Transformation de la division du travail et general intellect» in C. Vercellone (dir.), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel ?*, La Dispute, Paris, 2003, pp. 23-54.

La mondialisation ou globalisation de l'économie a représenté, dès 1975, la tentative de surmonter les difficultés de fonctionnement du modèle fordiste : cette contre-offensive, néolibérale et conservatrice sur le plan social, s'est traduite par un véritable *containment* de la croissance des salaires avec le caractère devenu prioritaire de la lutte contre l'inflation, les plans d'ajustement structurel pour les pays en développement, la réduction des déficits publics. Les conséquences en ont été la désindustrialisation du centre de l'économie mondiale, des délocalisations multiples, l'élévation considérable du niveau de chômage permanent ou chronique, la déstabilisation des forces organisées sur le plan syndical par la flexibilisation, la précarisation, la segmentation croissantes des collectifs de travail selon le genre, la couleur de la peau, les statuts. Ces transformations ont pris un tour systémique au cours des années 1990, avec la financiarisation croissante de l'activité économique, assortie de mini-crisis financières locales ou régionales dont l'impact macro-économique aboutit à une instabilité croissante en termes de déséquilibre Nord/sud, Sud/sud<sup>7</sup>.

Toutefois un aspect moins exploré des transformations de l'économie mondiale est que la forme financière s'est imposée comme norme envahissante de gouvernance, aux Etats comme aux firmes transnationales, parce qu'elle seule permettait de globaliser et de prendre en compte le poids croissant des externalités tant négatives (introduction d'une perspective de développement écologiquement soutenable) que positives (nouveaux gisements de productivité et de valeur).

L'économie dite post-fordiste s'est caractérisée par une remise en cause de la réglementation financière. Les marchés financiers protégés à l'échelle nationale ont été désabrités, les politiques monétaires ont perdu des marges de liberté avec les taux de change flexibles, les politiques budgétaires ont dû se plier aux normes imposées par les marchés des capitaux devenus la source principale de crédit aux entreprises, normes dont l'observance s'est trouvée garantie par des institutions comme le FMI, la Banque mondiale et l'Organisation mondiale du commerce. Les diverses déclinaisons de la propriété juridique héritée de l'Etat-Nation (secteur public, entreprise « nationale », et ses corollaires de « service public ») ont été largement vidées de leur substance. En ce sens, cette contre-révolution est bien allée au « fond des choses » en redessinant les frontières macro-économiques au profit d'une méso-économie des

7. Voir, en bibliographie complémentaire, les travaux de F. CHESNAIS (1994, 1997 et 2003) ; A. ORLEAN (1999) ; P.-N. GIRAUD (2001) ; F. LORDON (2002) ; et M. AGLIETTA et A. REBERIOUX (2004).

agents trans-étatiques sans toutefois jamais trouver un régime d'équilibre comparable aux Trente glorieuses (1945-1975).

Il faut toutefois constater que le nouvel ordre mondial annoncé par les Etats-Unis, en 1991, après la chute du Mur de Berlin et la première guerre du Golfe, s'est avéré fragile et instable. Les crises financières locales sont devenues endémiques, les nouveaux pays industrialisés (les cinq dragons asiatiques, le Mexique, le Brésil, l'Afrique du Sud) connaissant à nouveau des difficultés d'endettement extérieur et une exaspération des inégalités internes. La décennie de croissance américaine n'a pas tiré l'Europe et le Japon de l'ornière du chômage structurel, si bien que le taux de chômage mondial des pays développés demeure très élevé (entre 15 % et 6 %), pour ne pas parler des pays en voie de développement. Les indicateurs d'inégalités montrent que si les écarts au sein des couches moyennes ne se sont pas sensiblement aggravés, le fossé entre les très riches et les très pauvres s'est, lui, creusé tout comme celui qui sépare le Sud le moins développé du Nord le plus riche.

Il semble bien que le post-fordisme et son corrélat sur le plan politique (celui d'une transformation de la souveraineté « nationale » ou souveraineté impériale)<sup>8</sup>, n'ait pas trouvé une « régulation » stable, consensuelle, analogue à ce qu'avait constitué l'Etat national s'appuyant sur la triple assise de l'Etat-providence à la Beveridge, de l'entreprise fordienne et d'une politique économique keynésienne. C'est ce que l'on pourrait appeler un problème de « régime d'accumulation ».

L'une des raisons de cette instabilité est à chercher selon nous dans un mécanisme complexe : celui de l'irruption croissante de la société des NTIC (nous disons bien société des nouvelles technologies de l'information et des télécommunications et non pas économie de l'information) avec celle, corrélative, d'une crise des droits de propriété. C'est ce double aspect que nous allons examiner plus en détail maintenant. Il s'agit d'articuler le problème de l'accumulation capitaliste avec le bloc socio-technique qu'on rassemble sous le vocable trompeur de nouvelles technologies de l'information et de la communication, comme si la vague d'innovation que nous connaissons actuellement était semblable à celles qui se sont succédé de 1750 à 1950.

Dans notre esprit, la société des NTIC s'oppose à une approche techniciste et purement objectiviste de l'économie des nouvelles technologies

8. Michael HARDT et Antonio NEGRI, *Empire*, Exils, Paris, 2001 ; ou Alain JOXE, *L'empire du chaos*, La Découverte, Paris, 2002.



issues de la numérisation de l'information, du traitement informatique et du développement des ordinateurs personnels. La problématique traditionnelle en économie de l'innovation repose sur la différenciation opérée depuis J-A. Schumpeter entre l'invention (qui peut être aussi bien théorique et fondamentale que technique et appliquée) et sa mise en œuvre à l'échelle industrielle, par un entrepreneur puis par les grandes entreprises, qui aboutit à son incorporation dans le système productif et la consommation de masse. La diffusion qui en résulte est seule à même de transformer l'invention – qui peut ne jamais être mise en œuvre ou attendre plusieurs dizaines d'années, voire des siècles – en innovation, c'est-à-dire en un phénomène socio-économique (le premier étant plutôt de l'ordre de l'histoire des sciences). Il existe pour les économistes standards un critère qui permet de séparer l'invention comme fait purement technique de l'innovation comme progrès technique appliqué massivement à la production : c'est celui du seuil de diffusion dans la société et du cycle de maturité du produit (Vernon). Ce critère n'est pas absurde, mais il est insuffisant (et son insuffisance est au cœur des déconvenues de l'économie du développement qui a longtemps réduit le rattrapage à une simple dotation en capital matériel par habitant), car ce sont l'appropriation et l'usage des techniques qui commandent les mutations des dispositifs juridiques et institutionnels et la diffusion auto-entretenu de la culture technique. L'accent mis par les théories du capital humain et par les modèles de croissance endogène sur la formation et l'apprentissage, reflète cette prise de conscience au sein de l'économie académique, même si elle demeure mystifiée.

Dans le cas de la mutation actuelle, que désigne l'appellation de «*révolution des nouvelles technologies de l'information et de la communication*», ce qui exige d'abandonner la seule distinction schumpetérienne c'est que dans une économie reposant sur le savoir (*Knowledge based economy*) ou dans ce que nous nommons le capitalisme cognitif, la science, la connaissance cessent d'être exogènes par rapport à la production tandis que la distinction invention / innovation perd une grande partie de sa pertinence. L'activité subjective d'appropriation des connaissances et de production d'innovation continue à partir de l'*organon* de l'ordinateur et des connaissances numérisées et mémorisées devient le cœur de l'activité humaine de transformation, c'est-à-dire l'activité stratégique, centrale, les autres activités, en particulier le travail matériel, devenant subalternes.

## Le mouvement des clôtures à l'aube du capitalisme industriel (*enclosures*)

La première révolution industrielle (1750-1830 : cycle du coton, énergie hydraulique froide)<sup>9</sup>, qui marque l'abandon du premier capitalisme mercantiliste et esclavagiste, s'était traduite par une pénétration de la norme marchande (déjà largement représentée dans l'économie-monde à l'échelle des échanges internationaux) à l'intérieur des Etats-Nations : l'autoconsommation reculait, la production artisanale se trouvait partiellement substituée par celle de la grande industrie, mais la transformation majeure se situait dans la prolétarianisation et le début de l'exode rural. Pour que les fabriques trouvent la main-d'œuvre qui leur avait fait défaut du temps des «pauvres» (dont elles avaient dû pallier l'absence en bâtissant l'économie de plantation dans le Sud, par la Traite et l'esclavage du travail dépendant), il leur fallut prolétarianiser une population paysanne ou mobile.

La force brutale n'avait pas suffi et le grignotage des droits coutumiers (terres communes, droits de vaine pâture), s'opéra certes sous le contrôle de la soldatesque (l'exemple de l'Irlande est édifiant) mais surtout grâce à l'application du progrès technique à l'agriculture (fourrage artificiel supprimant la jachère, clôture des pâturages et des cultures) qui augmentait les rendements. La marchandisation progressive de tous les biens et services, l'imposition en numéraire et non plus en nature, avaient augmenté la contrainte pour le prolétaire de se louer à «l'homme aux écus». Un nouveau système de culture (au sens qu'Esther Boserup donne à ce terme<sup>10</sup>), nécessitant l'application de plus de travail et de capital mais nourrissant davantage la population, légitima les *Parliamentary enclosures*.

Ce mouvement de clôture administrée, au sens où il fut voté par le Parlement britannique, abrogea les lois et les droits coutumiers pour les remplacer par un code de la propriété moderne. Ce dernier conférait désormais au *landlord* (propriétaire de la terre) l'usufruit exclusif ainsi que la possibilité d'aliéner la terre sans condition restrictive. Mais parallèlement, le droit de propriété du maître sur le travailleur dépendant fut limité au seul usage et au fruit et exclut définitivement l'*abusus* servile, fondant ainsi l'édifice complexe du salariat libre comme loueur de service. On

9. Voir par exemple Christian FREEMAN et Luc SOETE, *The Economics of Industrial innovation*, 3<sup>e</sup> édition, Pinter, Londres, 1997, pp. 18-21.

10. Esther Boserup, *Evolution démographique et pression agraire*, La nouvelle bibliothèque scientifique, Flammarion, Paris, 1970.

peut dire que la «*sourde pression des rapports économiques*» (Marx) finit par former un système de marché du travail, de marché des biens et de marché des capitaux qui reléguait au second plan les coups de force de l'accumulation primitive, c'est-à-dire la longue suite de spoliations, de génocides partiels, de massacres divers et de dressage autoritaire au «*respect de la propriété*».

Malgré les révoltes, la prolétarianisation s'imposa sous la révolution industrielle d'autant mieux que les paysans n'avaient pas consolidé leurs droits depuis la «*libération médiévale*»<sup>11</sup> et que, si la production industrielle fournissait des biens de consommation de masse de médiocre qualité (en particulier dans le textile et la nourriture), elle paraissait sauver de la famine ou de la misère absolue.

Une autre caractéristique fondamentale sur laquelle nous avons insisté ailleurs, c'est que le mouvement des clôtures «*par en haut*» (*Parliamentary enclosures*, c'est-à-dire imposée par la loi) avait été précédé par plusieurs siècles de clôtures à convenance ou contractuelle (*piecemeal enclosures*). Ces clôtures se produisirent avec l'aval des communautés villageoises et survinrent à la suite d'un mouvement de désertion des villages, alors que les clôtures par voie législative aboutirent le plus souvent à une émigration forcée ou non désirée (*push*).

La séquence décrite par Marx peut donc se résumer dans les dix étapes suivantes :

1. Régime équilibré pré-capitaliste ⇒ 2. Fragilisation externe ou interne ; pénétration du marché, de la monnaie, parcellisation des propriétés ⇒ 3. Contrainte extérieure; choc déterminant : guerre, conquête ⇒ 4. Changement des rapports de propriété : *Parliamentary enclosures* (clôtures administrées) ⇒ 5. Déstabilisation économique définitive des petits propriétaires ⇒ 6. Perte des terres et des instruments de travail et perte du bénéfice des droits communautaires des pauvres ⇒ 7. Perte de domicile ⇒ 8. Prolétarianisation achevée : vente de la force de travail ⇒ 9. Salarariat sur place ⇒ 10. Migration rurale/urbaine vers les villes des grandes fabriques.

Dans cette séquence, les droits de propriété subissent un *aggiornamento* fonctionnel à l'accumulation capitaliste : tous les droits ou coutumes qui procuraient des espaces d'autonomie collective au paysan propriétaire, voire au pauvre, sont éliminés pour faire place à la *tabula rasa* libé-

11. Voir l'ouvrage fondamental de Pierre DOCKES, *La libération médiévale*, Flammarion, Paris, 1980.

rale qui rend, produit l'individu isolé, vendeur du seul bien qui lui reste : sa force de travail dont seul l'usage est aliénable.

Le mouvement de regroupement des propriétés foncières et d'application du progrès technique «libère» la force de travail excédentaire qui devient l'armée industrielle de réserve dont la grande fabrication a besoin et qui éloigne le cauchemar de la pénurie de main-d'œuvre et les hausses de salaires au-dessus du salaire «naturel» de reproduction de la force de travail.

Le progrès technique (qui comprend le machinisme, l'organisation de la division du travail et sa diffusion à l'échelle d'entités macro-économiques) rend possible la diminution brutale de la population agricole sans baisse du produit agricole. Il accélère la diffusion de normes techniques mais aussi de normes sociales (l'horloge, qui mesure le temps de travail dépendant salarié). Mieux, il permet de nourrir, d'habiller, de loger de grandes concentrations d'ouvriers. La connaissance et la science qui se développent se présentent du côté du détenteur *de facto* puis *de jure* des moyens de production comme un complément social des objets techniques que sont les machines.

Cette approche n'est que la moitié de l'histoire. La pression économique des classes dominantes a été corrigée, contenue par divers mécanismes (dont l'émergence de la démocratie). En fait, si l'on veut restituer aux affrontements autour des questions de droits de propriété toute leur dimension et pas simplement une place fonctionnelle à l'accumulation, on peut dessiner une séquence presque opposée point par point. Celle d'une prolétarianisation ratée ou restreinte ou affaiblie dans ses effets. On obtient alors la séquences suivante :

1. Régime déséquilibré de façon endogène : travailleur dépendant (serf, vilain, tenancier) cherchant à devenir propriétaire ou à fuir ailleurs ⇒
2. Déséquilibre définitif du système de cultures par la fuite (*deserted villages*) ⇒
3. Les chocs internes ou externes servent seulement de prétexte ou d'occasion, de catalyseurs d'une réaction dont tous les ingrédients sont déjà là ⇒
4. Avalisation formelle des nouveaux compromis y compris juridiques (*piecemeal enclosure by agreement*), clôtures négociées ⇒
5. Transformation des cultures : institutionnalisation des régimes de métayage et de fermage ; passage à l'élevage, occupation des terres communes par les paysans ou par les *landlords* ; codification des coutumes (vaine pâture, droit de chasse, braconnage toléré) ⇒
6. Prise de terre par usucapion (*squatters*), formation d'une paysannerie durable (*yeomen* ou laboureurs) ; prolétarianisation ratée ⇒
7. Occupation de maison (*cottagers*) : fuite vers le travail de berger, de salarié occasionnel prolétarianisation partielle ⇒
8. Fuite vers la ville, libération juridique, régularisation, accès au travail libre hors corporation, au travail indépendant

⇒ 9. Emigration interne puis internationale : invention d'emploi indépendant, secteur informel, salariat occasionnel.

Les transformations du droit de propriété, sauf pour la notable exception de la force de travail libre (et beaucoup plus tard pour le développement de la propriété publique économique) vont dans le sens d'une unification des trois aspects de la propriété – l'usage, le fruit et l'aliénabilité totale (encore notée *abusus*) – sous la forme «pleine et entière» dont le critère essentiel devient le caractère transférable sans restriction entre des agents économiques privés. C'est sur cette base que se construit la propriété privée, ou propriété bourgeoise. Mais après une cinquantaine d'années de libéralisme théorique puis pratique, les Etats-Nations reconstruisirent rapidement des limites à la transférabilité (pour des raisons de sécurité intérieure ou de préservation de l'indépendance nationale ou d'un espace colonial) tandis que le traitement du risque économique conduisit à l'invention de statuts juridiques qui limitaient la responsabilité civile (fin de la prison pour dette, société à responsabilité limitée, société anonyme, par actions, etc.). Après la crise de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle et la vague de création de monopoles, le rôle économique de l'Etat-Nation acquit une légitimité qui a perduré y compris malgré le triomphe du néolibéralisme.

Examinons maintenant les principales transformations amenées par l'émergence du capitalisme cognitif.

## La nouvelle «grande transformation» du capitalisme et les nouvelles clôtures

La nouvelle «*Grande Transformation*» marque le passage à un nouveau régime de capitalisme que nous appelons le «*capitalisme cognitif*».

La transformation qui touche l'économie capitaliste et la production de la valeur est globale et marque la sortie du capitalisme industriel né avec la grande fabrique manchestérienne, qui reposait essentiellement sur le travail matériel ouvrier de transformation de ressources matérielles. Pas plus que le capitalisme industriel n'avait rompu avec la substance du capitalisme marchand esclavagiste, le capitalisme «cognitif» qui s'annonce et qui produit et domestique le vivant à une échelle jamais vue, n'évacue le monde de la production industrielle matérielle : il le ré-agence, le réorganise, en modifie les centres nerveux.

L'économie se caractérise aujourd'hui par une virtualisation croissante et par la montée irrésistible du rôle de l'information. L'immatériel a dépassé,

entre 1985 et 1995, l'économie matérielle dans le montant de la formation de capital<sup>12</sup>. Le caractère dominant dorénavant des services n'est que la manifestation du déplacement du centre de la valorisation vers les processus cognitifs.

On observe un rôle désormais fondamental de la saisie de l'information, de son traitement, de son stockage sous forme numérisée dans la production de connaissance et dans la production tout court à partir de petits ordinateurs décentralisés (1986) de plus en plus puissants reliés entre eux par l'Internet (1995) et la Toile. Il s'agit de la révolution des NTIC, nouvelles technologies de l'information et de la communication. Cette révolution a été comparée à la révolution des chemins de fer ; elle est en fait plus profonde. L'innovation commencée par les NTIC qui couple la démocratisation très rapide des ordinateurs personnels (PC) à l'utilisation de moyens de transmission de l'information révolutionnaires dans leur débit, dans leur coût ainsi qu'à leur mise en réseau mondial, est loin d'être épuisée<sup>13</sup>. L'utilisation des supports biologiques plutôt qu'électroniques repoussera dans la décennie qui vient les limites des mémoires et leur coût, tandis que l'utilisation de nouveaux vecteurs comme l'électricité permettra à l'information d'emprunter des réseaux déjà existants et donc d'abaisser davantage son coût. Les innovations, en matière de biotechnologie, de science de la vie (inventaire du génome) sont relancées par les NTIC et les relancent à leur tour. C'est un phénomène qu'on n'a pas observé durant la première révolution industrielle, mais plutôt au moment de la Renaissance et de la révolution copernicienne. En ce sens on doit parler d'un nouveau paradigme ou modèle socio-technique.

Les perspectives de croissance des économies développées, mais également des pays émergents sont étroitement liées à une réorganisation de la production<sup>14</sup>. La production de marchandises matérielles, au moyen d'autres marchandises matérielles, perd son caractère central et cède la place à la production de connaissance au moyen de connaissance.

Dans la croissance, l'innovation continue revêt un rôle fondamental et endogène. Cette innovation prend sa source privilégiée dans les pro-

12. Patrick EPINGARD, *L'Investissement immatériel, cœur d'une économie fondée sur le savoir*, CNRS éditions, Paris, 1999 ; et Maurizio LAZZARATO, *Lavoro Immateriale, Forme di vita e produzione di soggevitività*, Ombre Corte edizioni, Verona, 1997.
13. J. GREWOOD, *The Third Industrial Revolution : Technology, Productivity, and Income Inequality*, AEI (American Enterprise Institute), Washington, 1997.
14. M-E. MOUHOUD, *Division internationale du travail et économie de la connaissance*, in C. Vercellone (Dir.), *Sommes nous sortis du capitalisme industriel*, La Dispute, Paris, 2003, pp.121-136.

cessus cognitifs interactifs de coopération sociale, de codification à travers la numérisation des savoirs jusque-là tacites et leur captation aussi bien par l'entreprise, que par le marché et la puissance publique. Le progrès technique n'est plus une caractéristique exogène, il prend la forme d'un «*système socio-technique*» (selon les termes de C. Freeman et C. Perez) caractérisé par les nouvelles technologies de l'information et de la communication. La connaissance et la science qui avaient été incorporées dans la valorisation du capital industriel, mais en demeurant distinctes, deviennent le lieu hégémonique, la *leading part* du système. C'est ce que recouvre le terme de *Knowledge based economy*, économie reposant sur la connaissance.

Le modèle smithien de division du travail est invalidé sur trois plans. Sur celui de la spécialisation de l'activité : la réduction du travail complexe au travail simple ainsi que la division de l'exécution manuelle d'avec la conception intellectuelle conçue pour diminuer le temps d'apprentissage, ne sont plus les facteurs déterminants de l'augmentation de la productivité. La taille du marché perd également de sa pertinence dans un univers de production de petite série et une «*économie de variété*» soumise à une forte incertitude de la demande. L'innovation enfin, lorsqu'il s'agit de la coordination de processus complexes, est freinée par la division taylorienne et smithienne du travail ; les gains de productivité ne résultent plus d'économies d'échelle pour pallier la loi des rendements marginaux décroissants. Ces derniers ne constituent plus la loi d'airain de l'économie.

Dans les formes de division du travail post-smithienne, que nous nommons, à la suite de M-E. Mouhoud, «*une nouvelle division cognitive du travail*», on observe le rôle dominant des économies d'apprentissage dans les phénomènes de différenciation des marchés et de concurrence inter-capitalistique<sup>15</sup>. Les valeurs d'autonomie, d'intelligence (définie comme la faculté de donner une réponse satisfaisante à une modification de l'environnement ou du contexte non prévue ou programmée) deviennent les sources majeures de la valeur puisque l'incertitude, bien plus que le risque calculable, s'impose comme partie intégrante de la complexité.

15. Voir Mouhoud El MOUHOUD, *op. cit.* ; et *Changement technique et division internationale du travail*, Economica, Paris, 1992 ; Philippe MOATTI et Mouhoud El MOUHOUD, «*Information et organisation de la production, Vers une division cognitive du travail*» in *Economie Appliquée*, tome 46, n° 1, 1994, pp. 47-73 ; P. PETIT (ed.), *L'économie de l'information - Les enseignements des théories économiques*, La Découverte, Paris, 1998.

Dans l'économie politique du deuxième capitalisme ou capitalisme industriel, l'usine et la production représentaient le cœur du système auquel étaient assujettis les autres moments (la circulation, la consommation, la redistribution et la reproduction). Cet élargissement de la notion de production de valeur était déjà présent dans l'apparition des fonctions financières au cœur du fordisme, fonctions qui seules sont capables de traiter l'incertitude et le risque. Mais avec l'avènement de l'information numérisée et la capacité de traitement des NTIC, le bouleversement des séquences productives touche aussi bien l'amont que l'aval du moment de la production. La consommation devient une coproduction dans la production en flux tendus, puisqu'elle permet de ne produire que ce que l'on a déjà vendu. Le marché précède la production qui doit s'y intégrer de plus en plus étroitement<sup>16</sup>. La consommation par le public et les usagers produit l'information nécessaire à la régulation en temps réels de la production matérielle. Ce que la vieille économie politique nommait des *outputs* devient des *inputs* déterminants pour la réduction du risque de non-réalisation de la marchandise, et la multiplication des boucles de *feed back* généralise les phénomènes de réversibilité (production flexible), d'indivisibilités mais également d'instabilité des combinaisons.

Le déclin du concept de travail directement productif s'accompagne de la perte de pertinence des concepts de performance individuelle au sein de l'entreprise, de la performance factorielle et d'une globalisation de la performance étendue au territoire productif, à l'ensemble de l'économie d'un pays donné<sup>17</sup>. La détermination des éléments d'efficace dans la performance d'une économie, aussi bien à l'échelle micro-économique que macro-économique, semble d'autant plus difficile que l'homogénéité des *inputs* n'est plus donnée. Il ne s'agit pas seulement de la question traditionnelle de l'irréductibilité du travail complexe au travail simple, mais de

16. Voir par exemple les analyses du toyotisme ou ohnisme par B. CORIAT (1991) ; sur les analyses du cycle court voir Maurizio LAZZARATO, Antonio NEGRI, Giancarlo SANTILLI et Yann MOULIER-BOUTANG, *Des entreprises pas comme les autres : Benetton en Italie, le Sentier à Paris*, Publisud, Paris, 1993 ; ainsi qu'A. CORSANI, M. LAZZARATO, A. NEGRI et Y. MOULIER-BOUTANG, *Le bassin de travail immatériel (BT) dans la métropole parisienne*, L'Harmattan, Logiques Sociales, Paris, 1996.

17. Rapport Jacques BARRAUX, *Entreprise et performance globale, outils, évaluation, pilotage*, Economica, Paris, 1997 ; pour les débats sur le surplus de productivité globale et la compétitivité hors coûts des économies, Benjamin CORIAT et Dominique TADDEI, *Made in France*, Vol. 1 et 2, Le livre de Poche Inédits, Paris, 1993 et les interrogations sur le vieillissement des catégories de la comptabilité nationale très marquée par l'atmosphère de la reconstruction d'après la deuxième guerre mondiale : Jean GADREY, *Services : La productivité en question*, Desclée De Brouwer, Bruxelles, 1996 et son *Socio-économie des services*, La Découverte, Paris, 2003.



la pluralité irréductible de l'ensemble des *inputs* et de la dissolution des lignes de partages traditionnelles entre capital et travail. Ainsi R. Nelson et P. Romer sont-ils conduits à généraliser la distinction ternaire entre le *hardware* (matériel machine), le *software* (logiciel) et le *wetware* (activité du cerveau) au lieu de la distinction binaire capital/travail. Cette distinction doit d'ailleurs être complétée par une quatrième dimension qui s'est imposée partout, celle des réseaux comme modèle productif.

Si l'on devait résumer le trait distinctif par excellence du troisième capitalisme, on devrait mettre au premier plan la montée irrésistible dans les modèles de coopération sociale et productive d'une quatrième composante, le *netware* ou réseau<sup>18</sup> qui s'impose comme un *tertium quid* entre le marché et la hiérarchie. La société de réseau est rendue possible par l'informatique (la numérisation, la programmation) par la diffusion de l'ordinateur personnel et par la constitution de l'Internet. Elle bouleverse les conditions de l'échange de connaissance, de la production de l'innovation et partant les possibilités même de captation de valeur par les firmes. Le modèle productif par réseau qui n'obéit ni à des prix administrés ni au signal du marché est plus efficace que la firme traditionnelle dès que l'on doit produire des biens connaissance : il permet en effet de trouver les meilleures compétences (coût d'opportunité des connaissances) et d'allouer à ces compétences les ressources qui ne se trouvent pas forcément au sein de la firme, de son département, voire même de son territoire immédiat.

La quadruple combinaison du *hardware*, du *software*, du *wetware* et du *netware*, *inputs* absolument nécessaires pour la production de biens connaissance implique un rôle central du travail comme activité vivante non consommée et non réduite à du travail mort dans le machinisme ainsi que l'importance des savoirs implicites ou contextuels irréductibles à du machinisme, à du capital humain standardisé et à la science objective comme expression du niveau de développement des forces productives de la société. Si la marchandise matérielle est remplacée de plus en plus par un bien information dont le référent est le langage et la production de signe, le paradigme énergétique et entropique qui avait servi à qualifier la force de travail dans le capitalisme industriel comme un *quantum* d'énergie consommé et à reconstituer est de moins en moins apte à qualifier la nature de l'activité humaine mobilisée ainsi que celle de la coopération indispensable. Si c'est l'activité vivante du cerveau et l'intercon-

18. Pierre VELTZ, *Le nouveau monde industriel*, Le Débat/Gallimard, Paris, 2000 ; Manuel CASTELLS, *La société en réseaux*, 3 tomes, Fayard, Paris, 1996 ; Lévy, PIERRE, *L'intelligence collective*, La Découverte, Paris, 1994.

nexion des cerveaux qui s'avère la source majeure de valorisation, la séparation canonique de la force de travail d'avec la personne du travail et ses affects devient une fiction de moins en moins opérationnelle, tout comme la séparation de la formation de l'apprentissage d'avec la consommation productive de l'activité. En ce sens, le déclin des formes canoniques d'emploi salarié ne relève pas des ajustements conjoncturels aux fluctuations de la croissance ou d'une simple adaptation structurelle à la production flexible, mais à une crise constitutionnelle du salariat.

D'un point de vue macro-économique, l'âge du capitalisme cognitif se caractérise par une crise des instruments de comptabilité nationale et de la comptabilité privée, par une remise en cause de ce que la doctrine économique avait érigé en lois immuables<sup>19</sup>. La généralisation des phénomènes d'indivisibilité, d'interaction ne permet plus à l'analyse économique de rejeter les externalités dans les marges du système capitaliste. Les externalités positives comme négatives constituent les conditions générales de fonctionnement de la croissance, de l'investissement, de la distribution des revenus<sup>20</sup>. L'exaspération de la «*norme marchande*» se produit dans une situation paradoxale : les prix de transferts sont incommensurables avec les prix de marché et les coûts de transactions sont infinis. La multiplicité et la complexité des interactions de chaque opération ayant des implications économiques génère des ondes d'effets positifs ou négatifs qui défient les systèmes de mesure marchands (que ces derniers reposent sur un temps de travail de plus en plus incohérent, sur l'utilité marginale, sur la rareté ou le besoin éprouvé par un individu isolé). L'évaluation des externalités devient à la fois indispensable pour une vision de l'économie réelle, mais en même temps, elle soulève des difficultés de plus en plus grandes dans le cadre de l'allocation marchande des biens et des services car le coût de transaction cognitif devient infini. Il y a donc deux motifs à une globalisation du calcul éco-

19. On peut évoquer ici la crise de la comptabilité privée de l'entreprise ; l'apparition de la notion floue de *good will* pour évaluer l'immatériel dans l'entreprise correspond au problème de réintégrer dans le calcul de la valeur, les externalités positives, cependant que les réformes des finances publiques (LOF) se heurtent au problème complémentaire et symétrique, d'évaluer l'impact économique d'une politique publique : voir Antoine REBISCOUL, *Le problème du goodwill*, «La firme fluide ? Montée de l'immatériel, délocalisation et nouvelle territorialisation des savoirs», Séminaire international Inter-semestriel, Université de Technologie de Compiègne, 27 janvier 2005.

20. Pour une reconnaissance du rôle croissant des externalités ou effets externes voir évidemment Kenneth ARROW, «Economic Welfare and the Allocation resources for inventions» in R-R. Nelson (ed.), *The Rate and Direction of Activity : Economic and Social factors*, NBER, Princeton University Press, 1962 ; mais aussi Michel AGLIETTA, «Post-face à la réédition» de *Régulation et crise du capitalisme*, éditions Odile Jacob, Paris, 1997.

nomique : l'extrême complexité des opérations et le coût prohibitif d'attribution d'un prix via les mécanismes du marché. Cette transformation explique que l'hypothèse des rendements croissants ou constants s'avère davantage plausible que celle des rendements décroissants pour rendre compte de l'innovation dans les firmes<sup>21</sup>, de l'appropriation innovante des nouvelles technologies, des économies externes de réseau.

## **Le problème majeur des nouvelles clôtures : l'exécution des droits de propriété rendue de plus en plus difficile par la diffusion massive des NTIC**

La spécificité d'un bien connaissance quant à son usage, son amortissement, son enrichissement, son caractère non exclusif soulève deux types de problèmes redoutables pour le paradigme actuel de l'économie politique, qu'elle soit d'obédience néoclassique ou d'obédience critique.

Le premier type de problèmes, déjà discuté à propos de la «*new economy*» américaine (par Paulré et Gadrey), est celui de la pertinence des lois globales de la théorie des prix, s'agissant de biens connaissance dont la rareté n'est plus la caractéristique fondamentale et dont la nature se rapproche des biens publics. Certaines caractéristiques des marchés de la *net economy* (en particulier le stockage d'information sur le consommateur à travers les *cookies*, le coût marginal quasiment nul de reproduction des biens connaissance et des biens informations) remettent en cause le principe de l'unicité des prix et du même coup les caractéristiques rééquilibrantes du marché. Chaque agent économique ayant accès à l'Internet et pouvant collecter des informations sur le consommateur, est en mesure de pratiquer des prix de monopole discriminant (ce que l'on appelle vulgairement des prix «à la tête du client»).

Le deuxième type de problèmes est lié à la nature et à la spécification des actifs susceptibles d'entrer dans l'échange marchand. La nature de plus en plus publique des biens connaissance remet en question leur possibilité d'être produits à travers le système marchand. D'autre part, la nature même des innovations mises en œuvre par les nouvelles technologies de l'information et de la communication (comme la levée des obstacles à une reproduction et à un stockage presque infinis des biens immatériels), rend très problématique la création même de droits de pro-

21. Sur la littérature évolutionniste de la firme, voir Giovanni DOSI (ed.), *Technical Change and Economic Transformation*, St Martin's Press, New York, 1984 ; et l'état des lieux dressé par Bernard PAULRE, «L'apport de l'évolutionnisme contemporain à l'analyse économique de l'innovation», in *Economie Appliquée*, n°3, 1997.

priété exerçables sur les nouveaux biens. On sait qu'en effet, contrairement à la reproduction analogique qui n'est jamais parfaite, la reproduction numérique empêche de distinguer l'original de la copie.

Aussi l'exécution des droits de propriété privés se heurte-t-elle à des difficultés croissantes. Ce problème de violation d'anciens droits de propriété et d'attribution de nouveaux droits par de nouvelles clôtures est illustré par les procès autour des droits d'auteurs sur les morceaux de musique téléchargés à partir de l'Internet. La question de la brevetabilité des logiciels est un second exemple. Breveter des idées apparaissait déjà hautement artificiel dans le capitalisme industriel : la solution d'un monopole temporaire attribué à l'auteur ou à l'inventeur en échange de la divulgation immédiate de l'œuvre ou du contenu du brevet et de sa chute dans le domaine public. Historiquement cette solution a été largement contestée par différents Etats. La question de la marchandisation des biotechnologies est un troisième exemple.

Ainsi le double paradigme du marché et de la hiérarchie s'avère de plus en plus étroit pour penser la coordination des agents dans des systèmes complexes et vivants, c'est-à-dire possédant la possibilité de se reproduire et de s'auto-organiser et de disposer des moyens de mémorisation et de calcul de l'information numérisée.

Avant de revenir sur ces exemples qui illustrent l'âpreté de la bataille des nouvelles clôtures, précisons le mécanisme général qui fait obstacle à l'établissement de nouveaux droits de propriété sur le modèle du mouvement des clôtures qui avait conditionné le développement du régime d'accumulation du capitalisme industriel<sup>22</sup>.

Le schéma n°2 ci-après présente l'articulation de la division du travail, l'intervention de l'Etat dans l'établissement des droits de propriété et dans le fonctionnement du marché dans le capitalisme industriel.

Le schéma n°3 qui doit être mis en face résume les transformations qui se produisent dans le capitalisme « cognitif ».

Les nouvelles technologies de l'information et de la communication en rendant tout bien connaissance (langage, image, son) réductible à une suite de chiffres binaires stockables et traitables par l'informatique (grâce

22. L'expression bataille des *news enclosures* a été employée par le COLLECTIF MID-NIGHT NOTES 10, *New Enclosures*, 1990 (téléchargeable en ligne : [www.midnight-notes.org/newenclos.html](http://www.midnight-notes.org/newenclos.html)), qui faisait une lecture très intéressante de l'explosion de la dette des pays du Tiers-Monde et de la crise de l'énergie.

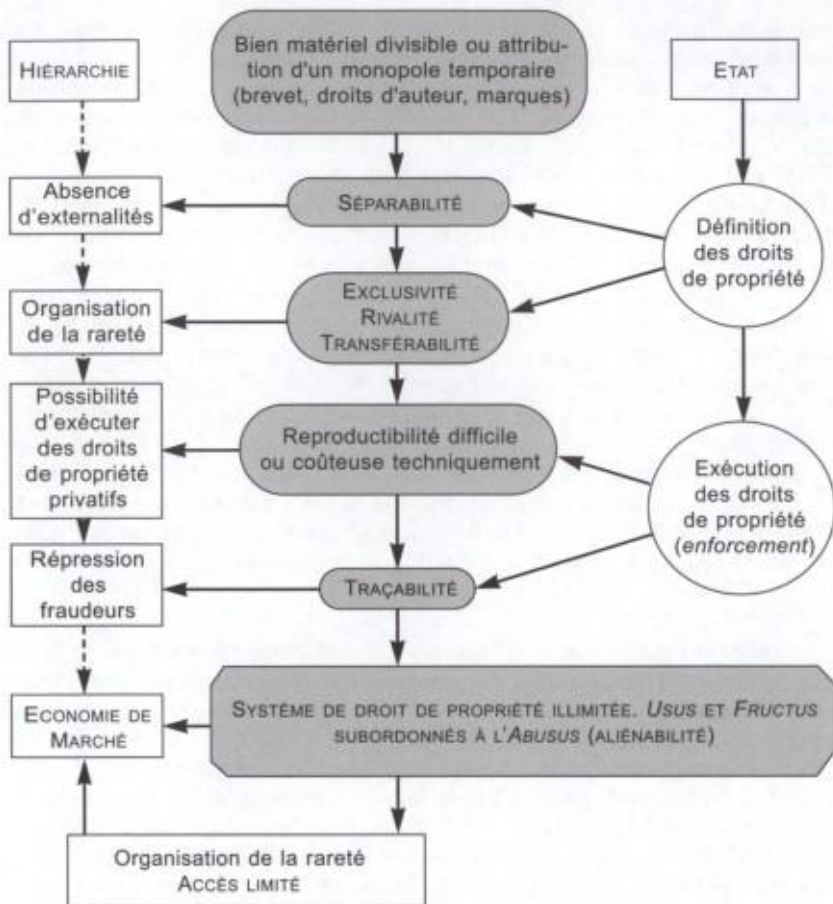
au développement de la capacité des mémoires, aux logiciels de compression, de cryptage), lève l'obstacle technique qui protégeait l'exécution des droits de propriété privatifs. L'ensemble du système de la propriété intellectuelle (brevets industriels, droits d'auteurs, marques) se trouve remis en cause. Il n'est pas jusqu'au séquençage du vivant qui ne se trouve ainsi rendu accessible. La bataille juridique et stratégique qui, à propos du traitement du Sida en Afrique du Sud, oppose les pays du Sud qui se sont spécialisés dans les médicaments génériques (l'Inde, le Brésil) aux grandes multinationales pharmaceutiques européennes et américaines illustre à quel point il s'agit d'un enjeu capital pour les biotechnologies. Sur le front de la consommation mercantile d'images ou de musique, le procès Napster montre également que les consommateurs sans pouvoir d'achat (insolvables de fait) peuvent tirer parti des nouvelles technologies pour contourner l'exclusion marchande<sup>23</sup>. Enfin la bataille des logiciels libres (Linux) contre le modèle marchand Microsoft montre également que dans le secteur crucial pour le capitalisme cognitif du logiciel, la production par le marché se trouve pour la première fois confrontée à un véritable modèle productif et coopératif qui n'obéit plus à la division smithienne du travail. Ce qui est remarquable, c'est que la technologie en tant qu'elle correspond à une diffusion massive des savoirs informatiques et à une décentralisation des connaissances, parvient à faire mieux que la coordination par le marché ou par la hiérarchie d'entreprise<sup>24</sup>.

Les tentatives de reprise en main de l'Internet par les Etats, comme l'essai de soumettre aux règles de l'économie marchande la production de connaissances rencontrent des difficultés structurelles internes : sous peine de perdre son caractère productif, la coopération par l'Internet ne peut pas s'accommoder des limitations d'accès, la gratuité ou quasi-gratuité fait partie du modèle. C'est pourquoi l'échec relatif de la *e-economy* (elle ne peut fonctionner que sur une combinaison instable d'accès gratuit et de publicité), loin de refléter une normalisation rapide, une adaptation des droits de propriété à des services un peu particuliers mais réductibles aux lois du marché, traduit bien ce hiatus. Réciproquement, les tentatives de s'installer dans un régime de capitalisme cognitif, supposent résolus des problèmes de garantie de revenu des producteurs de connaissance autrement que par les brevets et les droits d'auteurs et

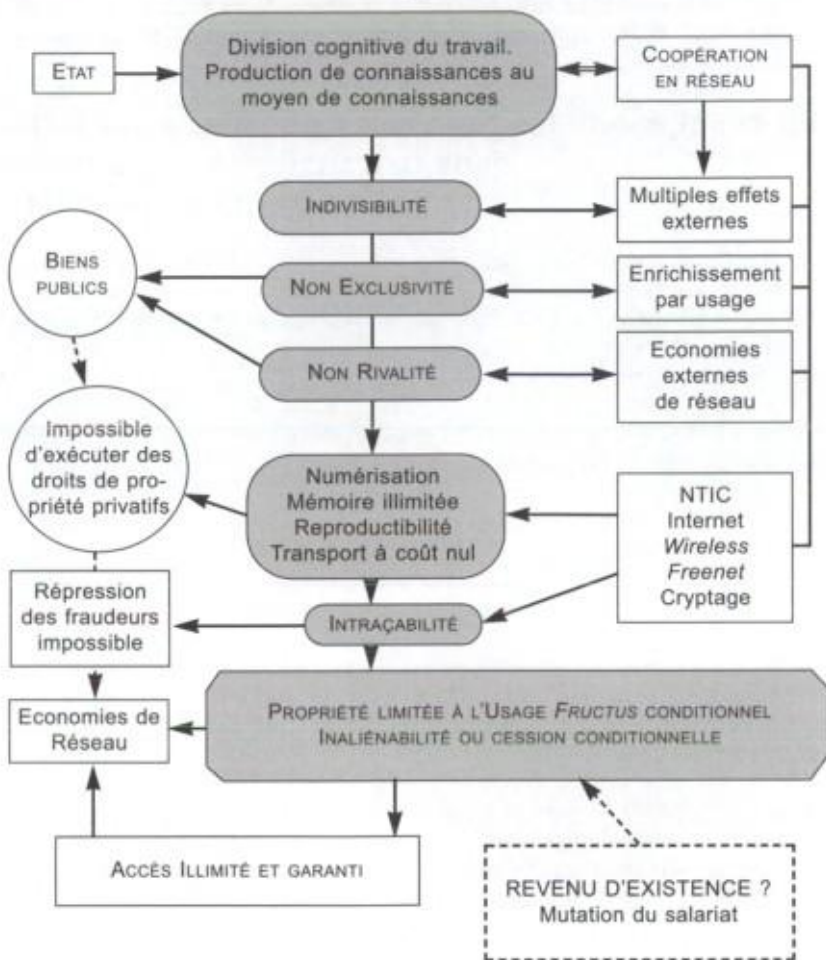
23. Richard BARBROOK, «Le cybercommunisme, ou le dépassement du capitalisme dans le cyber-espace», *Multitudes*, n° 5, mai, pp. 186-199, 2001. Disponible en ligne sur le site de la revue, <http://multitudes.samizdat.net>.

24. Yochaï BENKLER, «Coase's Penguin or Linux and the Nature of the Firm», *Yale Law Journal*, June 2002 ; accessible sur [www.benkler.org/CoasesPenguin.PDF](http://www.benkler.org/CoasesPenguin.PDF).

**Schéma n°2 — Droits de propriété dans le capitalisme industriel**



**Schéma n°3 — Problèmes d'exécution des droits de propriété dans le capitalisme cognitif**



probablement une refonte totale du système du salariat qui s'était consolidé au cours du capitalisme industriel. Il paraît ainsi difficile de faire l'économie d'une réflexion nouvelle sur le système de protection sociale qui a été couplé au salariat jusqu'à présent et sur la question d'un revenu universel, ou inconditionnel ou de citoyenneté<sup>25</sup>.

### **En conclusion : les trois rôles possibles des NTIC dans la transformation actuelle des droits de propriété**

Les droits de propriété intellectuelle sont surtout mis en crise dans leur exécution. La numérisation de tout (son, image, lettres) met non seulement en difficulté le droit d'auteur, mais aussi les brevets comme l'a montré la question des médicaments génériques pour le Sud dans le cas des pandémies comme le sida.

On peut envisager la question du rôle des NTIC dans la transformation actuelle des droits de propriété des trois façons.

- I. Comme un simple problème d'adaptation fonctionnelle et lisse des formes de la propriété privée de façon à garantir une marchandisation d'actifs jusque-là soustraits à l'échange économique monétisé. Il s'agit alors d'endogénéiser les externalités (surtout négatives).
- II. Comme une distorsion des droits de la propriété intellectuelle existants débouchant, après une période de durée variable, selon les hypothèses, sur leur adaptation plus chaotique au nouveau système d'accumulation.
- III. Comme bouleversement tant de la propriété privée que de la propriété publique ou collective au sens d'un réaménagement d'ensemble. Au sens où il n'y a plus entre l'ancien et le nouveau dispositif de correspondances termes à termes, ni entre les fonctions.

Répondre par les deux premières explications ne paraît pas compatible avec notre thèse qui fait du capitalisme cognitif un paradigme ou un programme de recherche cohérent alternatif au post-fordisme, et pose comme hypothèse de travail que nous sommes en train de sortir bel et bien du capitalisme industriel.

25. Voir Philippe VAN PARIJS, *Refonder la solidarité*, Humanités, Cerf, Paris, 1996 ; André GORZ, *Misère du présent, richesse du possible*, Galilée, Paris, 1997 ; et C. VERCELLONE, *op. cit.*



La première réponse, qui est celle paradoxalement partagée à la fois par les analyses des partisans de la mondialisation néolibérale et par celles de ses adversaires qui y voient une marchandisation généralisée, ne reconnaît aucune discontinuité entre l'âge du capitalisme industriel et l'âge du capitalisme cognitif : le second n'étant qu'une version modernisée du premier, le même vin dans des outres nouvelles ; les mêmes concepts demeurant opératoires pour décrire la mue du capitalisme, les mêmes instruments du droit pouvant s'appliquer aux nouveaux objets comme les logiciels, le séquençage du génome humain, la musique, les images. Dans les négociations sur les nouveaux droits de propriété intellectuelle, cette position s'analyse comme l'extension homothétique des définitions et des normes de la propriété intellectuelle qui existent déjà (le brevet, les marques et le droit d'auteur). Le capitalisme cognitif dans ce cas se réduit à une illusion d'optique : il est la zone frontière d'expansion du capitalisme, ce bon vieux capitalisme bien connu. Et cette zone tampon de colonisation par le capitalisme de nouveaux continents sera amenée à se normaliser, à rentrer dans le droit commun, «dans le rang» avec l'institutionnalisation. Ainsi le caractère hors norme, extraordinaire, de la «nouvelle économie» et de ses «jeunes pousses» sera-t-il amené inévitablement à se résorber. La crevasse de la bulle Internet en 2000-2001 a ainsi été célébrée par une partie du capitalisme traditionnel qui y a vu un retour aux fondamentaux. En fait, la question demeure un peu plus compliquée : le Nasdaq et les différentes formes de second marché ne se sont pas totalement écroulés car ils entraîneraient avec eux la croissance tout court.

La deuxième réponse reconnaît qu'il y a un problème réel à résoudre : les droits conférant «le pouvoir d'exercer un choix sur un bien ou un service», c'est-à-dire sur les nouveaux objets apparus dans le monde socio-technique de la production, ne vont pas de soi. La continuité entre l'ancien et le nouveau monde n'est plus évidente. De fortes résistances se manifestent ; il faut se servir de catégories qui manifestement ne sont pas pleinement fonctionnelles et cet écart produit une distorsion qui se traduit par un effritement de la cohérence globale du système de normes et une hétérogénéité du vocabulaire, comme l'exemple des logiciels semble bien l'illustrer. Une spécificité est bien reconnue à des éléments de l'activité économique ; le droit en s'y adaptant, avec une inertie plus ou moins longue, évoluera, mais les principes de l'activité économique ne seront pas modifiés. La torsion peut même être reconnue comme forte, elle n'en touche pas pour autant le système d'accumulation. L'économie continue à obéir aux mêmes lois.

La troisième réponse m'apparaît comme la seule consistante avec le programme de recherche du capitalisme cognitif. Ne serait-ce que parce qu'elle refuse d'articuler droit et économie selon les schémas de la superstructure et de l'infrastructure en conférant la continuité à l'économie et la discontinuité aux arrangements institutionnels (qui connaîtraient des réajustements plus ou moins brutaux, des *aggiornamenti* après étiements, des ruptures).

Le réagencement global des droits de propriété semble aller dans une direction que nous avons caractérisée comme un éclatement du lien très solide qu'avait établi la propriété bourgeoise depuis Locke entre l'*usus*, le *fructus* et l'*abusus*, ce dernier (la transférabilité chère aux théoriciens de l'économie néoclassique des droits de propriété) étant hégémonique. L'éclatement du «*bundle of rights*» en dehors de la sphère limitée de la propriété publique, l'apparition d'un nouveau domaine «commun» est marquée par un déclin de la transférabilité au profit de l'accès qui commande l'*usus* et le *fructus*<sup>26</sup>.

Les NTIC et le développement de la connaissance et de la coopération des cerveaux en réseau mettent l'accent sur l'usage et le droit découlant de l'usage beaucoup plus que sur la nue-propriété. La concentration des trois principales composantes du droit dans une seule main, dans un seul faisceau ou groupage (*bundle*) de droits unifiés est un phénomène historique qui n'est pas éternel.

Mais nous devons aussi nous poser une question : une mutation des rapports de propriété d'une telle ampleur, qui aurait des corrélats nécessaires sur la notion même d'espace public, sur le rôle de l'Etat, ne remet-elle pas en question carrément le mode de production capitaliste et pas simplement le système dominant d'accumulation ? La thèse du capitalisme cognitif, en mettant l'accent sur le type et les modalités d'accumulation débouche sur un état instable<sup>27</sup>. La financiarisation exprimerait alors la tentative récurrente de gouverner cette instabilité. Mais la contradiction essentielle ne se situerait pas dans la financiarisation elle-même, mais dans la difficulté croissante de re-codifier en convention marchande l'activité humaine à l'ère du numérique et de l'Internet.

26. Pour une bonne illustration de cela, voir Jeremy RIFKIN, *L'âge de l'accès*, La Découverte, Paris, 2000, même si l'auteur ne soulève pas la question d'exécution des droits de propriété, ni la particularité du numérique, et s'il a tendance à éliminer les aspects conflictuels de ce «modèle» de l'accès par rapport aux exigences marchandes.

27. André GORZ (*L'immatériel, connaissance, valeur et capital*, Galilée, Paris, 2002) parle lui du capitalisme cognitif comme de la forme même de la crise du capitalisme arrivé à maturité.

## Pour suivre

L'article ici publié par les CM a fait l'objet d'un premier exposé lors du Séminaire organisé à l'ULB de février à mai 2002. Il a été présenté au Colloque fondateur du Pekea (*Political and Ethical Knowledge in Economic activities* <<http://www.pekea.org>>) à Santiago du Chili en septembre 2002, ainsi qu'au CIE (*Centro de Investigaciones economicas*) de l'Universidad Nacional Autonoma de Mexico en février 2004. L'auteur remercie également les étudiants de l'Université de Compiègne du Séminaire International Inter semestriel pour leurs réactions à une quatrième présentation de ces idées.

Comme indiqué en préambule, la première rédaction de l'article ici publié, avec un appareil complet de références et une bibliographie de 144 articles et ouvrages peut être consultée sur le site <http://www.ulb.ac.be/socio/cmarx>.

L'auteur souhaite vivement poursuivre le travail de recherche en mettant ces informations en circulation auprès de tous ceux qui voudraient s'y associer. Il peut également être joint aux adresses ci-après :

URM Université de Paris I - CNRS  
106-112 Bd de l'Hôpital  
75647 Paris Cedex 13  
France  
[Yann.Moulier-Boutang@univ-paris1.fr](mailto:Yann.Moulier-Boutang@univ-paris1.fr) ou  
[Yann.Moulier-Boutang@utc.fr](mailto:Yann.Moulier-Boutang@utc.fr)

Pour la présente version allégée, nous avons sélectionné la bibliographie complémentaire ci-après.

## Bibliographie complémentaire

- AGLIETTA, Michel et REBÉRIOUX, Antoine, *Dérives du capitalisme financier*, Albin Michel, 2004.
- ANDERSON, Terry L. and MCCHESENEY, FRED S. (eds.), *Property Rights : Cooperation, Conflict, and Law*, Princeton University Press, Princeton, 2005.
- AZAIS, C., CORSANI, A., et DIEUAIDE, P. (eds.), *Vers un capitalisme cognitif*, L'Harmattan, Paris, 2001.
- CASTELLS, M. et AOYOMA, Y., «Vers la société de l'information : structures de l'emploi dans les pays du G7 de 1920 à 1990» in *Revue internationale du travail*, vol. 133, n°1, 1994.
- CHESNAIS, François, *La mondialisation du capital*, Syros, Paris, 1994.

- CHESNAIS, F., «L'émergence d'un régime d'accumulation à dominante financière» in *La pensée*, janvier-mars 1997.
- CHESNAIS, F., «Rapports de propriété et forme de captation du 'cognitif' au bénéfice du capitalisme financier» in C. Vercellone (dir.), *Sommes nous sortis du capitalisme industriel*, La Dispute, Paris, 2003, pp. 167-179.
- CORIAT, Benjamin, *Penser à l'envers*, Christian Bourgois, Paris, 1991.
- CORSANI, Antonella, DIEUAIDE, Patrick, LAZZARATO, Maurizio, MONNIER, Jean-Marie, MOULIER BOUTANG, Yann, PAULRÉ, Bernard et VERCELLONE, Carlo, *Le capitalisme cognitif comme sortie de la crise du capitalisme industriel - Un programme de recherche*, Colloque de l'école de la Régulation des 11-14 octobre à Paris, 2001.
- DANG NGUYEN, G., PETIT, P. et PHAN, D., *La Société de l'information : performances économiques et implications sociales*, numéro spécial de la revue *Communication et Stratégie*, n° 28, 1997.
- GADREY, Jean, *Nouvelle économie, nouveau mythe*, Flammarion, Paris, 2001.
- GIRAUD, Pierre-Noël, *Le commerce des promesses*, Le Seuil, Paris, 2001.
- LORDON, Frédéric, *La politique du capital*, Editions Odile Jacob, Paris, 2002.
- MULTITUDES, n°2, juin 2000, Dossier consacré au capitalisme cognitif : papiers de Antonella Corsani, Enzo Rullani, Pascal Jollivet, en particulier.  
Téléchargeable, sur le site de la revue : <http://multitudes.samizdat.net>
- PAULRÉ, Bernard, «De la New economy au capitalisme cognitif», *Multitudes*, n° 2, mai 2000, pp. 25-42.
- VELTZ, Pierre, *Des territoires pour apprendre et innover*, Editions de l'Aube, Paris, 1994.
- VERCELLONE, Carlo (dir.), *Sommes nous sortis du capitalisme industriel*, La Dispute, Paris, 2003.
- VOLLE, Michel, *Economie des nouvelles technologies*, Economica, Paris, 1999.

# Les savoirs dans la société marchande industrialisation, mobilisation, appropriation ?

Stephen Bouquin\*

## La «*société de la connaissance*» : nouveau paradigme ? Nouvelle époque ?

Serions nous entrés dans une nouvelle époque, celle d'un capitalisme cognitif ou, en termes plus lisses, la «*société de la connaissance*» ? Nombreux sont les discours scientifiques ou politiques qui défendent cette interprétation<sup>1</sup>. Toutefois, bien souvent, il s'avère difficile de trouver une ou des définitions précises de la «*société de la connaissance*» de même qu'une explication des causes de son émergence.

Dans les textes officiels, la société de la connaissance – parfois nommée «*âge informationnel*» – s'incarne dans les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC)<sup>2</sup>. Comment en effet nier que nous assistons à une nouvelle «révolution technologique» ? Une révolution technologique qui s'impose à tous comme une sorte de divinité sécu-

\* Maître de conférences en sociologie (Université de Picardie-Jules Verne), membre du Laboratoire CNRS G. Friedmann (Université de Paris I).

1. Jean BOURLÈS, «La société de la connaissance. L'Europe face au défi mondial», in Pierre DOCKÈS, *Ordre et désordres dans l'économie-monde*, Paris, PUF, 2002, pp. 167-202 ; Bernard PAULRÉ, «De la New Economy au capitalisme cognitif», in *Multitudes* n°2, mai 2000, pp. 25-43.
2. [http://europa.eu.int/comm/employment\\_social/knowledge\\_society/library\\_fr.htm](http://europa.eu.int/comm/employment_social/knowledge_society/library_fr.htm) (consulté le 25 juin 2003), en particulier la Résolution du Conseil sur «Capital J..

larisée. En effet, grâce à internet/intranet, au GSM, SMS, les multiples processus de communication et d'échanges se déroulent désormais en temps réel. On peut aisément le vérifier, tant dans la sphère de consommation que de production. L'usage des NTIC provoque une contraction de l'espace-temps. Il en découle une accélération fulgurante des processus d'échanges et de communication. La représentation topographique du monde devient caduque. L'ici et là-bas n'existent plus car nous retrouvons dans un espace à la fois réel et virtuel, à la fois unifié et différencié, à la fois hiérarchisé et horizontal. Nous pourrions poursuivre la description mais deux objections peuvent d'ores et déjà être faites.

*Primo*, si révolution technologique il y a, quoi de neuf ? Nous connaissons depuis deux siècles une accélération fulgurante de l'évolution humaine, une interdépendance accrue, une croissance de la production et des richesses. Les connaissances – trouvailles, découvertes scientifiques, innovations, accumulation de savoir-faire – forment un des pivots de cette accélération et ce depuis les Lumières. On devrait donc intégrer la « société de la connaissance » à la « modernité » plutôt que de la faire coïncider avec une « post-modernité ».

*Secundo*, l'affirmation selon laquelle la « révolution technologique » coïncide avec une révolution des rapports sociaux n'est que très partiellement justifiée. Cette révolution technologique, tout comme les formes sociales de connaissance, n'absorbe pas l'épaisseur de la réalité sociale, elle s'y imisce, la transforme en partie mais sans pour autant révolutionner les rapports sociaux. Ainsi, parallèlement à la « déterritorialisation » des conditions d'existence des nouvelles élites ou encore des processus d'échanges et de communication, nous observons aussi une réclusion territoriale accrue pour certaines catégories d'individus, de populations. Comment interpréter autrement le choix de confiner des populations au sein de quartiers, de zones urbaines, de régions, voire de continents entiers ? Comment interpréter autrement la réduction de la mobilité sociale et par conséquent, la relégation sociale de chômeurs dans la catégorie des inemployables ou au sein du segment des précaires toujours disponibles ? On pourrait poursuivre la démonstration en mettant en cause l'affirmation que la société de la connaissance annonce « une nouvelle ère de prospérité, de développement humain décuplé et démultiplié par les nouvelles technologies, la nouvelle économie et les nouveaux emplois ». Depuis l'éclatement de la bulle spéculative des

---

..J. social et humain» (juin 2003) et «Construire la société de la connaissance : les interactions du capital social et humain», Document de travail des services de la Commission SEC(2003)652.

NTIC, les faillites retentissantes de certaines grandes entreprises de la «nouvelle économie», on peut dire que la société de la connaissance ne garantit pas, par la simple vertu technologique, un nouvel âge d'or, ni pour l'immense majorité des populations du globe terrestre ni même pour les grandes firmes multinationales<sup>3</sup>.

Souvent, la persistance de clivages sociaux et d'inégalités sociales donne lieu à une interprétation comme formes résiduelles du passé, scories ou archaïsmes à jeter le plus vite possible dans les poubelles de l'histoire. C'est là une erreur absolument consistante avec le déterminisme technologique qui caractérise le discours sur la société de la connaissance. Cette approche déterministe néglige fondamentalement le fait humain et les rapports sociaux. Ces rapports sont aujourd'hui encore, même plus que jamais, sous l'emprise de la valorisation. Les conduites, l'agir des uns et des autres demeurent finalisés par des pesanteurs, des contraintes, certes de manière différenciée et donc plus ou moins lourde, mais des contraintes quand même.

Il y a notamment cette contrainte de répondre à la concurrence sur le marché capitaliste, de survivre face aux capitaux concurrents ; ou encore la contrainte sociale imposée par la nécessité de devoir subvenir à ses besoins, par le travail salarié, la plupart du temps. Au moment où dans les sociétés occidentales, le rapport social salarial englobe 80 % de la population, de manière directe ou indirecte, il serait dommage de l'oublier. Les autres formes de travail – celles des indépendants, des professions libérales – ne subsistent que pour certains métiers protégés à cet effet. Parfois, nous pouvons observer leur extension, mais une étude plus fine montre très rapidement qu'il s'agit alors de *parasubordinati* comme les nomment les juristes et sociologues italiens - pays où le phénomène est en effet significatif. Ces catégories d'individus demeurent en effet dépendantes de quelques donneurs d'ordre tandis que les *free-lance* et autres métiers créatifs ne jouissent pas nécessairement de plus de liberté de choix, d'action mais doivent développer des formes de multiactivité.

Selon l'approche libérale, un des traits caractéristiques de la société de la connaissance, c'est bien l'idée que nous sommes tous détenteurs d'un capital humain : notre savoir, notre intelligence. Le savoir sert alors de clef explicative à la compréhension (et la justification) des inégalités sociales. En bas de l'échelle sociale : les non-qualifiés, les vieux

3. Rappelons que l'introduction à une échelle de masse de la voiture n'a pas empêché la profonde crise de 1929 non plus.

ouvriers, les ratés de la scolarité ; en haut, les *knowledge workers*, les ingénieurs, les techniciens, les informaticiens, les chercheurs, bref, tous ceux qui sont dotés de compétences, de savoir-être et qui, à défaut, sont prêts à se former tout au long de la vie. Les diplômés ont désormais une date de péremption et le portefeuille de compétences pourra enrichir ou invalider les formations initiales. La reconnaissance sociale de la qualification n'est plus soumise au rapport de force entre organisations syndicales et employeurs mais désormais intégrée au pouvoir discrétionnaire du *management*. Ce type de raisonnement va parfois très loin : l'étude de Charles Murray et Richard Herrnstein au sujet du quotient intellectuel de la population états-unienne montrait une corrélation importante entre le niveau obtenu par les tests et la position sur l'échelle sociale<sup>4</sup>. Dans cette optique, on devrait comprendre la condition sociale des afro-américains, des pauvres et des criminels comme résultant finalement de leur faible intelligence<sup>5</sup>. Cette grille de lecture libérale aboutit en fait à naturaliser les différences et les inégalités sociales. Sur le plan analytique, il s'agit bel et bien d'une lecture réductionniste car elle méconnaît le poids des structures et des rapports sociaux.

## La connaissance, un nouveau facteur de production ?

Est-ce que les promesses de prospérité non tenues invalident pour autant la portée des transformations ? A cette question, certains comme Yann Moulier Boutang et Enzo Rullani répondent par la négative. Pour eux, nous sommes entrés dans l'ère du «*capitalisme cognitif*», le choix de ce terme soulignant la continuation du système social et de ses caractéristiques (polarisation des inégalités, domination). Après avoir connu le capitalisme mercantiliste (XVI<sup>e</sup>-XVII<sup>e</sup> siècle), fondé sur l'hégémonie des mécanismes d'accumulation de type marchand et financier ; puis le capitalisme industriel fondé quant à lui sur l'accumulation du capital physique et le rôle moteur de la manufacture dans la production de masse de biens standardisés, nous vivons à l'heure du capitalisme cognitif fondé sur l'accumulation du capital immatériel, la production et la diffusion du savoir

4. Charles MURRAY et Richard HERRNSTEIN, *The Bell Curve : Intelligence and Class Structure in American Life*, 1994.
5. Signalons quand même les nombreuses critiques émises à l'égard de cette étude, entre autres celles portant sur le caractère tout à fait biaisé de l'instrument de mesure, puisque l'intelligence est mesurée à l'aune d'un modèle ethnique et classiste à l'opposé des couches reléguées et paupérisées.



qui confère un rôle moteur à l'économie de la connaissance<sup>6</sup>. Il est important de préciser que pour l'auteur de ces lignes, la succession des phases n'évacue pas les « anciens » mondes de la production industrielle matérielle tout comme ce dernier n'a pas chassé les processus d'échanges marchands de l'ère mercantiliste. Il s'agit donc d'une logique ou d'une configuration qui « ré-agence, réorganise et remodèle » ce qui précédait. Mais suivant les textes et les auteurs, les partisans de cette approche semblent ne pas avoir tranché la question de la nature du changement quantitatif ou qualitatif. Ainsi, Enzo Rullani, suivant en cela Toni Negri, appréhende la connaissance comme un facteur de production existant aux côtés du capital et du travail, et considère qu'à partir de là, le capitalisme cognitif fonctionne de manière différente du capitalisme tout court<sup>7</sup>. D'abord intégrée aux facteurs de production capital et travail, la connaissance est devenue une médiatrice puis s'est davantage autonomisée. La valorisation de ce facteur intermédiaire obéirait à des lois « très particulières » : *« le travailleur, aujourd'hui, n'a plus besoin d'instruments de travail (c'est-à-dire de capital fixe) qui soient mis à sa disposition par le capital. Le capital fixe le plus important, celui qui détermine les différentiels de productivité, se trouve désormais dans le cerveau des gens qui travaillent : c'est la machine-outil que chacun porte en lui. C'est cela la nouveauté absolument essentielle de la vie productive d'aujourd'hui »*<sup>8</sup>.

Cette approche porte l'illusion de la nouveauté à son comble ! Que le Capital ait le pouvoir de s'approprier les progrès de la science, de la connaissance, est un aspect premier de l'analyse de Marx. Dans les *Grundrisse*, livre préparant la rédaction du *Capital*, Marx s'opposait justement à une analyse qui lui est souvent attribuée mais qui appartient en fait à Ricardo. Opposant à la théorie de la valeur ricardienne la théorie de la forme-valeur du travail, il était loin de la réduire à un simple calcul en temps de travail : *« ce n'est ni le temps de travail, ni le travail immédiat effectué par l'homme qui apparaissent comme le fondement principal de la production de richesses ; c'est l'appropriation de sa force productive générale, son intelligence de la nature et sa faculté de la dominer, dès lors qu'il s'est constitué en un corps social ; en un mot, le développement de l'individu social représente le fondement essentiel de la*

6. Yann MOULIER BOUTANG, « Capitalisme cognitif et nouvelles formes de codification du rapport salarial », in Caro VERCELLONE (dir.), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel ?*, Paris, La Dispute, 2002, pp. 305-319 ; Enzo RULLANI, « Le capitalisme cognitif : du déjà-vu ? », in *Multitudes*, n°2, mai 2000, pp. 87-96. Voir aussi la contribution de Yann Moulier Boutang dans ce numéro des *CM*.

7. Enzo RULLANI, *op. cit.*, 2000, pp. 88-89.

8. Toni NEGRI, *Exils, Mille et une nuits*, 1998, p.19.

richesse». Plus loin : «l'accumulation du savoir, de l'habilité ainsi que de toutes les forces productives générales du cerveau social sont alors absorbées dans le capital qui s'oppose au travail : elles apparaissent désormais comme une propriété du capital, ou plus exactement du capital fixe»<sup>9</sup>.

On peut en dire autant de «la connaissance»... La source première de l'efficacité du capitalisme, c'est justement sa faculté à transformer le «travail vivant» dans toutes ses facettes en «travail mort». En intégrant les tâches et les opérations réalisés auparavant par l'humain dans des processus automatisés, le capital réduit la quantité de travail (humain) socialement nécessaire à production constante. Ces tâches automatisées ne sont pas seulement de type manuel, il s'agit aussi d'une activité ou de fonctions intellectuelles : surveillance, contrôle, etc. L'analyse sociologique du travail salarié l'a amplement démontré : nombres d'innovations sont bien plus qu'une substitution des hommes par des machines, ce sont aussi des réorganisations managériales, organisationnelles intégrant le savoir-faire, les «ficelles» ; une rationalisation scientifique visant à réduire les temps nécessaires («boucher les pores du temps de travail») ; ce sont des *modus operandi* visant à mobiliser davantage les individus au travail (de la pyramide des besoins de Maslow à la psychologie du travail des GRH). Le Capital ne se limite donc pas à un parc de machines ou d'ordinateurs en réseau, ni à des actions cotées en bourse, il forme un rapport social de domination nécessaire à la captation de la survaleur générée par le travail vivant<sup>10</sup>. De ce point de vue, il n'y a pas de rupture avec ce qui précédait mais juste une élévation de degré, une extension de la «subsomption réelle du travail»<sup>11</sup>.

9. Karl MARX, *Fondements de la critique de l'économie politique [Grundrisse]*, Edition Anthropos, 1968, Tome 2, pp. 209-231.

10. Il s'agit aussi d'une captation qui va au-delà du rapport salariant-salarié : les rapports sociaux de sexe, le patriarcat (même si ses formes ont changé) permettent la mobilisation par le Capital du travail domestique comme facteur de reproduction de la force de travail. Le système scolaire correspond aussi à une forme d'investissement social dans la reproduction de la force de travail.

11. «Subsomption» est une expression utilisée par Marx pour désigner une soumission/absorption de la force de travail par le/au capital ; «réelle» par opposition à «formelle», c'est-à-dire politique et réglementaire. A l'inverse des formations sociales de la féodalité, la subsomption passe par l'existence d'un marché du travail composé de travailleurs formellement libres mais en réalité soumis au besoin de vendre leur force de travail.

Soulignons que la reconnaissance de l'importance stratégique des connaissances est également loin d'être nouvelle d'un point de vue managérial. Ainsi, depuis la publication de l'ouvrage d'Edith Tilton Penrose, *The Theory of the Growth of the Firm* en 1959, il est autorisé de penser que l'entreprise perd une ressource lors du départ d'un cadre ou d'un technicien hautement qualifié ; de même que la croissance serait en réalité endogène puisque l'offre de compétences au sein de la firme crée les conditions propices à sa valorisation. Avec la publication de l'ouvrage *The Tacit Dimension* par Michael Polanyi (1966), on distingue deux formes de connaissance : «*explicites, elles sont codifiées dans les routines organisationnelles et se résument à ce qui est chiffrable, intelligible, directement compréhensible et exprimable par chaque individu dans l'organisation ; informelles ou tacites, elles restent implicites ou fragmentaires pour l'individu et sont constituées, d'une part, de son expertise technique informelle et d'autre part, de ses croyances et aspirations personnelles considérées*»<sup>12</sup>.

Faut-il s'étonner que peu après, l'action managériale va s'orienter sur la mise à nu des savoirs-faires tacites afin de les mobiliser pour accroître la productivité ? Trente ans plus tard, le *Knowledge Management* devient une notion incontournable qui va à son tour objectiver de manière systématique la production de connaissances, les formaliser afin d'organiser leur circulation fluide et fonctionnelle, maîtriser la transmission (par base de données interreliées), fiabiliser et augmenter la maîtrise du flux productif et prescrire une «dynamique de progrès» de façon procédurale. En cela, le *Knowledge Management* introduit la semi-automatisation dans le *management* lui-même<sup>13</sup>.

## Mutations ou contradictions ?

Pour les tenants de l'approche cognitiviste et de la nouvelle «grande transformation», il se produit une sorte de déprolétarianisation. Ainsi, le programmeur qui développerait un logiciel nouveau aurait immédiatement conscience de son statut d'auteur ou de créateur. «*Le retour de la propriété de son travail dans le travail*» devient alors une exigence évidente à laquelle correspondent soit les rémunérations par *stock options* et le statut d'indépendant (réponse systémique) soit l'allocation universelle (réponse anti-systémique). Il en découlerait une désintégration objective

12. Michael POLANYI, *The Tacit Dimension*, 1966, New York, p.59 (notre traduction).

13. Jean-François BALLAY, *Capitaliser et transmettre les savoir-faire de l'entreprise*, Eyrolles, Paris, 1997.

et subjective du salariat comme condition de prolétaire exclu par la division capitaliste du travail.

Nous retrouvons ici une approche similaire à l'approche «*proudhonienne*» de la sociologie du travail (Friedmann, Touraine)<sup>14</sup> ; un courant qui analysait d'abord l'acte de travail ou les situations concrètes de travail et laissait à l'arrière-plan le rapport social salarial. Dans une telle optique, où la technique modifie le travail, nous sommes forcément engagés dans une succession d'étapes ou de phases historiques. Ainsi, le travail, après avoir été professionnel, puis déqualifié, a commencé à s'enrichir, à se «spiritualiser» à nouveau.

L'idée du «travail immatériel» ou «cognitif» débordant la condition salariée n'est pas très différente. Mais résiste-t-elle à l'épreuve des faits ? On peut en douter car ce travail immatériel et cognitif – si tant est qu'il existe comme forme distincte – est loin de se diffuser à l'ensemble des activités. Il suffit en effet de lire *No Logo* de Naomi Klein, puis d'observer les statistiques du BIT pour constater la permanence des «formes matérielles» du travail<sup>15</sup>.

Qu'en est-il alors des *knowledge workers*, ces travailleurs de la connaissance ? Aujourd'hui, même les ingénieurs et techniciens travaillent «à la chaîne» et ce, indépendamment d'un statut salarié ou indépendant. Les médecins travaillant en milieu hospitalier exécutent de plus en plus un travail parcellisé, simplement parce que la logique de rationalisation des services de soins démultiplie les normes, les procédures, et élargit la prescription du travail. La fabrication d'un progiciel comme SAP se fait en séquences bien définies. Le paramétrage de ces progiciels est nourri par des informations rassemblées lors d'audits sur les modes de travail informel et formel. Leur architecture vise à prescrire les modes opératoires tout en se donnant le bénéfice des marges d'autonomie nécessaires à la souplesse et à la qualité. La plupart des enquêtes montrent que l'usage des progiciels se traduit par une standardisation des procédures et des données par-delà les frontières, une prescription et un enchaînement automatique des tâches et *in fine*, un contrôle accru des

14. Voir Pierre ROLLE, *Travail et salariat. Bilan de la sociologie du travail*, PUG, Grenoble, 1988.

15. Le compte-rendu des zones franches où l'on retrouve un travail forcé à la chaîne qui va de l'électro-ménager aux puces d'ordinateurs en passant par les chaussures de sport est édifiant à ce sujet. Selon les estimations de l'auteur, environ 180 millions de salariés travailleraient dans ces espaces industriels de type «zone franche» éparpillés dans l'hémisphère Sud. Voir Naomi KLEIN, *No Logo*, Acte Sud, 2002, 734 pp.

performances individuelles<sup>16</sup>. Certes, la responsabilité informationnelle des salariés s'accroît, les tâches s'élargissent aussi mais l'autonomie dans le travail ne subsiste que dans l'engagement subjectif en faveur des objectifs, délais et normes à atteindre. Les NTIC facilitent un taylorisme assisté par ordinateur que l'on retrouve dans les centres d'appel ou la grande distribution sous une forme chimiquement pure. La «traçabilité» n'existe pas seulement pour l'origine de la viande de bœuf... Elle a fait ses classes dans l'industrie automobile où l'on «signe» individuellement chaque opération sur chaque poste et ce d'autant plus que l'on est contraint de tourner d'un poste à l'autre, polyvalence oblige. Les NTIC sont appliquées à la manière du panoptique : tout voir sans être vu (courriels, flux d'information, *cookies* sur le *web*...). L'intelligence artificielle n'a pas su réaliser ses ambitions en voulant reproduire l'homme dans la machine. L'usage actuel des technologies permet dès lors de machiniser davantage les opérations humaines en les insérant dans des *process* automatisés hybrides à l'image du *cyborg*.

Plutôt que de voir une forme de travail – cognitif ou «immatériel» – supplanter une forme précédente, nous préférons reconnaître la poursuite des processus d'automation, leur approfondissement et la dissociation croissante entre l'opération (automatisée) et l'opérateur. La division technique du travail devient alors de plus en plus division sociale se libérant des contingences techniques. La production de biens et de services devient moins dépendante des qualifications, des métiers, des postes de travail, de la technologie. Paradoxalement, au moment où le travail vivant se réduit à la portion congrue (sur le plan quantitatif), les systèmes productifs deviennent plus sensibles à l'action de celui-ci. Pourquoi sinon développer les systèmes de motivation, de surveillance, de sanctions positives ou négatives ? Le présentisme, la grève perlée ou zélée, la dépression nerveuse au travail sont les casses-têtes des DRH. Les cadres sont désenchantés, relativisent la centralité du travail dans leur vie, comptent leurs heures, se syndiquent, refusent des promotions, bref, adoptent les attitudes et les conduites auparavant assimilées aux comportements des ouvriers<sup>17</sup>. Tout cela ne s'explique que lorsque l'on refuse l'interprétation de la déprolétarianisation pour au contraire prendre en compte l'immanence du rapport social salarial dans le capitalisme et son

16. Laure LEMAIRE, *Systèmes ERP, emplois et transformations du travail*, Fondation Travail-Université, Namur, 2002.

17. Le sentiment de ne pas être reconnu à sa juste valeur est celui qui se révèle être le moins dépendant des clivages sociaux (p. 282) ; un tiers des cadres supérieurs ont le sentiment d'être exploités (p. 287), voir Christian BAUDELLOT et Michel GOLLAC, *Travailler pour être heureux. Le bonheur et le travail en France*, Fayard, Paris, 2003,

extension à de nouvelles couches. Une extension qui va de pair avec celle du salariat.

Cornelius Castoriadis, dans un texte publié en 1961 dans la revue *Socialisme ou Barbarie* exposait avec clarté la contradiction fondamentale sur laquelle est bâti le capitalisme : «*l'Organisation capitaliste de la société est contradictoire au sens rigoureux où un individu névrosé l'est : elle ne peut tenter de réaliser ses intentions que par des actes qui les contrarient constamment. (...) Le système capitaliste ne peut vivre qu'en essayant continuellement de réduire les salariés en purs exécutants – et il ne peut fonctionner que dans la mesure où cette réduction ne se réalise pas ; le capitalisme est obligé de solliciter constamment la participation des salariés au processus de production, participation qu'il tend par ailleurs à rendre impossible*»<sup>18</sup>. Le *management* suscite la créativité mais pour mieux la brider immédiatement.

Les réflexions actuelles sur le capital humain témoignent de cette contradiction que doit gérer le *management* sans savoir la résoudre. Initialement, le capital humain fut considéré comme une résultante combinée d'un ensemble de durées : durée des études, durée de l'activité professionnelle (expérience) et durée d'ancienneté au sein de la dernière entreprise (capital humain «spécifique» ou indicateur de la spécialité). Depuis une dizaine d'années, sous l'impact de l'incessante transformation des entreprises et des innovations techniques, une nouvelle conception a émergé. Le capital humain (CH) est alors un stock de connaissances en constant renouvellement. Comment en mesurer la valeur ? Le marché (interne ou externe) du travail résout peu de choses puisqu'il se base de plus en plus sur une non-transparence des prix (au-delà d'un certain montant, on n'affiche pas son salaire). De plus, le marché ne règle pas les rétributions individuelles et surtout variables dont la finalité est de récompenser ou de stimuler l'effort. Pour l'économiste François Stankiewicz, une bonne caractérisation du capital humain permet d'identifier les déterminants de la «*valorité*» du salarié. Son refus de l'hypothèse néo-classique de mesurer la contribution individuelle à la valeur ajoutée – ce qui suppose la possibilité de décomposer le produit en un ensemble de productivités marginales – l'amène à utiliser l'indicateur de «*valorité différentielle (...) mesurant l'impact sur la valeur créée des actions et des comportements multiformes des salariés, liés à l'exécution des activités routinières ainsi qu'à l'utilisation de leur potentiel créatif et*

18. Paul CERDAN (Cornelius CASTORIADIS), «Le mouvement révolutionnaire sous le capitalisme moderne», in *Socialisme ou barbarie*, volume VI, 13<sup>e</sup> année, avril-juin 1961, p. 85.

de leur capacité d'adaptation»<sup>19</sup>. Cette notion de valorité lui semble plus pertinente que celle de productivité car elle permettrait d'articuler la notion de capital humain à celle de la politique de GRH (la rémunération) et à l'activité de l'entreprise. Pour Stankiewicz, le capital humain est donc une boîte noire qui peut s'ouvrir et se mesurer en distinguant deux variables : I ou le coût d'intégration et A en tant que coût d'adaptation. Les deux coûts sont négativement corrélés au capital humain. Le coût d'intégration est fonction de la capacité d'apprentissage de l'entrant et cette capacité ne dépend pas uniquement de la formation de base mais aussi de son parcours. Le coût d'adaptation dépend de la capacité d'apprendre des savoirs futurs qui n'existent pas encore mais qu'il faudra assimiler. C'est ici qu'interviennent les savoir-faire méthodologiques<sup>20</sup>. Pour Stankiewicz, le capital humain forme un ensemble stratifié de savoirs basiques et de savoirs opérationnels, plus ou moins combinés en fonction des parcours. Moyennant une organisation apprenante, l'entreprise sera en mesure d'en bénéficier de façon optimale. Ce bénéfice n'est toutefois pas illimité. En effet, la gestion concrète du capital humain peut entrer en conflit avec l'innovation, la plasticité organisationnelle et le développement des opportunités créatrices de valeur dès lors que sont utilisés des objectifs de performance et de productivité qui figent l'avenir en utilisant des critères définis *ex ante*, bornant l'activité créatrice. Or, comme on voit mal l'entreprise mettre entre parenthèses ces objectifs – sauf dans des cas isolés tel que le département de R&D – il en découle que le capital humain sera toujours bridé ou enfermé dans un carcan. Nous retrouvons donc *mutatis mutandis* la contradiction fondamentale entre la logique de valorisation qu'enferme la relation salariale et la libération à laquelle peut aspirer le/la salarié-e.

La question de savoir si les nouvelles technologies permettent de dépasser le système social actuel demeure souvent posée par les tenants de la «société de la connaissance». Par leurs caractéristiques propres, les nouvelles technologies se diffusent rapidement. Après un investissement initial (R&D), en général très élevé, la production/reproduction est quasiment gratuite. L'innovation ou le produit final sont dès lors très facilement récupérables par les capitaux concurrents voire par tout un chacun. Cette logique entre donc en contradiction avec la logique marchande. Sur ce point, Negri et Rullani ont raison de dire que la valeur de la connais-

19. François STANKIEWICZ, «Productivité ou valorité du salarié : une autre représentation du travail», in *Problèmes Economiques*, 4 décembre 2002, n° 2787, p. 4.

20. Aussi appelés «méta-connaissances» par les cognitiens, à savoir l'aptitude à identifier un problème et à hiérarchiser les causes.

sance ne dépend pas de sa rareté<sup>21</sup> mais «*découle uniquement des limitations établies, institutionnellement ou de fait, à l'accès à la connaissance*». Par conséquent, pour valoriser, il faut en limiter la diffusion et l'accès, ne serait-ce que temporairement : «*La valeur d'échange de la connaissance est donc entièrement liée à la capacité pratique de limiter sa diffusion libre. C'est-à-dire de limiter avec les moyens juridiques (brevets, droits d'auteurs, licence, contrats) ou monopolistes, la possibilité de copier, d'imiter, de 'réinventer', d'apprendre les connaissances des autres*»<sup>22</sup>.

Mais la nouveauté fait également défaut dans ce domaine. Les trouvailles scientifiques ou technologiques ont toujours connu des protections. Le marché du travail, l'échange, l'acquisition des ressources naturelles ou la captation des ressources humaines a toujours eu besoin de formes juridiques, de l'intervention de l'Etat. Fondamentalement, nous ne retrouvons qu'à une échelle élargie la contradiction entre le développement des forces productives (la diffusion potentiellement gratuite) et les rapports de production capitalistes qui cherchent, à tout prix, à reproduire le statut de la marchandise, l'opposé des potentialités de la science, de la connaissance et des avancées technologiques. De façon similaire, il est aujourd'hui absolument réalisable de réduire le temps de travail à quinze ou vingt heures par semaine pour toutes et tous, sauf que cela exige de sortir du cadre de la valorisation.

A l'opposé de ces potentialités autogestionnaires dans le travail, la concentration et la centralisation du capital atteint aujourd'hui un tel degré qu'il devient nécessaire de mettre en concurrence planétaire les filiales, les *business units*, les bureaux comme les ateliers car sans concurrence inter-capitaliste, le flux incessant du cycle d'accumulation serait interrompu à la manière d'une embolie. Les formes de production, de consommation et de mobilisation de la main d'œuvre s'adaptent donc. L'entreprise devient une coquille creuse (*hollow firm*), le Capital quitte l'entreprise (son enveloppe ou forme juridique) pour mieux pouvoir se déployer ensuite. La logique de valorisation et d'accumulation enveloppe l'ensemble de la société et des activités sociales, réduisant le développement humain à ce qu'il y a de solvable et de valorisable, transformant le «monde en marchandise». Ce qui est non seulement le cas du

21. La connaissance n'est peut être pas une marchandise pure mais la force de travail ne l'a jamais été non plus. L'achat de la force de travail par l'employeur (l'embauche) ne garantit nullement son efficacité lors de sa consommation (la mise au travail). A l'inverse de marchandises «mortes», l'appropriation n'est donc jamais totale.

22. Enzo RULLANI, *op. cit.*, mai 2000, pp. 87-96.



vivant (biotechnologies), de la vie sociale («loisirs», culture) mais aussi des formes cognitives.

## Une production scientifique de savoirs marquée du sceau de la valorisation

La production scientifique reflète elle-même la continuité avec la période précédente : division fonctionnelle du travail, rationalisation et industrialisation sont devenus légion. Perdant son autonomie déjà très relative, la technique comme production industrielle commande désormais la science par l'aval<sup>23</sup>. Il en découle un basculement de la science dans l'industrialisation de sa propre création. Cette tendance s'affirme aujourd'hui avec vigueur mais avait commencé lors des programmes de recherche nucléaire. Ne laissant aucune place à la démarche spéculative libre, organisant le recrutement avec une rationalité bureaucratique absolue, le travail d'investigation avec une division fonctionnelle et hiérarchisée, ce modèle a depuis lors fait école dans beaucoup de disciplines et d'institutions. La science est devenu un objet économique à part entière, complètement intégré à la logique socio-économique dominante. Il n'est guère difficile d'observer cette mobilisation fulgurante des savoirs, y compris à l'Université. Le travail de chercheur reproduit toutes les procédures de standardisation : allant du «copier-coller» à l'exécution de contrats à la chaîne, de la réalisation d'économies d'échelles au recyclage des données d'une étude à l'autre. L'évolution des modes de financement de la recherche accélère la PME-ïsation des centres de recherche tandis que l'apparition de critères d'excellence organise la mise en concurrence des laboratoires. La contractualisation de la recherche consacre ici une sorte de prolétarianisation des intellectuels : course aux contrats, satisfaction de la commande, valorisation autour de standards d'excellence, auto-censure et mise au rebut de la pensée critique. Parallèlement, la «propriété intellectuelle» devient produit commercialisable, soumis à la logique d'échange et de rentabilité.

Au-delà de ces aspects apparents, il y a l'instrumentalisation de la finalité de la recherche elle-même. La recherche scientifique s'auto-soumet à la logique marchande, commerciale, avec une hiérarchisation nouvelle qui traverse les clivages entre sciences naturelles et humaines.

23. Jean-Marc LÉVY-LEBLOND, «Pour une critique de la science», in *Rencontres Philosophiques-Espace Marx*, 30 novembre 2000 ; voir <http://www.humanite.fr/journal/2000-12-07/2000-12-07-235983> (consulté le 25 juin 2003) et Jean-Marc LÉVY-LEBLOND et Alain JAUBERT, *(Auto)critique de la science*, Seuil, Paris, 1975.

Prenons deux exemples pour illustrer notre propos : l'instrumentalisation de la biologie (technologie) à des fins privées ; la sociologie à des finalités étatiques-publiques. En biologie, nombre de *start-up* se sont développées, en biogénétique notamment. Nombreuses sont les inventions qui ont été congelées par le système des brevets, entre autres dans le domaine pharmacologique. Certains de ces brevets faciliteraient des formes de traitement thérapeutique réduisant fortement la prise de médicaments. Ces brevets sont rachetés par les firmes multinationales qu'ils menacent le plus. L'existence de marchés solvabilisés par les systèmes de sécurité sociale a orienté la recherche : une épidémie de l'hémisphère Nord tel que le Sida mobilise des ressources considérables, une maladie de l'hémisphère Sud tel que la maladie du sommeil, faisant pourtant des centaines de milliers de victimes n'a été l'objet d'aucune recherche depuis plus de quarante ans<sup>24</sup>.

Par rapport à la sociologie, il apparaît de plus en plus important de poser la question de son implication dans la construction de son objet et sur les modalités de construction de cet objet. Cela conduirait à objectiver le travail du sociologue comme une composante de la division intellectuelle du travail : *«La sociologie, comme auparavant les sciences physiques et la technologie, s'intègre dans le désenchantement du monde, elle bouscule la tradition et désacralise les comportements, en écartant les explications extra-sociales, magiques ou religieuses du social. En même temps, elle produit de l'ambivalence, voire une nouvelle sorcellerie, en renvoyant le plus souvent aux acteurs une image négative d'eux-mêmes, en les persuadant de leur relative impuissance face aux experts et thérapeutes des pathologies sociales»*<sup>25</sup>.

L'épaisseur de la réalité sociale finit par s'évanouir et les contradictions sont lissées. La production de connaissances se réduit de plus en plus à la production de connaissances appliquées dont le critère n'est pas l'excellence (mirage mystificateur) mais le degré d'applicabilité pour la production de valeurs. Les effets déstabilisateurs du changement sont à leur tour lissés. On parle de *«société du risque»* (Ulrich Beck) ou de la *«modernité réflexive»* (Anthony Giddens) mais comme ce ne sont que des épiphénomènes par rapport au puissant mouvement impulsé par les révolutions technologiques, nul besoin de pousser la réflexion plus loin...

24. Voir <http://www.neglecteddiseases.org/thedndwg.shtml> et <http://www.essentialdrugs.org/emed/archive/200206/msg00078.php> (consulté le 28 juin 2003).

25. Jean-Marie VINCENT, «Les conditions de possibilité d'une sociologie critique», in *Contretemps*, 2001, n°1, p. 91.

A force de manque de recul, la réflexion scientifique sur le social devient myope, en se faisant science de la prévision (improbable) ou de l'attente (toujours surprise). L'économie demeure hors du champ de vision des sociologues tandis que les économistes se font comptables d'équations et de mécanismes que les événements invalident parfois, mais sans ébranler la division scientifique du travail. Dans une telle vision, le marché n'est qu'un mode opératoire d'agencement, de coordination des actions. Une pure confrontation de l'offre et de la demande et par là une sanction positive ou négative des activités ; la monnaie n'est plus qu'un pur moyen pour exprimer les mouvements des prix et non un rapport où s'entremêlent du social, du symbolique, des relations entre individus (appréciation/dépréciation), des évaluations et des jugements sur ce qui est socialement acceptable pour la valorisation et l'accumulation ; le travail n'est plus que l'exercice d'une activité rémunérée dans de plus ou moins bonnes conditions et non un rapport social instaurant la vente et la consommation de la force de travail (quelle qu'elle soit) par le capital.

Faut-il s'étonner que le changement social demeure aveugle, incontrôlé tandis que des forces destructrices s'accumulent de partout (écologiques, humaines). Les « avancées » technologiques et cognitives actuelles sont donc également source d'opacité, de fermeture des êtres humains sur eux-mêmes pendant que les visions du social et des problèmes sociaux se font de plus en plus technicisées et économicisées.

Finalement, la marchandisation des savoirs devient méconnaissance du social alors que le besoin de compréhension du social au sens large, sur fond de crise étendue des rapports sociaux, actualise les formes de croyance religieuses et le retour en force du pouvoir magique et de l'essentialisme.



# La «révolution culturelle» académique : quelle métamorphose de l'Université ? Une perspective historique

Jean-Luc de Meulemeester\*

L'Université connaît depuis la fin des années 1980<sup>1</sup> une série de transformations reflétant une rupture assez radicale par rapport à ce qu'elle avait été jusque là. Alors que pendant très longtemps elle a tenté de garder une autonomie relative par rapport à la société globale, on assiste aujourd'hui au déferlement d'un discours tout autre. Il faut accroître sa capacité de réponse aux besoins de l'économie et accroître l'efficacité au plan interne en la gérant comme une entreprise privée, conçue comme le modèle de la bonne organisation. L'idée d'une Université indépendante est peu à peu abandonnée.

Ces idées se traduisent sur le plan pratique par diverses réformes. D'une part, on tend à privilégier un système unifié d'enseignement supérieur dans lequel les universités – vues comme trop élitistes et trop éloignées des besoins de l'économie – perdent peu à peu toute spécificité et sont englobées avec les hautes écoles professionnelles dans un même ensemble. D'autre part des mécanismes d'évaluation de la qualité de la

---

\* Chargé de cours à l'Université Libre de Bruxelles et *fellow* du centre SKOPE (*Skills, Knowledge and Organisational Performance*) de l'Université d'Oxford.

1. D'abord en Angleterre avec l'*Education Act* de 1988. Voir C. DEER, *Higher Education in England and France since the 80s*, Symposium Books, Oxford, 2002.

recherche et de l'enseignement sont systématiquement introduits. Ils visent à contrôler de plus en plus étroitement les établissements universitaires qui, il est vrai, dépendent de plus en plus du financement public, en Europe à tout le moins. Ces critères d'évaluation se confondent souvent avec des critères de type économique (employabilité des diplômés, nombre de contrats obtenus avec le secteur privé, nombre de brevets ou d'articles publiés...) sans doute parce que ce sont les seuls critères à faire consensus dans nos sociétés démocratiques, riches (donc peut-être plus individualistes) et complexes (l'économique en constituerait le plus petit dénominateur commun)<sup>2</sup>. Mélange d'exigence d'*accountability* (rendre des comptes : les pouvoirs publics étant toujours soupçonnés de tirer profit de leur rente de situation ou de leur rente informationnelle) et d'utilitarisme (le seul objectif légitime que les politiciens sont autorisés à poursuivre étant la maximisation du bonheur du plus grand nombre, ce dernier étant assimilé à la prospérité économique), la conception moderne de la politique et des services publics mène à cette volonté de tout mesurer à l'aune de la contribution au développement économique et à la compétitivité.

C'est en fait tout l'univers du marché et de la gestion privée qui entre dans l'Université. Il s'agit là à nos yeux d'une réelle révolution culturelle dont on mesure encore mal les conséquences. Nous voudrions dans cet article, après un bref survol historique des divers modèles d'université qui se sont succédés (et de l'articulation qu'ils impliquent avec la société et le monde de la recherche), mettre en avant les risques possibles liés à ce genre de programme, tant en matière d'enseignement que de recherche.

## **Petit survol historique : du Moyen Age à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle**

### **L'Université et la recherche au Moyen Age : l'Université comme corporation et recherche secrète (privée)**

L'Université naît d'abord comme une corporation associant professeurs et étudiants, et jouissant d'un certain nombre de privilèges<sup>3</sup>. Son modèle pourrait être constitué par la Sorbonne à Paris, qui acquiert son auto-

2. Et aussi sans doute les seuls critères quantifiables et permettant une apparente objectivation du jugement et de la décision.
3. C'est un mouvement qui s'accomplit aux XII-XIII<sup>e</sup> siècles. Voir A. RENAULT, *Les révolutions de l'Université. Essai sur la modernisation de la culture*, Calmann-Lévy, Paris, 1995.

nomie d'abord par rapport aux autorités civiles et royales, puis par rapport à l'Eglise, tout en restant une institution ecclésiastique. L'Université était bien une corporation faisant preuve d'homogénéité car regroupant des gens d'Eglise (ou futurs gens d'Eglise, ou encore passant pour tels s'ils sont laïcs car ne relevant que des juridictions ecclésiastiques) et réunissant qui plus est des «hommes de métier» : des techniciens de la production et de la reproduction du savoir. On notera que dès le début de son histoire, l'Université n'a pas d'indépendance financière et doit être subsidiée par le pouvoir public. Dès le Moyen Age, l'Université, autonome, est déjà «professionnalisante» en ce sens qu'elle sert à la production de professionnels utiles à l'Eglise (théologiens) et à l'administration des Etats (juristes), ainsi que des médecins. Elle est donc à la fois un corps jaloux de son indépendance, et dès le départ aussi au service de la société au sein de laquelle elle naît. Comme l'a souligné Alain Renaut, si une partie des débats intellectuels et des recherches scientifiques s'y opère, la structure corporatiste de l'institution jointe à sa dépendance ecclésiastique et ses *a priori* platoniciens (au sens où l'Université est le lieu de la recherche théorique mais pas pratique ; par exemple, en médecine, il faut aller dans d'autres écoles pour acquérir l'art de la chirurgie) vont la rendre en partie imperméable au mouvement de la recherche. Au début certes, l'Université est un lieu de débats contradictoires via la méthode scolastique des études, qui est «soumission à un principe d'autorité» mais est aussi caractérisée par une pratique systématique de la discussion (*disputatio*). Mais peu à peu son caractère de corporation cherchant à défendre ses privilèges, dont son monopole d'enseignement, aurait eu un effet stérilisant (la Renaissance se passe largement en dehors d'elle).

### Emergence de la science «ouverte» aux XVI<sup>e</sup>-XVII<sup>e</sup> siècles

Selon Paul David, la science au Moyen Age est marquée par une culture du secret, soit le secret lié au caractère profitable de l'invention – savoirs utiles aux marchands, aux armateurs... – soit celui des alchimistes<sup>4</sup>. Le modèle de science conventionnel – basé sur l'idée de publicité des résultats, leur caractère reproductible, un modèle de promotion basé davantage sur la recherche du prestige plutôt que celle d'émoluments financiers – résulterait d'une lente évolution liée à la situation des scientifiques sous l'Ancien régime. Leur position économique était assez peu sûre. Ils étaient employés par des aristocrates ou des souverains, un peu comme des «biens ornementaux». Pendant longtemps, les savants s'ex-

4. P. DAVID, «Common Agency Contracting and the Emergence of Open Science Institutions», *American Economic Review (Papers and proceedings)*, 88(2), mai 1998.

primaient en un langage aisément compréhensible par tous. Mais avec l'explosion des connaissances à la Renaissance et surtout l'introduction des mathématiques, on en est arrivé à une situation où le prince ne pouvait plus aussi facilement distinguer le «bon» savant du «mauvais» (ou de l'hérétique), ce qui pouvait avoir de graves conséquences en termes de prestige. Le développement de sociétés savantes, de l'évaluation par les pairs d'une connaissance qui se devait dès lors d'être publiée, diffusée, naît de ce besoin. Les savants eux-mêmes, face à l'incertitude de leur situation, avaient aussi un puissant incitant à acquérir une renommée qui leur permettrait en cas de problème de retrouver un employeur.

On vit ainsi peu à peu se constituer le modèle de la science dite ouverte (développement de normes de révélation et de démonstration, croissance de la «concurrence coopératrice» dans la révélation de nouvelles connaissances) comme réaction à un cadre institutionnel qui est celui de l'Europe des Temps modernes. Grâce à cela les jalons ont été posés pour l'institutionnalisation aux XVII<sup>e</sup> et XVIII<sup>e</sup> siècles de la poursuite ouverte de la connaissance scientifique sous les auspices d'académies sponsorisées par l'Etat. Il se fait que ce modèle aurait puissamment aidé au développement de la science et de la technologie, et *in fine* de l'économie. Cette innovation institutionnelle aurait permis de prendre en compte le fait que les résultats de recherche présentent un caractère de bien public, avec de nombreuses externalités<sup>5</sup>. Certains historiens ont ainsi insisté sur le rôle de ces sociétés savantes et des conférences dans la diffusion d'un intérêt pour la science qui aurait joué un rôle positif dans le développement technologique et industriel<sup>6</sup>.

## **Le mariage de l'enseignement et de la recherche ouverte : le modèle prussien**

Dans de très nombreux pays néanmoins, jusqu'au XVIII<sup>e</sup> siècle, l'Université et la recherche restent largement découplées. Il faut attendre la fondation en Prusse de l'Université humboldtienne pour voir naître ce qui, pour certains, constitue encore aujourd'hui le modèle par excellence de l'Université idéale. Il est fondé sur un ensemble de présuppositions : l'unité de l'enseignement et de la recherche ; la liberté acadé-

5. Par exemple, rendre plus facile la découverte de nouveaux résultats, ou des innovations technologiques favorisant la croissance économique.

6. M. JACOB, *Scientific Culture and the Making of the Industrial West*, Oxford University Press, Oxford, 1997.



mique d'enseignement et de recherche ; une recherche menée pour elle-même, sans préoccupations utilitaires ; et enfin l'idée de la formation par la recherche. On pourrait y ajouter l'idée que toutes les disciplines doivent être présentes dans l'Université et qu'elles sont fédérées par la Faculté suprême, celle de philosophie<sup>7</sup>.

La recherche rejoint l'enseignement dans la formation universitaire. Il faut cependant bien garder à l'esprit que cette Université humboldtienne fait partie d'un ensemble plus vaste qui est un modèle binaire. Il s'est développé à la suite des réformes administratives et économiques de Stein et Hardenberg après la défaite prussienne face à la France (Iena, 1806). Dès cette époque, certains ont vu dans la défaite prussienne le résultat d'un retard en termes d'éducation scientifique de la population, se traduisant en un retard technologique. Des débats à l'écho très contemporain ont lieu à cette époque concernant la nécessité d'un enseignement secondaire plus axé sur les sciences et plus démocratique (pour des raisons économiques). Une série de facteurs politiques (peur des catégories dominantes) et surtout financiers (quasi banqueroute de l'Etat prussien après les guerres napoléoniennes) limiteront fortement cette volonté modernisatrice. On verra après 1815 dominer plutôt une approche anti-professionnalisante, par réaction aux Lumières et à l'esprit français. C'est dans ce cadre qu'il faut comprendre la réforme de l'enseignement secondaire dans un sens anti-utilitaire (le nouveau *Gymnasium* qui se diffuse en Prusse de 1810 à 1820) et le développement du nouveau modèle universitaire. C'est dans ce cadre également qu'apparaît le modèle binaire d'enseignement (secondaire comme supérieur), car pour faire face aux besoins de l'économie on a besoin d'un secteur plus professionnalisé (plus ouvert et donc aussi moins valorisé socialement). On conçoit ainsi un système double où à côté des universités traditionnelles fondées sur les savoirs les plus abstraits, des écoles plus professionnelles cherchent à satisfaire les besoins de l'économie (et principalement de l'Etat). C'est ainsi que se développent les *Technische Hochschulen*<sup>8</sup>.

7. Voir S. PALETSCHEK, «The invention of Humboldt and the Impact of National-Socialism : The German University Idea in the First half of the 20th century», in Szollosi-Janze (ed.), *Science in the Third Reich*, Berg, Oxford-New York, 2001, pp. 37-38.
8. Voir R. FOX et A. GUAGNINI (éd.), *Education, Technology and Industrial Performance in Europe*, Cambridge University Press, Cambridge, 1993 ; et K. GISPEN, *New profession, old order. Engineers and German society, 1815-1914*, Cambridge University Press, Cambridge, 1989.

Pour revenir à l'Université, ce qui la caractérisait, c'était son orientation vers le long terme, la recherche désintéressée. Ce modèle humboldtien n'a pas été, tant s'en faut, adopté dans tous les pays européens avec le même degré (le modèle anglais de *Ox-bridge* reposant davantage sur un modèle d'éducation de la personnalité<sup>9</sup>), mais il caractérisa *grosso modo* le monde académique jusqu'au début des années 1960. Relativement élitiste, il se consacrait à un enseignement théorique général (même si les facultés professionnelles sont présentes), avec des professeurs-mandarins qui étaient des chercheurs dans leur domaine (là aussi il y a des variations nationales, le modèle allemand n'est pas le modèle français<sup>10</sup>). Le statut des universités est public et les professeurs jouissent de l'emploi à vie et de la liberté académique. On accède au professorat à l'issue d'un long processus de sélection et moyennant la production d'une sorte de chef-d'œuvre, la thèse. Une fois admis dans le corps professoral on devient mandarin à son tour. La variante française de ce modèle a été souvent décriée pour son inefficacité et son immobilisme<sup>11</sup>. En Allemagne cependant, ce système a, jusqu'à Hitler, permis au pays de glaner un grand nombre de prix Nobel, tout en permettant d'utiles collaborations avec l'industrie, chimique notamment. C'est un peu ce modèle que les grandes universités américaines ont en partie repris après 1945.

### **La crise de l'Université humboldtienne : la massification universitaire**

L'expansion universitaire des années 1960 a fait éclater ce système<sup>12</sup>. La massification de l'enseignement supérieur a mené à un changement important de mentalité et a dénaturé le modèle humboldtien. Au lieu d'un public d'élite venant chercher une formation supérieure, l'Université a dû accueillir une masse d'étudiants dont les objectifs deviennent plus étroitement professionnels (stratégie d'ascension sociale).

9. Voir J-H. NEWMAN, *The Idea of a University, 1854*. Disponible sur le site web : <http://www.newmanreader.org/works/idea/>.
10. Voir les analyses de C. CHARLE, *La République des Universitaires 1870-1940*, Editions du Seuil, Paris, 1994.
11. Voir P. BOURDIEU, *Homo Academicus*, Minuit, Paris, 1984.
12. Voir C. JAVEAU, *Masse et impuissance. Le désarroi des universités*, Labor, Bruxelles, 1998. Notamment, p. 20 : « la poussée utilitariste est étroitement liée à la revendication égalitariste qui sous-tend tout le passage à l'université de masse ».

Certes, pendant les années 1960 et le début des années 1970, la massification ne s'est pas immédiatement traduite par une baisse de rentabilité des diplômes, compte tenu de la forte expansion économique et de la demande par l'Etat de diplômés universitaires (*inter alia* pour le système d'enseignement). A la fin des années 1960 encore, une majorité des diplômés universitaires trouve un emploi dans le secteur public. La forte participation des étudiants dans les domaines des sciences humaines et sociales, la recherche de compréhension du monde propre au modèle humboldtien ne sont pas encore entrés en contradiction avec la nécessité économique. Néanmoins, l'esprit qui gouverne la nouvelle époque est complètement différent. On – les étudiants, l'Etat, les entreprises – attend des formations universitaires une rentabilité (économique, fiscale et sociale), comme on attend de plus en plus de la recherche des retombées économiques. Une philosophie de type utilitariste a eu tendance à présider aux choix des gouvernements : des années 1960 au début des années 1980, il apparaissait aux yeux des décideurs qu'une expansion de l'enseignement supérieur soutenue par le financement public était économiquement utile et à la fois correspondait à la demande sociale des familles et à un processus d'ouverture et de démocratisation en phase avec l'époque<sup>13</sup>. La massification, résultat mécanique de l'expansion au niveau précédent (secondaire supérieur), fut accompagnée par les pouvoirs publics et soutenue par les demandes des entreprises privées. Confrontées à une croissance très forte (période des *Golden Sixties*) et convaincues de l'importance de disposer en nombre suffisant de personnes de plus en plus qualifiées, les entreprises voyaient alors d'un bon œil ce processus. L'Etat lui-même, influencé sans doute par le climat général, finança par fonds publics cette expansion universitaire, soutenu par les développements de la science économique<sup>14</sup>, qui au travers de l'école de l'investissement en capital humain voyait en l'éducation un moyen d'accroître la productivité des travailleurs et donc de favoriser la croissance. Comme des travailleurs plus qualifiés sont aussi des travailleurs mieux rémunérés, et dans le cadre de la progressivité de l'impôt, cela signifie des rentrées fiscales supplémentaires, l'expansion universitaire apparaissait comme fiscalement rentable. Une série de travaux empiriques ont largement contribué à diffuser la croyance en l'importance stratégique de l'investissement en éducation comme une des conditions nécessaires d'une croissance rapide.

13. Voir J.-L. DE MEULEMEESTER, «Les réformes de l'enseignement supérieur en Belgique», *Année Sociale* 1994, 1995, pp. 86-107.

14. Le lecteur intéressé par l'analyse économique de l'éducation peut se référer au récent ouvrage de Marc GURGAND, *Economie de l'éducation*, Paris, La Découverte, Repères n° 409, 2005.

## L'impact de la crise économique à partir de 1973

Le choc pétrolier de 1973, qui induisit une chute de moitié des taux de croissance, et la crise qui s'ensuivit, commencèrent à générer certains doutes quant aux vertus de l'expansion éducative. Une série de travaux sociologiques<sup>15</sup> s'attachèrent à relativiser les mérites de l'éducation de masse dans la réduction des inégalités sociales effectives. Des travaux d'économistes s'attachèrent à montrer que l'éducation pouvait être demandée malgré des bénéfices sociaux fort maigres<sup>16</sup> et que les bénéfices privés de l'éducation supérieure dépasseraient les bénéfices sociaux. En pratique néanmoins, jusqu'à la fin des années 1980, les décideurs continuèrent à penser qu'une expansion quantitative de l'enseignement supérieur pourrait permettre de renouer avec la croissance. Dans la seconde moitié des années 1980, on vit renaître en sciences économiques les travaux sur le lien éducation-croissance au travers des analyses sur la croissance endogène<sup>17</sup>.

Mais à partir de fin 1973, avec la fin de la croissance forte, la montée du chômage et les pressions sur les finances publiques, les éléments qui allaient pousser au changement étaient là. Dans un contexte d'emplois raréfiés et où le secteur public (traditionnel employeur des diplômés universitaires en tant que fonctionnaires, enseignants, chercheurs ou magistrats) réduit ses engagements, ce sont les compétences exigées par le secteur privé qui vont maintenant être les plus prisées. Elles sont à la fois plus techniques et moins globales que ce qui était nécessaire pour entrer dans la fonction publique. Durant les années 1980, on voit les études de gestion connaître un succès phénoménal. En termes de recherche également, la raréfaction des moyens publics comme la montée de la concurrence internationale dans des secteurs *high tech* vont pousser les Etats à chercher à instrumentaliser la recherche à des fins de compétitivité économique.

15. P. BOURDIEU et J-C. PASSERON, *La reproduction*, Paris, Minit, 1970 ; P. BOUDON, *L'inégalité des chances. La mobilité sociale dans les sociétés industrielles*, Paris, éditions Armand Colin, 1972.
16. Davantage d'éducation peut signaler à l'employeur une productivité plus élevée dans un cadre d'asymétrie d'information, quand bien même l'éducation ne l'affecterait pas – elle ne révélerait que des talents préexistants.
17. Voir R. LUCAS, «On the Mechanics of Economic Development», *Journal of Monetary Economics*, 22, 1988, pp. 3-42, pour l'accent mis sur l'accumulation du capital humain et la nécessité d'une intervention étatique pour atteindre un niveau socialement optimal d'investissement en capital humain.

A partir de la fin des années 1980, on voit s'ébaucher un tout nouveau discours concernant l'éducation et la formation, à l'initiative des *think tanks* patronaux (par exemple la *European Roundtable of Industrialists*), bientôt relayés par les organisations internationales et les Etats, soucieux de leur compétitivité économique<sup>18</sup>. Pour l'enseignement supérieur, il vise à remettre le système plus en prise sur les besoins du monde de l'entreprise (pour ce qui est des matières enseignées), à le rendre plus élitiste (mais moins au sens intellectuel qu'en termes de sélection des éléments les plus susceptibles de former l'encadrement efficace de l'entreprise de demain) et la recherche plus appliquée. Ces nouvelles réflexions sont d'un ordre de plus en plus qualitatif. L'accent est mis sur la nécessaire réorganisation des systèmes d'enseignement dans un contexte bien différent de celui des années 1960.

On a déjà noté que le ralentissement économique a réduit les recettes publiques tout en accroissant les besoins. Dans un monde davantage concurrentiel (qui s'ouvre en 1989 aux ex-pays du bloc communiste), dans une Europe qui décide en 1986 par l'Acte unique de réaliser finalement le Marché commun (libre circulation des biens et des services mais aussi des facteurs de production capital et travail), les entreprises se doivent d'être davantage compétitives. L'échec des politiques keynésiennes de relance de la demande dans les années 1970 conduisit à une rupture majeure en termes politiques et idéologiques dès le début des années 1980 (Thatcher arrive au pouvoir en Grande-Bretagne en 1979, Reagan aux USA en 1980). Des politiques de soutien à la demande agrégée on passe à des politiques d'offre, où il s'agit de créer un contexte favorable à l'investissement des entreprises, en luttant contre l'inflation, en réduisant les dépenses publiques pour réduire les taxes (vues comme pénalisant l'effort productif et le succès économique).

La philosophie des pouvoirs publics vis-à-vis de l'éducation va s'en trouver changée<sup>19</sup>. On va d'une part disposer de moins de moyens tout en reconnaissant, d'autre part, le rôle fondamental de l'éducation en matière de fourniture de capital humain à l'économie. Une série de nouveaux discours vont se développer, prônant une réforme des systèmes d'éducation. Face à un monde mouvant, où il apparaît difficile de prévoir les besoins futurs de main-d'œuvre, le système éducatif doit chercher à transmettre des compétences et une aptitude à la flexibilité (apprendre à

18. Voir à ce sujet C. LAVAL et L. WEBER, *Le nouvel Ordre éducatif mondial : OMC, Banque Mondiale, OCDE, Commission européenne*, Nouveaux Regards, Paris, 2002.

19. Voir C. DEER et J.-L. DE MEULEMEESTER, «The Political Economy of Educational Reform in France and Britain, 1980-2000», *Compare*, 2004, vol. 34, n°1, pp. 33-51.

apprendre plutôt que l'apprentissage de corpus théoriques tout faits). Dans des économies caractérisées par des coûts du travail élevés, la seule solution pour maintenir la compétitivité est de miser sur la qualité des produits. Comme il existe un lien entre qualité des produits et capital humain, le rôle de ce dernier devient de plus en plus central. Les experts (par exemple européens<sup>20</sup>), considèrent qu'on entre peu à peu dans une économie ou société de la connaissance, en d'autres termes une société où la compétitivité tant individuelle (employabilité) que collective dépend de plus en plus des compétences et du capital humain détenus.

Dans cette perspective, les systèmes d'éducation et de formation deviennent des enjeux économiques centraux. Les experts européens constatent cependant que ces systèmes ne semblent pas prendre bonne mesure des changements en cours. Ils ne semblent pas conscients de ce que dans un monde où les connaissances croissent à un rythme exponentiel (et où donc le «*savoir devient une denrée périssable*», pour reprendre l'expression d'Edith Cresson), l'apprentissage de méthodes pour traiter l'information (*problem-solving abilities, data-processing abilities, learning to learn*) devient plus important que l'apprentissage de contenus. Les systèmes éducatifs ignoreraient plus globalement les exigences de compétitivité, seraient coupés de la culture du monde de l'entreprise et ne répondraient pas aux besoins du marché. Une des causes essentielles serait le manque de flexibilité impliquée par le caractère trop fortement institutionnel de ces systèmes. C'est dans ce cadre qu'il faut comprendre l'émergence de l'Université nouvelle.

## **L'instrumentalisation de l'Université et de la recherche, point d'aboutissement des évolutions passées**

Les maîtres mots du nouveau système académique sont : concurrence, autonomie des établissements, évaluation de l'enseignement et de la recherche, fin de l'emploi à vie des professeurs, managérialisme fort, droits de propriété intellectuelle...<sup>21</sup>. La menace d'une privatisation plus

20. Commission des Communautés européennes, *White Paper on Education and Training. Teaching and Learning: Towards the Learning Society*, Commission des Communautés européennes, DG V et XXII, Luxembourg, 1995.

21. Ce nouveau discours touche en réalité tous les niveaux de l'enseignement. Voir J.-L. DE MEULEMEESTER et D. ROCHAT, «Reforming Education and Training Systems», *Reflets et perspectives de la vie économique*, tome XL, n°4, 2001, pp. 89-104 ; ou Richard HATCHER, «L'école britannique livrée au patronat», *Le Monde Diplomatique*, avril 2005, p. 3.

généralisée peut exister, mais, même en restant sous le contrôle des pouvoirs publics, l'Université est sommée de répondre aux besoins économiques de la nation.

On assiste à l'importation d'un discours économiste et managérial dans la sphère académique. Son indépendance est vivement critiquée comme source d'inefficacité. Le nouveau modèle est anti-humboldtien. Dans la nouvelle Université, l'unité de l'enseignement et de la recherche est parfois contestée au nom de l'efficacité. Les récentes réformes mises en œuvre en Grande-Bretagne<sup>22</sup> renforcent le mouvement amorcé par le *Research Assessment Exercise*, à savoir une concentration de la recherche sur un très petit nombre d'institutions d'élite. L'idée est de concentrer la recherche sur quelques pôles d'excellence pour rivaliser avec les grands centres mondiaux, notamment américains. La vision de la recherche qui est véhiculée est celle d'une recherche utile à l'innovation technologique et donc à la performance économique. La spécificité propre à l'Université est considérée comme un obstacle à la prise en compte de la culture d'entreprise. Beaucoup de réformes ont cherché à créer un système unitaire avec l'idée implicite de rompre avec la culture élitiste propre au monde académique, et de rehausser le prestige des hautes écoles professionnelles, considérées comme davantage en prise avec le marché. Les universités elles-mêmes évoluent vers la voie de la professionnalisation (voir par exemple la fondation d'une *Saïd Business School* à Oxford). La liberté de l'enseignement et de la recherche est critiquée et même supprimée. Dès 1988, le gouvernement anglais supprime la *tenure* (emploi à vie) pour les professeurs d'université, tandis que des mécanismes d'évaluation de la recherche (*Research Assessment Exercise with Selectivity*) et de l'enseignement sont mis en place. Ce sont d'abord les activités de recherche qui sont valorisées en termes de financement public, corollaire d'une philosophie qui voit les universités comme des lieux producteurs d'innovations utiles à l'économie mises au point par un petit nombre de chercheurs d'élite. La massification de l'Université est elle-même contestée<sup>23</sup>.

22. *Department for Education and Skills, The Future of Higher Education*, Londres, janvier 2003. Comme noté en début d'article, ce pays est toujours en avance sur les évolutions qui se réaliseront plus tard ailleurs. Pour le contexte général voir le n°228 des *CM*, août-sept. 2004, «L'épreuve du blairisme», et l'article de M. GODARD, «L'égalité des chances à l'Université UK».

23. Voir A. WOLF, «Does British higher education have too many students?», *Prospects - Politics, Essays, Arguments*, juillet, 2002, pp. 36-41.

Il est clair que le mélange d'emploi précaire (fin de la *tenure*) et d'évaluation de la qualité de la recherche ne crée pas un climat propice à la liberté académique<sup>24</sup>. De plus en plus cette évaluation se fonde sur des critères quantitatifs stricts (bibliométrie, usage des *impact factors*)<sup>25</sup>. En pratique, les chercheurs sont obligés de suivre les méthodes les plus généralement en usage ou les idées les plus à la mode. Ces techniques d'évaluation privilégient les publications en anglais sous forme d'articles courts, les livres n'étant pas cotés. Outre le comportement relativement moutonnier qu'elles peuvent induire, la concentration mono-disciplinaire et le fait qu'elles privilégient les disciplines qui fonctionnent essentiellement par le biais de la publication d'articles dans des revues anglo-saxonnes référencées (ce qui favorise *de facto* les sciences naturelles et exactes, c'est-à-dire les plus utiles à l'économie), ces techniques dévaloriseraient l'activité de recherche fondamentale : ce qui prend du temps, et ce qui est incertain est découragé (car dangereux pour la carrière du chercheur). Un peu comme dans l'inspection des manufactures sous Colbert, on va diffuser dans toute la recherche les techniques dominantes, l'état de l'art à l'ensemble des départements de recherche. Mais on pourrait bien voir, après une période d'amélioration de la qualité moyenne, un essoufflement puis un blocage des évolutions, le système ne créant pas beaucoup d'incitations aux innovations majeures, seulement à des innovations mineures au sein de paradigmes dominants. La volonté des gouvernements de piloter au mieux le processus de recherche, en ne dépensant de l'argent que sur des recherches dont la qualité serait assurée, risque bien de mener à terme à la mort de l'innovation scientifique plutôt qu'à sa stimulation.

Liées à ce débat sur l'évaluation quantitative de la recherche, on voit se développer deux idées corollaires, qui nient la vision idéaliste du savant postulé par l'ancienne Université (celui qui est mu par la quête de la vérité, peut-être aussi par la recherche de la gloire et de l'estime de la communauté scientifique, mais pas d'abord par l'argent) : l'idée que les professeurs doivent être rémunérés en fonction de leur performance<sup>26</sup>,

24. Pour les dérives liées à l'application de ces méthodes d'évaluation, et les renvois de professeurs, mêmes compétents mais impopulaires, qu'elles peuvent induire, voir le site suisse : <http://www.uni-mobbing.ch>.

25. Voir à ce propos les projets de la Région flamande (site du VLIR : <http://www.vlir.be>) et les discussions à ce sujet à la KUL (lire article : «Bibliometrie als prestatie maat voor humane etenschappen. Promoveren op een telraam», décembre 2003, <http://www.veto.student.kuleuven.ac.be/jg30/veto3012/outpuhumane.html>).

26. A nouveau, essentiellement en termes de performance de recherche telle que mesurée par les indicateurs décrits ci-dessus. Pour un article critique sur cette vision, *J...*



et celle que les droits de propriété intellectuelle doivent être pris en compte dans le monde de la recherche scientifique. Dans les deux cas, l'hypothèse implicite est que les chercheurs et professeurs seraient d'abord mus par la recherche d'argent. Outre qu'il ne soit pas certain que l'argent soit la motivation première des individus au travail, l'usage des droits de propriété intellectuelle en science peut avoir de graves conséquences pour le progrès des sciences et pour la croissance économique à terme. On en retourne presque au monde d'avant la science «ouverte» que nous avons décrit au début de cet article (et dont nous avons dit qu'il reconnaissait le côté bien public propre aux découvertes scientifiques, avec tous les avantages collectifs qui en découlent, dont une plus forte croissance économique).

Paul David a mis lui aussi en exergue les dangers liés au fait de «considérer le financement étatique de la recherche fondamentale uniquement comme un moyen de favoriser la compétitivité internationale... à ne déployer ces fonds que sur des projets qui pourront rapporter des bénéfices économiques prévisibles pour les consommateurs ou les firmes de la nation. Pis encore, on a tendance à considérer que la science de base (fondamentale), qui pourrait fournir des bénéfices imprévus allant à d'autres nations concurrentes également, n'est plus quelque chose à favoriser»<sup>27</sup>. La volonté quasiment néo-mercantiliste d'instrumentaliser l'enseignement supérieur contient donc des risques non négligeables, qui mettraient en danger le progrès scientifique lui-même. Fidèle à un principe de précaution, voilà qui mériterait d'être réfléchi avant de se lancer trop précipitamment dans des réformes institutionnelles qui dessineront pour très longtemps le nouveau paysage académique.

..1. voir «No bonuses, please !», publié sous le titre «Rewards aren't academic», *Campus Review*, 5-11 mai 1994, p. 8 et sur le site <http://www.uow.edu.au/arts/sts/bmartin/pubs/94BRcr.html>

27. Voir P. DAVID, «The Digital technology Boomerang : new intellectual property rights threaten Global 'open science'», *World bank Conference Volume, ABCDE-2000*, Washington, 2000 ; «Digital Technologies, Research Collaborations and the Extension of Protection for Intellectual Property in Science : Will building 'Good fences' Really Make 'Good Neighbours?'», in *IPR Aspects of Internet Collaborations*, Brussels, European Commission, 2001, pp. 56-62 ; et «From keeping 'Nature's secrets' to the institutionalization of 'open science'», *Oxford Economic and Social History Discussion Papers*, 2001, 23, July.



## **Bio-entreprenariat et système d'innovation, une redéfinition des équilibres**

Laurent Dianoux\*

Les biotechnologies font partie de notre vie quotidienne et plusieurs applications nous sont déjà familières, de la fabrication par génie génétique de l'insuline, de l'hormone de croissance, de facteurs de croissance cellulaire, de la présure, à l'utilisation des empreintes génétiques. Même si l'impact des biotechnologies semble être plus sensible dans le domaine de la santé, il est également important dans les domaines des plantes et animaux, de l'environnement – traitements des eaux et des déchets, mise au point de plastiques biodégradables, production d'enzymes – et dans celui du contrôle même de ces innovations (biopuces décelant les OGM dans l'alimentation...).

Toute technique utilisant des organismes vivants – ou partie de ces organismes – pour fabriquer ou modifier des produits, pour améliorer des plantes ou des animaux ou pour développer des micro-organismes spécifiques est une biotechnologie : il s'agit bien de technique et d'application pratique de la science. Un OGM (organisme génétiquement modifié) est un animal ou un végétal dont le matériel génétique a été modifié artificiellement, par le transfert et l'insertion de un ou plusieurs gènes venant d'autres organismes vivants par la technique dite de génie génétique

---

\* Biologiste, CNRS, Paris.

(c'est-à-dire autrement que par multiplication ou recombinaison naturelle) pour lui conférer une ou des caractéristiques nouvelles, ou lui faire produire quelque chose de nouveau. La transgénèse qui est le processus qui permet cette transformation, permet de transférer des gènes d'une espèce à une autre, d'une bactérie à une plante ou d'un humain à un animal.

Ce domaine a beaucoup progressé en vingt-cinq ans grâce à la mise au point de l'ADN recombinant (ex. : le gène de l'interféron humain mis dans la bactérie *E.Coli*), des fusions cellulaires (les hybridomes), des bioprocédés et de la modélisation moléculaire (trouver des molécules actives à partir de la structure spatiale). Ces découvertes ont remis en cause les postulats de la génétique et ont révélé que les mécanismes du vivant sont d'une complexité inouïe, bien au-delà de ce qu'on pouvait imaginer. C'est le génie génétique et la technologie de l'ADN qui sont à la base de la croissance récente du secteur des biotechnologies.

Une première phase de développement, initiée à la fin des années 1970, a vu la mise au point des techniques d'isolement et d'insertion de gènes dans des bactéries puis dans des plantes et des animaux. Même si la production en masse de protéines ayant une utilité thérapeutique évidente, comme l'insuline ou l'hormone de croissance, a été l'une des premières applications envisagées, les techniques dites de génie génétique ont d'abord été utilisées dans l'industrie agro-alimentaire. Par exemple, pour introduire dans des plantes cultivées des gènes conférant la résistance à telle ou telle maladie, ou pour rendre plus efficace les procédures de sélection des animaux d'élevage. Depuis le premier tabac résistant à un antibiotique en 1983, le nombre des espèces de plantes qui ont fait l'objet d'un transfert de gènes a fortement augmenté ainsi que les surfacesensemencées. En Europe les premiers essais de plantes transgéniques datent de 1987, et la France est en tête pour le nombre d'essais réalisés. C'est en 1994 que le premier fruit génétiquement modifié, la tomate *Flavr Savr* à maturation retardée, est commercialisé.

Une seconde phase de développement a débuté en 1986 aux Etats-Unis avec la mise sur pied d'un vaste programme de recherche sur le génome humain, largement financé par les Instituts nationaux de la Santé (*NIH*) et par le Département de l'Energie (*DOE*). Relayées par des projets européens, les initiatives «génomique humaine» ont grandement favorisé la recherche sur les utilisations médicales des moyens permettant de cartographier, cloner, séquencer et modifier les gènes d'origine humaine. La mise au point des techniques rapides de séquençage de l'ADN a par exemple facilité l'identification d'un grand nombre de gènes et de muta-

tions impliqués dans des maladies héréditaires et a en retour permis le développement d'un grand nombre d'outils de diagnostic prénatal.

## Innover ou périr

Ce nouveau secteur illustre une des grandes évolutions des modes de production des savoirs : le couplage de plus en plus fort et direct entre les modalités de la compétition sur les marchés et les stratégies de concurrence et de coopération dans le monde académique. La technoscience est en passe de transformer le monde<sup>1</sup> en laboratoire et le scientifique est remplacé par le chercheur-*manager*. Le biologiste Richard Lewontin constatait il y a plus de dix ans : «*je ne connais aucun biologiste moléculaire qui n'ait des intérêts financiers dans les biotechnologies*»<sup>2</sup>.

L'innovation placée au centre de tous les discours et au cœur de la croissance économique devient un défi pour la science et la technologie, obligées de s'adapter au changement du processus d'innovation lui-même. Chaque pays essaie de définir les conditions d'existence d'un système d'innovation en biotechnologie. Le développement d'une politique publique appropriée suppose connues les caractéristiques de chaque secteur dans le développement, la production et la vente de produits et services adaptés à une demande constituée d'usagers et de consommateurs définis. Ce système d'innovation n'existe pas au niveau européen tant est grande la fragmentation entre les différents acteurs<sup>3</sup>.

Le secteur biotechnologique est fortement demandeur de savoir scientifique et est à l'origine d'une nouvelle organisation de la recherche publique afin qu'elle puisse répondre aux exigences du processus d'innovation. Ce qui intéresse le secteur privé, c'est que la recherche publique développe une professionnalité incorporée dans un certain nombre de dispositifs favorables au processus d'innovation. Cette demande part d'un premier constat que dressent nos décideurs sur la science et, en particulier, sur ce qui, dans son fonctionnement actuel, sont autant de freins à ces nouvelles «missions» :

1. Ulrich BECK, *La société du risque*, Seuil, Paris, 2002.
2. Richard LEWONTIN, «The dream of the human genome», *New York Review of Books*, 28/5/1992, p. 31.
3. [www.grenoble.inra.fr/Intranet/publications.jsp?typpub=3&affichallege=0](http://www.grenoble.inra.fr/Intranet/publications.jsp?typpub=3&affichallege=0) Consulté en avril 2005.  
J. Senker, P. Van Zwanenberg, Y. Caloghirou, S. Zambouloukos, F. Kolisis, C. Enzig, S. Kern, V. Mangematin, R. Martinsen, E. Munoz, V. Diaz, J. Espinosa de los Monteros, S. O'Hara, K. Burke, T. Reiss, S. Wörner, (éd.) «European biotechnology innovation systems. Final report», (2001), 79 pp.

- la science académique est efficace dans la production de connaissances, mais elle a de trop faibles capacités d'adaptation aux changements qui s'opèrent dans le secteur privé, particulièrement en termes de diffusion et d'orientation des connaissances scientifiques vers les entreprises ;
- les modes de collaboration avec le secteur privé sont à repenser ;
- entre science et entreprises, il y a manque d'une médiatisation qui permettrait une meilleure diffusion des connaissances ;
- il faut créer des institutions et des incitations adéquates permettant à des unités des deux sphères (de la science et du marché) de conclure des contrats de recherche ;
- les besoins des consommateurs n'étant pas assez pris en compte dans les agendas de recherche, il faut agir sur leur mode de détermination de manière à finaliser socialement la recherche y compris dans ses caractères les plus fondamentaux.

Dans ce cadre, il s'agit de convaincre les acteurs du système qu'il n'y a pas contradiction entre recherche de l'originalité, faire ce que nul n'a encore fait, ce dont nul ne peut prévoir l'utilité, et existence de connexions étroites entre recherche académique et compétition économique. Une fois cette conviction acquise, il ne restera plus qu'à mettre en place les conditions politiques de cette compatibilité.

De ce constat découle un ensemble de propositions de politique publique qui reprennent pour la plupart ce qui s'est déjà fait dans d'autres pays. C'est-à-dire trouver les solutions institutionnelles qui permettront de concilier efficacité dans la production de savoir et prise en compte de l'obligation de rapprocher les laboratoires académiques et les entreprises. Les formes de ces interactions sont très variables suivant les pays, les institutions, la réglementation et le statut des chercheurs, mais certains facteurs sont analysés comme prioritaires pour les imposer. A ce titre on peut citer : la politique contractuelle de la recherche qui impose aux laboratoires l'autofinancement de leurs activités, la protection et la privatisation des savoirs, l'allègement de la réglementation, et la mise en place de la mobilité des chercheurs. Celle-ci est considérée comme un facteur crucial dans les liens entre science et industrie, le modèle restant les Etats-Unis où les scientifiques et ingénieurs changent de travail en moyenne tous les quatre ans. Ce qui explique les propositions de modifications réglementaires sur les points qui paraissent déterminants pour la favoriser, comme par exemple, transférer les systèmes de retraites entre secteur public et privé, modifier la législation sur l'emploi public, la mobilité temporaire, et l'entrepreneuriat académique<sup>4</sup>. L'étude du

4. La France s'est dotée d'une loi sur l'innovation et la recherche en 1999 (Loi n°99-567 du 12 juillet 1999). Ses 400 PME de biotechnologies sont fortement dépen- ./. .

secteur bio-industriel français montre qu'il y a un nombre réduit de variables clés qui influencent la création d'entreprises. Dans un domaine où il reste bien des inconnues (on ne connaît pas le nombre de chercheurs engagés dans ce secteur, on ne dispose pas de variables mesurant les capacités en biotechnologie) et où les hypothèses sur la façon dont va se structurer le secteur restent floues, il existe au moins une assurance : le soutien à la diversité de la base de connaissance doit fonder les actions de politique publique<sup>5</sup>.

## Le modèle américain

Le modèle américain se singularise par l'organisation de la production scientifico-technique. Pour maintenir leur prééminence technologique, les Etats-Unis ont adopté une série de lois «technonationalistes» visant à doper l'innovation. Le taux de transfert technologique y a largement augmenté depuis que la protection par brevet a été étendue à la recherche publique (le *Bayh-Dole Act* de 1980<sup>6</sup>). De sorte qu'en biotechnologie, plus de 70 % des citations de brevets américains viennent d'articles issus strictement des institutions scientifiques publiques.

Le transfert technologique, comme transfert des résultats de la recherche des universités vers le secteur commercial, est lié aux activités de recherche fondamentale du secteur public. Le rapport de Vannevar Bush à Roosevelt sur *Science - The Endless Frontier*<sup>7</sup>, soulignait, dès 1945, que la recherche académique était un vecteur de la croissance économique en augmentant le flux de connaissances utilisables par l'industrie. Le *Bayh-Dole Act* fournit la base des pratiques de transfert technologique. Cette loi a fourni une base juridique qui a assuré aux universités de pouvoir déposer des inventions faites grâce à des financements publics, ce qui permettait à la fois leur commercialisation et la protection des droits du chercheur à l'utiliser et la création de nouveaux axes de recherche. Le second élément important de cette loi est de mettre au point des procédures uniformes de dépôt de brevet et de licence. Cette

..J. dantes du secteur public (250 d'entre elles font la moitié de leur chiffre d'affaire avec le secteur public). Une vingtaine sont rachetées par an, en particulier par les Etats-Unis.

5. [www.grenoble.inra.fr/Intranet/publications.jsp?typpub=3&affichallege=0](http://www.grenoble.inra.fr/Intranet/publications.jsp?typpub=3&affichallege=0)  
Consulté en avril 2005. V. Mangematin, N. Massard, C. Autant Bernard, M. Carrère, R. Coronini, L. Nesta, S. Riou, (éds.), «Compétition scientifique, technique et économique entre régions en biotechnologie», (2003), Grenoble : UMR GAEL/Saint-Etienne : CREUSET.

6. [www.ucop.edu/ott/bayh.html](http://www.ucop.edu/ott/bayh.html) Adresse consultée en avril 2005.

7. [www.physics.uiuc.edu/General\\_Info/VBush1945.html](http://www.physics.uiuc.edu/General_Info/VBush1945.html) Adresse consultée en avril 2005.

loi a été à l'origine d'un nouveau modèle de production du savoir. Les universités ont breveté en masse, et ont créé des infrastructures de transfert leur permettant de mettre au point des produits industrialisables. Elles ont transformé les laboratoires en entreprises de science et créé de nouvelles entreprises, les *start-up*, adossées à ceux-ci. L'émergence de l'industrie biotechnologique est attribuée à cette loi comme nombre d'avancées dans les domaines médical, chimique, logiciel, informatique, et de l'ingénierie. Sur le marché de la connaissance, les universités consolident leur position en montant des stratégies d'alliance avec les entreprises ; cette place dans les réseaux de l'innovation leur permet d'avoir des financements et d'assurer le devenir de leurs étudiants. En ce qui concerne les entreprises<sup>8</sup>, elles ont ainsi accès à du personnel bien formé et aux réseaux scientifiques de pointe. Encore fallait-il résoudre les questions de conflit d'intérêts entre secteur public et privé, puisque la proximité des chercheurs universitaires et privés allait entraîner des partenariats de plus en plus nombreux. Au nom de la fertilisation croisée des idées, d'une conception souple des relations entrepreneuriales et de l'ardente obligation de passer le plus vite possible de la paillasse au lit du malade, les règles mises en place vont s'assouplir au fur et à mesure<sup>9</sup>.

## La propriété intellectuelle et les brevets

La question de la propriété intellectuelle et des brevets est au cœur de tout ce qui se fait dans le domaine des biotechnologies. Dans ce contexte où les enjeux socio-économiques deviennent centraux, la difficulté va tenir à la mise en œuvre de principes, règles, mesures, permettant l'évaluation et la prévention des risques qui soient compatibles avec les normes, directives et recommandations internationales<sup>10</sup>. D'où les grands

8. Aux Etats-Unis, 40 % du financement des 27 Instituts nationaux de Santé (*NIH*) vont aux entreprises. Celles-ci bénéficient de crédits d'impôts, à hauteur de 20 à 25 %, que ce soit au niveau fédéral comme à celui des Etats.
9. L'Université de Harvard (Massachusetts) est entourée de dizaines d'entreprises de biotechnologies dont Novartis, Pfizer, Merck. Ses scientifiques ne peuvent posséder plus de 20 000 dollars d'actions d'entreprises finançant leurs activités ni percevoir plus de 10 000 dollars d'honoraires ni consacrer plus de 20 % de leur temps à des recherches en dehors de leur cadre universitaire. Certains, dont leur président, voudraient assouplir ces conditions (*Boston Globe*, 9/6/2003).
10. Dans le domaine, la référence est le *Codex Alimentarius*, instance créée en 1962 par la FAO et l'OMS, comprenant 237 normes alimentaires et 41 codes de pratiques et technologies et dont le rôle est de protéger la santé des consommateurs et d'assurer la loyauté des pratiques suivies dans le commerce des produits alimentaires. Elle vient d'intégrer le principe de traçabilité comme outil de gestion et de définir des ...



rendez-vous internationaux qui depuis quelques années essaient de rapprocher les points de vue et faire adopter des accords. Pour s'en tenir aux plus récents, la réunion de Marrakech a posé les règles applicables à la mise en œuvre de réglementations nationales concernant l'innocuité des produits alimentaires, la protection de la santé des animaux et la préservation des végétaux<sup>11</sup> ; la conférence de Carthagène qui concluait trois ans de négociations, n'a pas pu aboutir à l'adoption d'un *Protocole mondial sur la prévention des risques biotechnologiques*<sup>12</sup> ; la réunion de Montréal qui faisait suite à la précédente voulait, elle, aboutir à un protocole sur la biodiversité avant même l'ouverture des négociations de la conférence de l'OMC à Seattle<sup>13</sup>.

La question des OGM montre à quel point les positions peuvent être différentes : d'un côté du monde, pour les Etats-Unis entre autres, les OGM ne posaient pas de problème particulier et devaient avoir le même régime que tous les autres produits agricoles ; d'un autre côté, celui de l'Europe entre autres, ils faisaient émerger des interrogations qui ne trouvaient que peu de réponses satisfaisantes.

Les investissements dans ce secteur sont lourds et risqués car les résultats restent potentiels et souvent imprévisibles. Un des paradoxes de l'histoire des biotechnologies génétiques est ainsi le fait qu'on ait vu se multiplier, pendant une quinzaine d'années, aux Etats-Unis, les petites firmes créées par association de chercheurs universitaires et de financiers spécialistes du capital à risque alors qu'il n'y avait sur le marché durant toute cette période aucune molécule ou organisme rentable qui soit produit par génie génétique. Une des explications de ce paradoxe est que ces produits nécessitent une importante recherche de base et

- 
- .../... procédures pour déterminer si un aliment transgénique contient des allergènes ou des produits toxiques. C'est l'organe de référence scientifique de l'OMC.
11. Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) du 15/4/1994. Il prévoit l'harmonisation des mesures prises par les pays signataires et la compatibilité avec les normes internationales.
  12. Conférence mondiale sur la biosécurité de février 1999, organisée par la Convention des Nations Unies sur la biodiversité, dont l'objectif était de limiter les risques des transferts d'OGM. Les pays du groupe de Miami (Etats-Unis, Canada, Australie, Argentine, Chili, Uruguay) sont à l'origine de l'échec des négociations en refusant toute contrainte sur le commerce international des produits transgéniques.
  13. Réunion tenue à l'initiative du Programme des Nations Unies pour l'Environnement (PNUE) comme reprise de la conférence de Carthagène, elle n'a pu que porter sur le calendrier des discussions devant le refus des Etats-Unis de tout moratoire sur les OGM.

une longue phase de mise au point. C'est particulièrement le cas des entreprises biomédicales<sup>14</sup>.

Toute cette industrie est étroitement dépendante des investissements privés mais aussi, ce qui est plus rarement reconnu, de la mobilisation des fonds publics et du changement des formes réglementaires. On a ainsi pu rapprocher le rôle du projet «*génomique*» lancé par le Congrès des Etats-Unis de celui de l'Initiative de Défense stratégique du Président Reagan pour la recherche en sciences physiques et la relance, au début des années 1980, des industries du complexe militaro-industriel. Les administrations cherchent à entretenir la confiance des marchés financiers et des industriels par l'assouplissement de certaines réglementations – sur les tests génétiques, les autorisations de mise sur le marché des médicaments, les essais cliniques – et par l'évolution rapide du droit des brevets. Par rapport à l'Europe, où le monde des biotechnologies reste fortement dépendant des aides étatiques et du soutien des industries chimiques et pharmaceutiques, les firmes de biotechnologies américaines bénéficient de financements importants qui s'appuient sur un système d'expertise scientifique et technique intégrant fortement agences publiques, universités et financiers, et sur une gestion de la recherche qui intègre à tous les niveaux la création d'entreprises et la commercialisation comme des étapes normales de développement d'un produit ou d'une carrière. Le marché des produits recombinants (protéines recombinantes et anticorps monoclonaux) est évalué à 50 milliards d'euros en 2006 et des dizaines de vaccins recombinants sont en cours d'évaluation<sup>15</sup>.

14. Les biotechnologies concernent quatre domaines principaux : les thérapies – y compris la thérapie génique – dont le domaine occupe 40 % des entreprises américaines de biotechnologie et qui devrait s'accroître ; les diagnostics utilisés en médecine humaine (25 %) ; le domaine agro-alimentaire ou bio-agricole qui s'occupe de la santé animale, du traitement des aliments, de la sélection et modification génétiques des plantes, de l'utilisation des micro-organismes dans la protection des plantes (8 %) ; le domaine de l'environnement par la protection et l'épuration des eaux et des sols grâce à des organismes vivants (9 %). Cette industrie augmentera fortement ses effectifs et ses revenus dans les prochaines années autour de trois domaines-clés que sont les tests de diagnostic moléculaire, la thérapie génique somatique et le suivi thérapeutique. Les entreprises leaders du marché seront celles qui touchent à la détection des pathologies, au séquençage des gènes, à la modification du système immunitaire, à l'identification de gènes de prédisposition aux maladies.
15. Ils concernent en premier lieu le Sida, le cancer, l'anémie associée aux traitements de dialyse rénale, le diabète, les attaques cardiaques, l'hépatite, la sclérose en plaque ; en second lieu la granulomateuse chronique, la mucoviscidose, le nanisme, la maladie de Gaucher, les verrues génitales, l'hémophilie, le rejet de transplants rénaux, la SCID. Les produits recombinants en développement concernent l'arthrite, la réparation des os et du cartilage, l'hypercholestérolémie, les maladies ..l.

Les évolutions des pratiques scientifiques dans le domaine biotechnologique, les effets de la mondialisation et du système global d'innovation se comprennent par la question de l'investissement et la question, essentielle, de la propriété du vivant. Elle conditionne notre avenir et doit être une question centrale du débat démocratique. Ce qui se passe dans le domaine des plantes révèle d'ores et déjà la volonté des grandes entreprises du secteur : monopoliser les ressources génétiques de l'humanité et contrôler l'industrie mondiale des semences. Cette volonté est la même dans le secteur de la génomique et des tests ; des procédures d'opposition peuvent la contrecarrer comme le montre cet exemple récent<sup>16</sup>. Le droit des brevets adapté aux inventions biotechnologiques est devenu pour les pays l'enjeu de discussions éminemment politiques sur la scène internationale. Ce droit est aussi pour les offices des bre-

.../... inflammatoires, la maladie de Lou Gehrig, les ulcères, le tissu parodontal, la cicatrisation.

Plus de 2000 brevets ont été délivrés dans le monde à des inventions dont l'objet était la protection des séquences d'ADN humain (en majorité l'Office européen des brevets, l'OEB, l'Office américain des brevets, l'USPO, et l'Office japonais). L'OEB a attribué la moitié de ces brevets, reflet des efforts faits par les entreprises américaines et japonaises pour faire breveter en Europe. Ces sociétés détiennent 70 % des brevets octroyés par l'OEB contre 24 % pour les sociétés européennes. Parmi elles, 8 sociétés détiennent la majorité de ces brevets.

16. Les gènes de prédisposition au cancer du sein (BRCA 1 et 2, qui concernent 5 à 10 % des formes héréditaires de ce cancer) ont donné lieu à cinq brevets de séquence attribués à Myriad Genetics, qui couvrent les objets et produits dérivés et les techniques diagnostiques et thérapeutiques. Cette entreprise est en situation de monopole sur les tests de dépistage au point de pouvoir imposer que tous les tests soient réalisés exclusivement dans ses installations américaines : un autre labo risquerait d'être accusé de contrefaçon. Ce monopole est contesté depuis 2001 par plusieurs opposants européens. A l'issue de deux procédures orales qui ont eu lieu en janvier 2005 à Munich, la division d'opposition de l'Office européen des brevets a rejeté l'essentiel des revendications des deux brevets européens sur BRCA 1 portant sur les applications et les mutations liées aux prédispositions au cancer du sein et de l'ovaire. Cette décision suit la révocation totale du premier brevet sur BRCA 1 en mai 2004. La fréquence cumulée allant de 21 à 85 % de liaison aux cancers du sein ou de l'ovaire, pour ces deux gènes, il doit exister d'autres gènes de prédisposition. On peut supposer qu'ils sont en nombre restreint ; la prise de brevet sur ceux-ci dans les mêmes conditions aurait créé une situation de monopole complet sur ces cancers. Cette même entreprise Myriad Genetics annonçait en 2003 le décryptage du génome du riz, soit 430 millions de paires de bases, travail réalisé avec Syngenta. Ces données resteront la propriété exclusive de ces entreprises qui décideront de la façon de les partager avec les chercheurs et à quel prix, ce qui a de quoi inquiéter la recherche agronomique publique.

vets, l'occasion de redéfinir les termes : par exemple, la séparation classique entre « découverte » et « invention »<sup>17</sup>.

Même si les brevets ne sont pas les seuls instruments de propriété intellectuelle – il y a les droits d'auteur, les marques, les normes – ils restent un outil privilégié de valorisation et de protection et offrent l'avantage de se prêter à des transactions. Un brevet peut être cédé totalement ou partiellement, faire l'objet de licences d'exploitation dont les modalités peuvent être très souples, ou être à l'origine de nouveaux partenariats grâce à l'apport qu'il fournit.

L'évolution du droit des brevets aux USA fournit une illustration saisissante du contraste avec l'Europe. Jusqu'à la fin des années 1970, on peut admettre que, des deux côtés de l'Atlantique, il était extrêmement difficile d'obtenir un brevet protégeant la sélection, l'isolement ou l'obtention d'une molécule naturelle ou d'un organisme. Le droit des brevets étant un droit de protection de l'invention par opposition à la découverte, le vivant était d'une façon générale juridiquement non appropriable car naturel, non reproductible, et souvent sans utilité industrielle immédiate. On pouvait par contre protéger soit les procédés d'isolement ou de production (par exemple pour les molécules antibiotiques), soit certaines variétés végétales reproductibles à l'identique. Depuis 1977, ce paysage a été radicalement transformé puisque l'Office des brevets et les cours de justice américains ont successivement admis qu'il était possible d'obtenir des brevets protégeant un micro-organisme génétiquement modifié, une race de souris transgéniques utilisées comme modèle du cancer dans la recherche médicale, puis des dizaines de souches de bactéries, plantes et animaux. L'étape la plus récente de cette extension du champ

17. « En 1991, le Howard Florey Institute avait obtenu, de la part de l'Office européen des brevets (OEB), un brevet portant sur un fragment d'ADN codant pour une protéine humaine, la Relaxine H2. Cette protéine, sécrétée par les femmes enceintes pour atténuer les contractions, a un intérêt thérapeutique évident. Le brevet accordé fit l'objet d'une procédure d'opposition qui permit à la division d'opposition de l'OEB de rendre une décision importante le 8 décembre 1994 : elle a jugé que l'invention de la Relaxine H2 remplissait les conditions de nouveauté et d'activité inventive, considérant qu'il s'agissait d'une substance naturelle isolée pour la première fois et dont l'existence était inconnue auparavant ; elle a estimé que cette substance ne pouvait s'assimiler à une découverte dans la mesure où un procédé permettant de l'obtenir et de la caractériser convenablement par sa structure avait été mis au point, soulignant ainsi l'importance, pour la brevetabilité, de l'intervention humaine permettant de révéler une chose jusque-là ignorée dans la nature. Cette décision n'avait pas, alors, fait l'unanimité » (Rapport du Sénat français, voir : [www.senat.fr/rap/o99-020/o99-02013.html](http://www.senat.fr/rap/o99-020/o99-02013.html)).

de brevetabilité a débuté par une initiative de Craig Venter, un chercheur des NIH (il a fini par créer sa propre entreprise de séquençage des génomes, Celera) qui avait déposé une demande de protection portant sur de l'information génétique à l'état brut, en l'occurrence des centaines de fragments de gènes isolés de cellules du système nerveux et qui avaient été séquencées à la chaîne. Quoique la demande ait été finalement refusée par l'Office des brevets à cause de l'absence de spécification des usages possibles de ces séquences de gène, elle provoqua un débat très vif sur les limites à l'appropriation du génome humain. Quatre ans plus tard, près de 1000 séquences de gènes (bien mieux définies que celles de Venter) sont protégées pour une large gamme d'applications.

La situation en Europe est beaucoup plus contradictoire puisque, sous la pression des Verts et des organisations écologiques notamment, l'OEB (Office européen des brevets), la Commission de Bruxelles et le Parlement européen se sont livrés à une valse-hésitation. La domination des Etats-Unis a poussé les Etats de l'Union européenne à créer des conditions favorables à leur industrie biotechnologique pour lui permettre de devenir concurrentielle. Le Parlement européen a adopté, après dix ans de polémiques, une proposition peu satisfaisante de directive portant sur la protection juridique des inventions biotechnologiques, directive qui devait être transposée en droit national pour le 30 juillet 2000<sup>18</sup>.

Le cadre général des brevets est complexe, et dépend de différents textes, qui sont nationaux (en France, le Code de la propriété intellec-

18. *Directive 98/44/CE* ([http://europa.eu.int/eur-lex/fr/lif/dat/1998/fr\\_398L0044.html](http://europa.eu.int/eur-lex/fr/lif/dat/1998/fr_398L0044.html)). La Cour de justice des Communautés européennes a été saisie le 19 octobre 1998 d'un recours dirigé contre le Parlement européen et le Conseil de l'Union européenne, et formé par le Royaume des Pays-Bas. Le requérant conclut à ce qu'il plaise à la Cour d'Annuler la directive. L'application de l'article 5 permettant d'obtenir la protection industrielle de toute séquence totale ou partielle, trois Académies ont demandé sa suspension (voir [www.asmp.fr/travaux/avis\\_brevetabilitegenome.htm](http://www.asmp.fr/travaux/avis_brevetabilitegenome.htm)) et la France a mis six ans à la transposer. La loi française n°2004-800 relative à la bioéthique, publiée au *Journal Officiel* le 7 août 2004 a transposé cette directive en droit français, en la modifiant cependant de façon importante. La France autorise la brevetabilité des inventions biotechnologiques, même lorsqu'elles ont pour objet des méthodes ou des techniques impliquant un gène humain, ou une séquence partielle de ce gène. Toutefois, le corps humain et ses éléments (y compris les séquences et séquences partielles de gène humain), même une fois isolés du corps humain, ne sont pas brevetables en France, en tant que tels. En outre, l'étendue de la protection conférée par un brevet portant sur une séquence génique doit être limitée à la fonction spécifique de cette séquence dans une application technique particulière qui doit être concrètement et précisément exposée.

tuelle), ou internationaux. Ainsi, l'Europe possède un système de délivrance des brevets, confiée à l'OEB (Office européen des brevets, *EPO* en anglais) qui a été mis en place par la convention de Munich du 5 octobre 1973 ; 30 pays en sont membres, dont tous les pays de l'Union européenne (sauf Malte). Mais la procédure y est complexe, et surtout non harmonisée, puisqu'un brevet délivré par l'OEB peut être déclaré nul par un juge national, qui n'est pas lié par les décisions de l'Office : chaque Etat dispose lui-même d'un office national qui peut délivrer des brevets nationaux, comme en France l'INPI (Institut national de la propriété industrielle), et chacun valide pour son pays les brevets européens. C'est pour harmoniser les législations nationales des pays de l'Union européenne dans le domaine des inventions biotechnologiques, considéré comme fondamental pour l'avenir, que la Commission avait élaboré son projet de directive. L'OEB a décidé en juin 1999 d'appliquer cette Directive européenne aux nouvelles demandes de dépôt de brevets.

Un autre argument de poids pesait pour que l'Europe envisage cette refonte des droits touchant aux brevets : l'Accord de Marrakech, qui a succédé aux accords du *GATT* et créé l'Organisation mondiale du Commerce (OMC) en 1994, comporte en annexe l'accord *TRIPS* ou en français l'accord ADPIC (Accord sur les aspects des droits de propriété industrielle touchant au commerce) entré en vigueur en 1995. On sait que, fait exceptionnel puisqu'elle ne dispose pas de la représentation internationale, la Communauté européenne est partie contractante à l'OMC, au même titre que chacun de ses Etats membres, lesquels sont ainsi, de fait, doublement liés à ces accords. Or l'article 27 de l'accord *TRIPS* prévoit des exclusions à la brevetabilité autour desquelles se situe tout le débat sur la brevetabilité du vivant<sup>19</sup>.

19. Les arguments juridiques en faveur de l'exclusion de la brevetabilité du vivant : ce qui touche au vivant n'apporterait rien de nouveau, ne serait qu'une découverte et non une invention, et surtout serait contraire à l'ordre public et aux bonnes mœurs (art. L 6111-17 CPI, art. 53 CBE, art. 27. Accord *TRIPS*). Sont aussi exclus par ces textes la brevetabilité des végétaux, des animaux et les procédés biologiques de leur obtention. En France, la loi du 29 juillet 1994 sur la bioéthique a expressément exclu la brevetabilité du corps humain, de ses éléments et de ses produits, ainsi que des gènes humains. En Europe, deux articles sont à l'origine de la non-brevetabilité des plantes ou animaux transgéniques. Selon l'article 53 (a) de la *Convention européenne sur les brevets*, les inventions dont l'usage commercial serait contraire à l'ordre public ne sont pas brevetables. Selon l'article 53 (b) de la même *Convention* les « *races animales et les variétés végétales* » sont exclues de la brevetabilité. La difficulté principale réside dans l'interprétation de ces articles qui varie d'un pays à l'autre, si bien que l'OEB et les pays de l'UE délivrent ou rejettent les brevets au cas par cas. Selon le calendrier de Doha (novembre 2001), les ministres avaient à aborder en particulier le réexamen des dispositions de l'Accord sur les ADPIC, notamment de l'article 27:3 b, /..

Lors des négociations ministérielles de l'OMC tenues à Genève en mai 1998, les Américains ont clairement annoncé la position qu'ils soutiendront lors de la révision de l'accord *TRIPS* : en ce qui concerne les biotechnologies, le plus important à leurs yeux est le réexamen de l'article 27-3 qui exclut les plantes et les animaux de la brevetabilité. Or l'Union européenne est dépendante de cet accord et la directive européenne devrait être modifiée si elle venait à être en contradiction avec des changements apportés à ces textes. Bien que ceux-ci soient des traités internationaux, leur effet n'est pas équivalent. Contrairement à l'accord ADPIC, la Convention de Rio ne prévoit aucune disposition obligeant les Etats parties. Cependant on ne peut imaginer que la Convention de Rio soit en contradiction avec l'accord ADPIC si celui-ci était modifié, en particulier son article 27. Il y a donc un intérêt politique évident pour l'Europe à laisser cet article en l'état. C'est un test dont l'enjeu est particulièrement important ; il permet de mesurer la capacité de résistance des Etats européens face aux pressions américaines qui visent par cette modification à élargir le champ de brevetabilité du vivant. Cette lutte pour la maîtrise de marchés économiques importants dans les domaines des plantes, des animaux et de la santé, détermine la confrontation entre les pays.

Les discussions techniques sur la nature de l'activité inventive, les critères d'utilité spécifique et d'application montrent que les conséquences des avancées de la génétique portent aussi sur des propositions de redéfinition du droit des brevets concernant le vivant, les séquences

---

.../ cf. annexe 1) qui traite de la brevetabilité ou de la non-brevetabilité des inventions concernant les végétaux et les animaux, et de la protection des variétés végétales. Les principaux enjeux de la négociation en cours sont le droit d'utiliser les semences de ferme, l'appropriation du vivant et le biopiratage, le maintien de la biodiversité et la relation entre l'ADPIC et les autres conventions ou traités internationaux. La grande majorité des pays en voie de développement ont privilégié le système *sui generis* efficace, pour appliquer les ADPIC, c'est-à-dire en réalité le système des COV (certificat d'obtention végétale). Cependant, peu d'entre eux ont réussi à mettre en place une législation avant la date butoir, fixée au 1<sup>er</sup> janvier 2000. Actuellement, 47 pays en développement ne sont pas en conformité avec l'Accord, et pourraient donc faire l'objet de rétorsions commerciales, soit 70% des pays en développement membres de l'OMC. Le texte prévoyait aussi la révision de l'Accord en 1999, avant sa mise en place par les pays du Sud. Or, malgré quatre réunions du Conseil des ADPIC de l'OMC, les membres n'ont pas réussi à se mettre d'accord. Aujourd'hui, la situation est donc bloquée : les parties ne parviennent ni à trouver un équilibre entre le droit de l'inventeur et celui de l'utilisateur ni à faire émerger un consensus sur la question du brevetage ou non du vivant.

des gènes, les licences exclusives, les licences d'office et, *in fine*, le droit des personnes<sup>20</sup>.

Les populations elles-mêmes deviennent des enjeux importants surtout quand leurs caractéristiques sont connues (forte endogamie, ce qui ne veut pas dire homogénéité sur la plan génétique). Elles sont alors l'objet de toutes les captations par les entreprises soutenues par les Etats et les Parlements<sup>21</sup>.

## Les tests prédictifs, la médecine de demain

La mise au point des tests et leur commercialisation sont au cœur de l'activité bio-entrepreneurielle. Leur arrivée massive sur le marché est programmée et leur utilisation généralisée dans le cadre de la médecine va modifier profondément la pratique médicale. Là aussi les entreprises bénéficient des liens qu'elles ont développés avec leurs partenaires du secteur public. Comme ils n'ont pas de statut, ce ne sont ni des médicaments ni des produits biologiques, leur mise sur le marché est facilitée alors qu'ils vont générer des situations nouvelles. Les questions liées à la gestion des informations générées et leur confidentialité restent ouvertes.

Le constat dressé par Francis Collins, directeur du *NHGRI (National Human Genome Research Institute)* américain est clair<sup>22</sup> : les tests prédictifs seront disponibles pour une dizaine de pathologies d'ici dix ans et

20. Les pratiques actuelles de brevetage dans le domaine de la génomique posent deux difficultés principales : la fragmentation des droits de propriété comme frein à l'innovation et l'attribution de brevets très larges comme incitation à la constitution de monopoles commerciaux. Les prises de position du secteur public ou académique sont au moins claires en France : la charte des génopôles impose la mise en ligne accessible à tous des séquences générées par eux. Les propositions sont à formuler pour imaginer des systèmes de remplacement des brevets : par exemple par des redevances de lecture ou d'utilisation. Une partie de ces redevances pourrait alimenter un fonds permettant une redistribution des bénéfices.
21. La société DeCode Genetics a obtenu du parlement islandais le monopole pendant douze ans des données généalogiques, médicales et génétiques de l'ensemble de la population ; la société australienne Autogen a acquit auprès du ministère de la santé tongien les droits exclusifs sur les données génétiques des habitants des Iles Tonga ; le parlement estonien a adopté une loi autorisant la création d'une banque de données génétiques concernant l'ensemble de la population (*Human genes Research Act* le 13/12/00).
22. «Medical and Societal consequences of the human genome project», *New England Journal of Medicine*, 1/07/1999.



les interventions seront disponibles pour plusieurs d'entre elles ; mais la profession médicale est loin d'être prête à pratiquer ce genre de médecine. Leur existence permet au moins d'affirmer que la génétique est l'avenir de la médecine et que l'actualité n'est plus aux questions sur ce sujet mais à la prise en compte quotidienne de ces données et donc à la formation et à l'information des acteurs du système de soins. Le *Human Genome Project* est présenté comme la nouvelle frontière de la prévention et de la thérapie en fournissant les outils qui permettront de connaître les facteurs génétiques de toutes les maladies. Ces tests posent de nombreux problèmes quant à leur statut, l'évaluation de leur qualité, leur champ d'application, leurs critères d'interprétation<sup>23</sup>.

Dans notre précipitation à lier médecine et génétique, nous perdons de vue les autres possibilités d'améliorer la santé publique. Les différences de structure sociale<sup>24</sup>, les habitudes de vie, l'environnement comptent pour beaucoup plus dans les maladies que les différences génétiques. Voilà le genre d'information qu'il semble nécessaire de faire partager le plus largement pour résister à cet assaut du tout génétique.

L'affirmation est donc simple : la génétique va révolutionner la médecine et il s'agit de se préparer à cette perspective inéluctable au bénéfice de tout un chacun. Mais la question se pose en d'autres termes : est-il fondé de vouloir imposer une telle médecine alors qu'il n'y a pas de gènes majeurs dans les maladies communes, que les gènes de susceptibilité sont à risque relatif faible, les mutations ont des variabilités de pénétrance, et que nombre de tests seront inutiles et mal interprétés. Alors que les marchands de tests poussent les feux pour s'imposer, des données de plus en plus nombreuses montrent que dans les pathologies multifactorielles ayant des déterminants de risques divers, les facteurs génétiques jouent un tout petit rôle.

## Profil génétique et pratiques discriminatoires

La définition du profil génétique individuel va générer une masse d'informations et là est bien la question : *quid* de l'analyse des résultats, de l'évaluation de leur utilité, de leur portée, de leurs conséquences pour la personne et son entourage, du droit sur l'information générée ? Comme pour les tests génétiques, dont certains sont inutiles et d'autres mal inter-

23. Par exemple «Tests génétique : les enjeux du nouveau millénaire», *Rapport de l'OCDE*, 2000. Téléchargeable sur le site [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

24. Voir A. LECLERC, D. FASSIN, H. GRANJEAN et al., *Inégalités sociales de santé*, éd. La Découverte, Paris, 2000.

prétés, que fera-t-on de cette information démultipliée ? Ce développement technique explosif ne fait qu'aggraver la question de la confidentialité des données génétiques. Le cadre juridique existe qui empêche l'usage individuel de l'information génétique et interdit la réalisation de tests prédictifs à des fins économiques ou sociales. Mais comme le souligne le Conseil d'Etat français<sup>25</sup> : « *Après la lutte contre les inégalités sociales, comment prévenir une prise en compte dangereuse des inégalités biologiques ?* ».

Les pratiques discriminatoires seront présentées dans un premier temps comme un élément de médecine préventive, autrement dit dans l'intérêt de la personne. Certes, le principe de la confidentialité des données génétiques est posé par la *Déclaration universelle sur le génome humain et les droits de l'homme* (article 7)<sup>26</sup>, mais c'est avec une portée relative, sous des conditions précisées par l'article 9 : la loi peut limiter la confidentialité « *pour des raisons impérieuses et dans les limites du droit international public et du droit international des droits de l'homme* ». Or c'est dans la mise en œuvre des superbes principes (droit à la non-discrimination, et à la protection de la confidentialité des données génétiques) que le bât blesse. Ils sont en contradiction avec la liberté de la recherche, autre grand principe proclamé par la déclaration mais aussi par la nouvelle *Charte européenne des droits fondamentaux*<sup>27</sup>, et surtout avec les très inquiétantes « *raisons impérieuses* » permettant de déroger à la confidentialité des données. L'Histoire nous l'a appris : quand il s'agit de trouver de telles raisons, les Etats ont une imagination sans bornes.

## La démocratisation des choix technoscientifiques

La crise de l'autorité des sources habituelles de légitimité, l'élu et le scientifique, favorise la recherche d'une autre source qui mette en visée la participation élargie à la prise de décision et la fabrication préalable d'outils d'aide à la décision. « *Qui décide et comment ?* » est devenu le

25. *Les lois bio-éthiques cinq ans après*, Rapport du Conseil d'Etat, Paris, novembre 1999, 71 pp.
26. La déclaration est téléchargeable à l'adresse : <http://unesdoc.unesco.org/images/0010/001096/109687fb.pdf>  
Article 7 : « *la confidentialité des données génétiques associées à une personne identifiable, conservées ou traitées, à des fins de recherche ou dans tout autre but, doit être protégée dans les conditions prévues par la loi* ».
27. La Charte correspond au titre II du Traité portant Constitution de l'UE.  
Lisible à l'adresse : [http://europa.eu.int/comm/justice\\_home/unit/charte/index\\_fr.html](http://europa.eu.int/comm/justice_home/unit/charte/index_fr.html)  
Article 8 : Protection des données à caractère personnel  
Article 13 : Liberté des arts et des sciences

centre de la réflexion sur les choix. Et les autres questions comme la place de l'expertise, la transparence, la responsabilité, le rôle de l'agriculture intensive, le droit à la diversité, l'évolution du droit, l'étiquetage sont maintenant intégrées à la réflexion des groupes concernés. Les progrès manifestes du débat public depuis dix ans ont permis de modifier les cadres de référence. Il ne s'agit plus d'exiger de la part des *panels* des réponses en oui ou non mais de mesurer le cheminement des discussions. Le débat améliore l'expertise en élargissant la controverse, il permet d'accumuler une somme de connaissances et il est un véritable outil d'aide à la décision. Il doit permettre la mise en place de tous les éléments d'appréciation, et doit se fonder sur certaines garanties : la transparence, l'accès aux pièces du dossier, les conclusions offertes à la discussion avant la prise de décision. La participation du public non spécialisé aux débats sur les politiques scientifiques est devenue l'objet d'études et divers mécanismes sont proposés : les sondages, les *panels* consultatifs, les groupes de discussion, les jurys de citoyens, les conférences de consensus, les dialogues interactifs...

Dans ce domaine comme dans d'autres, la démocratisation des choix devient une volonté plus clairement affirmée. Il s'agit de définir des objectifs, de réfléchir de façon prospective, et non pas seulement réactive, et de choisir des scénarios qui incluent aux valeurs techniques, les conséquences sociales des mises en application.

Les faits, l'information documentée viennent éclairer différemment des situations faites d'interprétations et de conclusions non étayées, les avis contradictoires s'expriment, les scientifiques interviennent dans leur champ de compétences, les experts doivent préciser d'où ils parlent et quels sont leurs intérêts. Loin de l'*Appel d'Heidelberg* de 1992 d'avant la Conférence de Rio, signé par un certain nombre de scientifiques reconnus, il ne s'agit pas d'attaquer la Science et son avatar génétique mais de poser la question centrale dans cette situation de certitudes mesurées : quel rôle peut et doit jouer la science dans le processus de la décision politique ?

Et peut-être d'affirmer que le scientifique devra se soucier plus qu'avant des rapports ambigus entre les recherches menées et leurs exploitations politique, économique et médiatique qui fabriquent des préjugés, et oser être acteur de controverses générées par les avancées scientifico-techniques. Puisqu'il n'y a pas d'homogénéité de vue entre les scientifiques, l'expertise ne peut être que collégiale et comparative. Ce point sur l'expertise et ceux qui la font est devenu un sujet d'intense discussion. Les organisations associatives veulent savoir à qui elles ont affaire et mettent au point des banques de données informant des liens qu'entretien-

nent les experts avec le secteur industriel. C'est une première qui répond à un constat assez général sur l'expérience des conflits d'intérêts. Cette première initiative d'origine américaine qui utilise le *Freedom of Information Act* pour obtenir le *pedigree* des experts utilisés par le gouvernement risque de demander quelque temps en Europe où la tradition du secret reste fortement ancrée. Les entreprises utilisent de plus en plus de scientifiques pour mener des recherches, prendre la parole lors de conférences de presse, ou fournir des services. De sorte que la crédibilité de la recherche comme sa pertinence finissent par être mises en cause<sup>28</sup>.

Pour démocratiser, le processus de décision doit être rendu différent en abandonnant la répartition habituelle des rôles, et nos institutions dont certaines sont à bout de souffle, doivent être enrichies d'un cahier de charges. L'organisation de controverses socio-techniques passe par des procédures qui permettent la tenue de débats considérés comme une entreprise d'investigation à l'échelle de la société. Face à l'émergence de nouveaux problèmes, la société en fait le tour par des processus d'apprentissage, d'échange, d'information, de production de connaissance. Les procédures doivent faciliter ce genre de processus. Il faut permettre les lanceurs d'alerte, éprouver ces alertes, et les expérimenter sur le plan socio-technique pour éliminer celles qui sont infondées. Il faut redéfinir la décision politique, abandonner la décision pour la mesure. On retrouve la science, les controverses nourrissent les mesures : il s'agit de métrologie, on construit des instruments de mesure qui permettent de faire des mesures qui permettront de prendre des mesures, y compris politiques.

L'enjeu est celui de la démocratie et de la mise en place de procédures au plus proche possible des citoyens<sup>29</sup>. On manque de procédures intermédiaires pour travailler ensemble. On manque en particulier d'instances d'expertise qui joueraient le rôle classique de mobilisation des savoirs mais qui seraient aussi un instrument de démocratie scientifique par l'organisation du jeu des expertises et contre-expertises. La science comme moyen de la prise de décision a fait son entrée en force dans la pratique politique depuis des décennies. La société civile s'organise autour des questions qui font débat, et impose peu à peu ses exigences, et la figure du consommateur comme figure de l'action civique s'impose. Ces

28. Sheldon KRIMSKY, *La recherche face aux intérêts privés*, Les Empêcheurs de penser en rond, 2004.

29. Rapport «Quelle politique scientifique pour rentrer dans le XXI<sup>e</sup> siècle ? Vers un nouveau contrat entre recherche et société ?». Voir : [www.sciencescitoyennes.org/article.php3?id\\_article=601](http://www.sciencescitoyennes.org/article.php3?id_article=601)

questions tournent autour de l'expertise (son rôle, le statut de l'expert, les conflits d'intérêts), la transparence (des procédures, l'information du public, l'accès aux données), la responsabilité (pénale, à but répressif ; civile, sur le risque *a posteriori*, l'évaluation des dommages ; administrative, sur l'illégalité de décision, la carence des services de contrôle ; disciplinaire, à fins déontologiques), et l'étiquetage (la traçabilité des gènes, le droit de savoir ce qu'on consomme).

## L'espace public

La construction de l'Union européenne est celle d'un espace public européen qui se mesure par les processus de convergence dans les modes de traitement des problèmes ; elle est aussi celle d'un espace de débat public. L'eupéanisation des politiques publiques entraîne une recomposition de l'action de l'Etat, des transformations sociales et politiques. Les sociétés se transforment, l'ensemble européen fait émerger de nouvelles formes de régulation politique et juridique.

L'étude du cas des OGM illustre l'imbrication complexe – pour ne pas dire le véritable enchevêtrement des compétences et des procédures – entre les Etats et les institutions européennes. Mais en définitive, on ne peut ignorer la convergence des questions liées aux biotechnologies et à la santé vers la compétence communautaire. L'extension fulgurante en quelques années des surfaces cultivées en plantes transgéniques rend compte de l'ampleur du phénomène et de l'importance des questions posées. Ce n'est plus à la taille d'un seul Etat. Encore faut-il que l'Europe parvienne à trouver une position commune et à la défendre dans le cadre de l'OMC. Il semble dans tous les cas que le principe de précaution prenne un sens autre que symbolique. Nous sommes dans la phase où le public, les groupes concernés, les groupes d'intérêt peuvent être les acteurs de la construction d'un autre point de vue à propos des risques et de la mise en place de nouvelles modalités de régulation<sup>30</sup>.

Le génie génétique et la transgénèse, en particulier, pourraient fort bien dans le cadre d'une utilisation rigoureuse, apporter des évolutions positives dans certains domaines touchant la santé, l'alimentation ou l'environnement. Mais la dissémination précipitée de constructions génétiques à peine sorties du domaine de la recherche n'a pu que renforcer les méfiances sur leur innocuité et les doutes sur leur intérêt. Les entreprises ont pensé que l'aval de l'Etat suffisait à rassurer le public. Le blocage du

30. M. CALLON, P. LASCOUMES et Y. BARTHE, *Agir dans un monde incertain - Essai sur la démocratie technique*, Seuil, 2001.

marché européen a eu des conséquences importantes sur le marché financier. Alors que les entreprises du secteur OGM à forte compétition se sont beaucoup endettées en achetant très cher d'autres entreprises grâce à des prêts importants, elles se retrouvent à vouloir scissionner leurs activités et vendre leurs activités OGM qui n'offrent pas les retours attendus. La contestation a eu un effet de rupture du modèle des années 1970 qui avait comme axiome la neutralité de la technique. La technique n'est pas neutre sur le plan social, comme les experts ne sont pas neutres dans leurs affirmations. Les demandes de moratoires ont alors fleuri, y compris chez les scientifiques et certaines allaient jusqu'à proposer l'interdiction des brevets sur les organismes vivants, les lignées cellulaires et les gènes, et demandaient une enquête sur l'avenir de la sécurité alimentaire et d'une agriculture prenant en compte les données scientifiques et les implications socio-économiques et éthiques.

L'acceptabilité sociale n'est pas le résultat de campagnes d'information envers un public ignorant pétri de préjugés irrationnels et d'arguments pseudo-scientifiques. Le citoyen s'exprime, demande l'application prudente mais ferme du principe de précaution, maintenant reconnu juridiquement. Au carrefour de la science, de la politique et du droit, principe de politique publique destiné à guider le décideur et à discipliner l'innovation, il répond à une priorité de notre temps : la sécurité.

L'idée que la science est partie intégrante de la culture parce qu'elle entretient un rapport étroit avec l'ensemble des valeurs qui régissent la vie humaine nous est familière. Cette idée fait vif contraste avec l'empirisme utilitaire anglo-saxon. Longtemps bloquée par le pacte positiviste-spiritualiste, elle a ressurgi dans le cadre de la tradition française en épistémologie, notamment dans l'œuvre de Georges Canguilhem, philosophe, médecin et résistant, qui a su dans la pensée scientifique elle-même montrer à l'œuvre les grandes catégories philosophiques (réel, causalité, vie, mort, matière, esprit...) qui président à l'exercice de toutes les formes de la pensée humaine.

Cette conception de l'épistémologie qui lie indissolublement philosophie et histoire des sciences se fait aujourd'hui entendre à l'échelle internationale. A l'heure où les progrès scientifiques et technologiques soulèvent des questions éthiques graves, elle apparaît comme la seule qui puisse leur conférer leur véritable dimension anthropologique sans sacrifier au moralisme qui accompagne la mise en scène planétaire du techno-théologisme américain.

## Les risques

Face aux risques écologiques, sanitaires, socio-économiques et éthiques, les instances de conseil comme décisionnelles sont bien en peine de répondre sur la base d'arguments et d'expérimentations scientifiques ; le constat est fait d'un manque d'outils méthodologiques et conceptuels pour la mise en œuvre d'une réelle évaluation.

La manière d'appréhender les impacts des changements des modes de la production industrielle est au centre des réflexions sur le risque et les conflits générés par sa gestion. Que ces impacts s'évaluent dans leurs dimensions spatiales, temporelles, leurs conséquences sur la santé, l'environnement, le développement durable, ils posent à nos sociétés des questions qui n'ont pas toujours de réponses très claires. Leur formulation mobilise les savoirs scientifiques qui acquièrent une importance grandissante au point de devenir indispensables. Les scientifiques sont de plus en plus controversés car ils révèlent leurs limites à lever les incertitudes qui pèsent sur l'avenir. Le contrôle des risques, qu'ils soient visibles ou invisibles, que leurs effets soient directs ou indirects, immédiats ou différés, prévisibles ou aléatoires, impose des modalités techniques et réglementaires, et ses impacts économiques demandent des évaluations. Comment la sphère politique prend-elle en compte l'ensemble de ces données complexes pour définir des politiques publiques ? Cette société du risque ne se définit plus par rapport à la réalité des dangers courus – notre vie n'est pas devenue plus dangereuse – mais par rapport à ses capacités d'évaluation du risque et de son incertitude.

Nous vivons dans un monde de la statistique et de la probabilité. L'analyse scientifique des risques donnée en termes de probabilités est contre-intuitive. Notre perception du risque est liée à différents facteurs qui nous permettent de les classer par ordre d'importance, de les apprécier et d'y répondre. Dans tous les cas de figures, le premier travail est bien celui de la mesure : mesurer un risque c'est se forger des outils méthodologiques et conceptuels adaptés, nous sommes bien dans un cadre scientifique.

La question du coût par rapport à la réalité du risque ne se pose pas dans la situation où les consciences et la scène politique font du risque et de son incertitude une question de premier plan. Il n'y a pas d'échelle rationnelle des coûts et il faut accepter l'idée d'une déconnexion des risques d'avec leur perception et les coûts induits par celle-ci. Il y a un conflit entre temporalité et décision à long terme.

## Visions

L'irruption du gène change déjà notre vision du monde et la puissance des techniques opératoires suscite des visions d'un futur possible. Mais on est loin de tout savoir et comprendre sur le rôle et l'influence des gènes et la réalité des mécanismes qui rendent compte de la complexité du vivant et de la proximité évolutive des espèces nous échappe encore. L'altération des espèces est déjà possible et nous ne sommes qu'au tout début des processus de manipulation du vivant. Le savoir acquis sur les sociétés, qui permet assurément d'expliquer ou de donner un sens aux tendances mises en évidence après coup, laisse démuné quant à la possibilité de prédiction car il n'en donne ni les moyens ni les outils. Qui peut dire si et à quelle échéance nous pourrions connaître les fondements de l'individuation, éradiquer les maladies, maîtriser les fléaux de notre monde, choisir notre descendance ? Si nous serons munis d'organes comportementaux, si nous pourrions externaliser nos organes, si l'homme biologique pourra se manipuler lui-même ? Les grottes de 30 000 ans ont été peintes par des hommes comme nous, la civilisation humaine a été faite sans modification biologique, l'évolution humaine est stable, ce qui correspond bien à la théorie ordinaire de l'évolution. On peut donc prédire que biologiquement l'espèce humaine va rester la même. Le progrès n'étant pas inéluctable, il reste l'hypothèse de la contingence : mais comment anticiper les évolutions à partir de la connaissance du présent, comment prédire ce qui se produira ou non ?

Ce qu'on peut décrire de l'avenir tient à notre capacité à discriminer ce qui est de l'ordre du possible de ce qui ne l'est pas. Or parmi les mondes possibles, certains semblent le devenir plus que d'autres par le développement des connaissances et la maîtrise des outils conceptuels et techniques. Ils peuvent se nommer : l'utopie d'un monde sans conflits où régneraient le bonheur et l'harmonie, le meilleur des mondes, qui est celle de la maîtrise biologique des comportements humains et de la résolution des grands problèmes mondiaux ; l'utopie d'un monde de la maîtrise complète de la nature théorisée par Bacon, Buffon, Descartes, Marx, rendue possible par le fantastique développement scientifico-technique ; l'utopie d'un monde où l'esprit humain pourra tout connaître, où chaque individu sera porteur de toute la connaissance, qui est celle de l'omniscience et de la maîtrise du cerveau humain (ce qui présuppose le développement de l'esprit humain, sous-utilisé, et nul ne doute que cela soit possible). Ces utopies de la maîtrise du vivant réactivées par nos nouveaux outils présupposent la possibilité du contrôle généralisé des individus, des groupes et des espaces.



L'idée du progrès et l'éthique centrée sur le respect et la dignité de la personne humaine ne suffisent plus à garantir ses droits quand celle-ci est devenue elle-même une marchandise possible. L'appropriation du savoir par des groupes de spécialistes, le statut de l'expertise, la division des experts et la méconnaissance réciproque des spécialités rendent la décision impossible et éloignent la responsabilité.

L'absorption de l'éthique dans la technique, l'usurpation officielle du choix démocratique par les acteurs du progrès technique font que les citoyens s'accoutument à subir la technoscience, ce qui les prive de leur moyen de choisir. La critique éthique ne doit pas dépendre du jugement scientifique et technique, comme la morale ne dépend pas des capacités à faire. Face aux conséquences, à leur globalisation, à leur caractère imprévisible, se créent des opinions publiques qui mettent en avant des valeurs autour desquelles s'organise la démocratie. Le contrôle des conséquences du développement scientifico-technique et l'intégration de ses effets dans une vision collective passent par le développement des seuls outils à notre disposition, la culture et le droit, pour proposer de nouvelles formes de gestion et inventer de nouvelles formes de démocratie.



# **Le commerce est-il soluble dans la science ?**

## **Le développement de la troisième fonction à l'Université Libre de Bruxelles**

Marc Osterrieth\*

Dans une université qui, comme l'Université Libre de Bruxelles, a de nombreuses activités de recherche, l'appropriation des savoirs académiques constitue un enjeu concret et important. Elle signifie en effet que la recherche universitaire n'est plus uniquement considérée comme une fin en soi, mais aussi comme le moyen de constituer un patrimoine intellectuel porteur d'une valeur économique dont il est possible de tirer parti.

L'environnement dans lequel s'exerce l'activité universitaire a changé. La société ne demande plus seulement à l'Université de former les jeunes générations (fonctions d'enseignement) ou de produire des connaissances nouvelles (fonction de recherche), mais aussi de contribuer au développement économique des régions qui l'accueillent et de produire de la valeur ajoutée en soutenant l'effort d'innovation des entreprises et en créant des activités économiques nouvelles. C'est un des aspects de ce qu'on appelle aujourd'hui la troisième fonction de l'Université, ou sa mission de service à la collectivité.

---

\* Directeur du Service «Etudes & Evaluations» – Département Recherche de l'ULB.

En une vingtaine d'années, tout un nouveau pan d'activités s'est développé autour de la recherche appliquée et de sa valorisation, comportant l'intensification de la recherche contractuelle, la gestion de la propriété intellectuelle, le transfert de technologie et la création d'entreprises *spin-off* et enfin la mise en œuvre de pôles d'excellence dans la mouvance de l'université. Ces activités, fortement soutenues par les pouvoirs publics (principalement régionaux) ont réussi à mobiliser des moyens financiers sans précédent, et modifient à la fois le fonctionnement interne de l'Université et les rapports avec son environnement économique, social et politique.

Ce mouvement, probablement irréversible, est signe des temps. Il s'inscrit sur la toile de fond de difficultés budgétaires chroniques dans le chef des pouvoirs publics (conduisant à une privatisation croissante des services publics), d'une réhabilitation idéologique de l'esprit d'entreprise (censé répondre à tous les maux de la société) et d'une redéfinition du rôle des universités dans la société de la connaissance.

La présente contribution, basée sur l'expérience spécifique de l'ULB, constitue une réflexion sur la manière d'organiser le développement de ces activités commerciales (le commerce) sans porter préjudice aux missions traditionnelles de l'Université en matière d'enseignement et de recherche (la science). Un exercice de ce type est périlleux parce qu'il s'agit d'un domaine où les valeurs sont très présentes. Il y a autant de points de vue sur la troisième fonction de l'Université qu'il y a d'observateurs, et nul ne peut prétendre en ce domaine détenir la vérité. Les propos tenus ici n'engagent bien entendu que leur auteur.

## **La recherche contractuelle**

Historiquement, la première manifestation de la troisième fonction a été la prise en charge par certaines équipes universitaires d'activités de recherche ou de services à finalité économique, et financées, dans un cadre contractuel, soit directement par des entreprises, soit par des pouvoirs publics (Régions, Union européenne,...) dans une perspective de soutien à l'innovation et à l'activité économique.

### **Situation actuelle**

Les moyens consacrés par l'ULB à la recherche sont importants. D'après les statistiques établies par le Conseil des recteurs (Cref), ils s'élevaient en 2002 à environ 115 millions d'euros, dont 24 % (représentant essentiellement la masse salariale affectée aux activités de recherche du personnel enseignant) provenaient de l'allocation de fonctionnement de

l'université, 16 % provenaient du FNRS (Fonds national de la recherche scientifique) et des Fonds associés (y compris FRIA) sous la forme de bourses et de mandats, le solde provenant de la recherche contractuelle (56 %), et, de manière tout à fait marginale, du patrimoine propre de l'institution (4 %). La part du financement structurel de la recherche n'a cessé de se détériorer au cours des trente dernières années. Au sein de la recherche contractuelle, les évolutions les plus marquantes concernent la montée en régime des programmes de recherche européens au cours des années 1970 et 1980, et des programmes régionaux (de la Région wallonne en particulier) au cours des années 1990 et 2000.

La part de l'effort de recherche financée directement par les entreprises reste encore très faible (un peu plus de 3 % des moyens totaux), mais la tendance des bailleurs de fonds, et en particulier des Régions et de l'Union européenne, est clairement de privilégier les activités de recherche susceptibles d'avoir des retombées économiques ou d'apporter une aide à la décision. On peut estimer que la recherche «appliquée» représente de 30 à 50 % de l'effort de recherche total.

### **La politique universitaire en matière de recherche contractuelle**

Comme dans beaucoup d'autres universités, l'organisation de la recherche à l'ULB se caractérise par la très grande autonomie dont jouissent les unités de recherche, auxquelles appartient par exemple le choix des thèmes de recherche et des activités entreprises. La marge de manœuvre disponible pour mettre en place des stratégies au niveau de l'institution dans son ensemble est de fait fort réduite, et le développement des activités de recherche-développement (RD) repose, avant toute autre chose, sur le bon vouloir et sur la détermination des promoteurs de recherche individuels.

Une des conséquences de la contractualisation de la recherche a été le renforcement progressif des départements administratifs centraux de l'université, notamment pour assurer la gestion administrative et financière des contrats (respectivement par le Département Recherche et par le Département Financier) ainsi que du personnel concerné (Département des Ressources humaines). Un nouveau service, ULB-Interface, a été créé en 1992 et incorporé au Département Recherche en 1996, pour assurer la promotion des activités de recherche contractuelle (en particulier auprès des partenaires privés) et aider les promoteurs de recherche dans leurs rapports avec leurs partenaires extérieurs (essentiellement la préparation et la négociation des contrats).

Différentes règles et procédures ont été définies en ce qui concerne la recherche-développement. Bien que conçues pour permettre aux équipes de recherche de développer leurs activités en toute autonomie, elles comportent un certain nombre de dispositions contraignantes destinées à protéger les intérêts de l'université et des promoteurs. C'est ainsi, par exemple que tous les documents qui engagent l'université doivent être signés par le recteur, de manière à pouvoir vérifier notamment que les apports de l'université sont bien rémunérés à leur juste valeur.

En ce qui concerne la gestion du personnel affecté aux contrats de recherche, l'université a pris la décision, en 1996, de mettre en œuvre une gestion globale du personnel affecté aux équipes, en concertation avec les promoteurs de recherche, le Département Financier, le Département des Ressources humaines et le Département Recherche, dans le cadre d'un «Comité de gestion des personnels contractuels». Ceci permet à l'université de faire bénéficier de nombreux chercheurs de contrats à durée indéterminée, alors que les contrats de recherche dont ils relèvent sont à durée limitée.

Par ailleurs, l'université a décidé d'accorder chaque année à un certain nombre de chercheurs recrutés à durée indéterminée et répondant à des conditions bien précises, notamment en matière de doctorat, le statut de «chercheur de l'Université»<sup>1</sup>. La gestion de cette procédure est assurée par les Facultés et le Département Recherche.

### **Difficultés rencontrées et questions ouvertes**

Il existe un consensus pour affirmer que la recherche fondamentale, pour l'essentiel, ne doit pas relever d'une logique économique, et un des principaux enjeux du contexte actuel est précisément de la maintenir à un niveau suffisant alors même que ses retombées économiques ne sont pas immédiates. La recherche universitaire doit aussi répondre à d'autres besoins sociétaux. Certains domaines scientifiques ou technologiques doivent être explorés même lorsqu'ils ne répondent à aucune attente du marché. Et il ne faut jamais perdre de vue qu'un excès de dirigisme n'a jamais stimulé la créativité de personne, et que les retombées de la recherche sont souvent lointaines et imprévisibles.

Mais le danger est moins le risque de marchandisation de la recherche que son mode de financement actuel, dans lequel le financement struc-

1. Mise à jour de la procédure de reconnaissance de certains chercheurs sur contrats. Décision du CA du 16 juin 1997 (Annexe n° 377).

turel a tendance à s'amenuiser par rapport au financement contractuel, ce qui comporte un certain nombre d'effets pervers.

L'insuffisance de moyens structurels garantis à moyen ou à long terme, et la multiplication de contrats de plus ou moins courte durée se traduit notamment, au sein des laboratoires, par un personnel d'encadrement surchargé, des budgets de fonctionnement insuffisants, des équipements parfois vétustes, et une dépendance de plus en plus grande vis-à-vis de certaines sources de financement spécifiques n'offrant aucune garantie de continuité. L'instabilité des équipes de recherche a augmenté et la proportion de chercheurs dont le statut est précaire et les perspectives de carrière au sein de l'institution pratiquement inexistantes ne cesse de croître.

Développer une stratégie de recherche à long terme, stabiliser le personnel expérimenté et acquérir des équipements de base indispensables nécessitent de plus en plus la mise en œuvre d'une ingénierie complexe qui doit en particulier articuler les différentes sources de financement accessibles en tenant compte de leurs caractéristiques spécifiques. Certaines équipes se sont trouvées dans un état de dépendance excessif par rapport à des bailleurs de fonds extérieurs, l'université ayant naturellement tendance à réserver les moyens structurels dont elle dispose aux domaines de recherche qui n'ont pas accès aux fonds extérieurs. D'autres ont été amenées, pour des raisons de survie, à mettre en œuvre des stratégies opportunistes pouvant conduire, dans certains cas, à une dispersion des efforts et à une diminution de la qualité de la recherche.

Trop souvent, les partenaires de l'Université pensent pouvoir accéder à des conditions très favorables aux ressources de l'Université, pour la simple raison que celles-ci sont financées par les deniers publics. C'est oublier que le financement public des universités est lié à des missions spécifiques en matière d'enseignement et de recherche, et ne peut pas être affecté aux activités de support aux entreprises. Il est important que les partenaires de l'Université acceptent de supporter la totalité des coûts, et non plus seulement les coûts marginaux, des projets qu'ils commanditent. Ce n'est pas encore le cas aujourd'hui et la plupart des contrats sont facturés au coût marginal, sans tenir compte des coûts indirects (locaux, bibliothèques, frais généraux...) qu'ils engendrent, lesquels sont pris en charge par les moyens propres de l'université, c'est-à-dire par les allocations de fonctionnement.

## La gestion de la propriété intellectuelle

Les contrats de RD permettent de maintenir un volume d'activité important mais pas de dégager des moyens suffisants pour assurer la pérennité des équipes et le développement à long terme des laboratoires. Le seul moyen pour l'université d'obtenir un réel retour financier sur ses investissements en recherche est de procéder à une valorisation systématique des résultats de la recherche, en s'appuyant au premier chef sur une gestion rigoureuse de la propriété intellectuelle.

### Situation actuelle

Certains résultats susceptibles d'une valorisation économique sont obtenus dans le cadre de collaborations entre l'université et des partenaires industriels qui disposent de ce fait de droits plus ou moins étendus sur les résultats de la recherche. La gestion de la propriété intellectuelle consiste dans ce cas à bien préciser les droits cédés aux partenaires de l'université et à veiller à ce que les apports de l'université soient correctement pris en compte et à ce que l'université soit associée aux bénéfices d'une éventuelle exploitation.

L'université est par ailleurs directement propriétaire de nombreux résultats, acquis par exemple dans le cadre de thèses de doctorats ou de travaux de recherche fondamentale, et qu'elle est libre de céder à des entreprises existantes ou à des entreprises nouvelles spécialement créées pour les exploiter.

L'intérêt croissant porté à une meilleure gestion du patrimoine intellectuel de l'université et à la valorisation effective des résultats de la recherche qui s'y effectue constitue une tendance irréversible et qui ne fera que s'accroître. Les pouvoirs publics, et en particulier les Régions, ont encouragé les universités à s'engager dans cette voie dans l'espoir d'augmenter les retombées économiques de la recherche. C'est ainsi par exemple que la Région wallonne a décidé de transférer aux universités la propriété des résultats de la recherche financée par ses budgets, et finance une cellule de valorisation dans chacune des universités francophones.

Le portefeuille de l'ULB compte actuellement une cinquantaine de familles de brevets (demandes et brevets délivrés). La plupart de ces demandes de brevet ont été déposées au cours des cinq dernières années. Elles concernent principalement le domaine des biotechnologies et des sciences du vivant dans lequel l'ULB est particulièrement forte. Une vingtaine de familles de brevets font (ou vont faire) l'objet d'accords de licence, principalement avec des entreprises *spin-off* de l'université



(voir plus loin). A l'heure actuelle, seules deux familles de brevets rapportent des revenus directs (*royalties*) significatifs à l'université.

Ce bilan est encore relativement modeste. Il ne faut toutefois pas perdre de vue que la conclusion d'accords de licence et plus encore la perception de *royalties* dans le cadre de l'exploitation des résultats peuvent prendre plusieurs années.

## **La politique universitaire en matière de propriété intellectuelle**

Les règles et les procédures applicables à l'ULB en matière de propriété intellectuelle et de valorisation ont été progressivement précisées à partir de 1993. Elles sont regroupées dans un règlement adopté par le Conseil d'administration en juin 2000, et, dans une version complétée, en juillet 2004. Elles peuvent se résumer comme suit.

- L'ULB est propriétaire des résultats des recherches menées en son sein, à l'exception notoire des inventions libres et des résultats soumis aux droits d'auteur (sauf les logiciels). Les demandes de brevet sont donc toujours déposées au nom de l'ULB.
- Les chercheurs sont systématiquement désignés comme inventeurs des brevets qui sont déposés.
- Lorsqu'un chercheur de l'ULB obtient des résultats susceptibles d'être valorisés (et souhaite éventuellement les protéger par un brevet), il est tenu d'en informer le Département Recherche (ULB-Interface). Les informations pertinentes sont consignées dans une déclaration d'invention, et une stratégie de valorisation est définie de commun accord. Le cas échéant, les brevets nécessaires sont déposés.
- Les frais de procédure de dépôt et de délivrance des brevets sont pris en charge par un «Fonds des Brevets» alimenté par le budget de l'université et par différentes subventions régionales. Une modeste contribution (actuellement de 2.500 euros) est toutefois demandée au laboratoire concerné.
- ULB-Interface, en faisant appel à des experts extérieurs en fonction des besoins, accompagne les inventeurs tout au long du processus de valorisation, notamment pour identifier et approcher les partenaires industriels potentiels. Le cas échéant, des accords de licences sont négociés.
- Les produits de la valorisation sont partagés, selon la règle des trois tiers entre l'institution, l'unité de recherche et les inventeurs en tant que personnes physiques, et ce après remboursement des sommes investies dans le dépôt et la défense de la demande de brevet.

## Difficultés rencontrées et questions ouvertes

La détection des inventions est loin d'être évidente, étant donné l'organisation très décentralisée de l'université et le foisonnement des activités de recherche qui s'y effectuent. Les chercheurs n'ont pas toujours conscience du potentiel industriel ou commercial de leurs inventions, ou y sont parfois indifférents. La logique universitaire les incite à publier rapidement leurs résultats, ce qui exclut le dépôt ultérieur d'un brevet. Le seul moyen d'assurer, à terme, une bonne détection des résultats valorisables, est d'assurer une sensibilisation adéquate des chercheurs à la problématique de la propriété intellectuelle, et de les associer pleinement au processus de valorisation et à ses fruits éventuels, de manière à ce qu'ils aient intérêt à supporter les efforts de l'institution en matière de valorisation.

La clarification des droits de propriété sur les résultats constitue un préalable à tout effort de valorisation. Cette étape doit notamment permettre de préciser qui sont les inventeurs (ce qui n'est pas toujours évident dans le cas d'un travail en équipe), qui sont les propriétaires de l'invention (ce qui peut devenir très difficile lorsque plusieurs institutions ont été impliquées dans les travaux de recherche) et quelle sera, en cas de valorisation, la répartition des gains entre toutes les parties concernées. En tout état de cause, le processus de valorisation ne peut se poursuivre avec quelques chances de succès que s'il existe un accord sur ces différents points entre les chercheurs et les institutions dont ils relèvent. On notera également qu'une contestation ultérieure sur la paternité des inventions est susceptible d'entraîner la nullité des brevets déposés.

Quelle que soit la forme de valorisation envisagée (entreprise existante ou *spin-off*), il est généralement nécessaire de procéder à des travaux de recherche complémentaires pour valider les résultats et assurer leur transposition industrielle. Ces travaux sont habituellement difficiles à réaliser au sein de l'université, parce qu'ils ne présentent pas nécessairement un intérêt suffisant d'un point de vue académique, et ne peuvent pas être financés par les mécanismes classiques de financement de la recherche universitaire. C'est pourquoi ils sont de plus en plus pris en charge par des entités périphériques, dont c'est une des missions spécifiques, ou par des *spin-off*. Parallèlement aux aspects technologiques, il est aussi nécessaire de procéder à des études de marché approfondies pour mieux évaluer la portée économique des résultats. La synthèse de ces approches techniques et économiques permet alors d'établir une stratégie de valorisation définitive.

Lorsqu'il s'agit d'un transfert de technologie vers une entreprise existante, il convient d'identifier les partenaires industriels susceptibles d'assurer une valorisation effective des résultats, et de passer avec eux des accords appropriés. Ceci implique d'évaluer correctement la portée de l'invention, par rapport aux produits et procédés existants, et de repérer les partenaires industriels qui pourraient avoir un intérêt objectif, en terme de stratégie d'entreprise, à s'y intéresser, ce qui nécessite une connaissance approfondie des marchés auxquels s'adresse l'invention et des entreprises qui y opèrent. Il est indispensable, dans ce contexte, de pouvoir faire appel à des experts extérieurs et à des négociateurs confirmés.

A ce jour, la plupart des brevets gérés par l'université ont été ou sont en voie d'être cédés à des entreprises *spin-off*. Cette forme de valorisation apparaît manifestement comme la plus accessible, compte tenu de la difficulté d'approcher et de négocier avec des entreprises existantes, surtout quand elles sont de grande taille.

Les coûts afférents à la protection des inventions, qui deviennent très importants après la première année, constituent un autre obstacle. Une approche couramment suivie pour limiter les coûts est de mettre la période de grâce à profit pour intéresser un partenaire industriel, qui prendra alors à sa charge le coût des phases finales de la procédure. En cas d'échec, le brevet est abandonné et l'invention tombe dans le domaine public.

Quoi qu'il en soit, et malgré la prise en charge de certains coûts par les Régions, les moyens disponibles ne permettent pas une politique de protection des résultats à large échelle. L'absence de moyens financiers adéquats a notamment pour conséquence de placer l'université en position de faiblesse par rapport à ses partenaires industriels quand elle n'est plus à même de financer les frais de brevets. Elle n'est pas non plus en mesure de défendre correctement ses droits devant les tribunaux (procédures de nullité et/ou de contrefaçon), ou de faire face à des procédures postérieures à l'octroi du brevet, telles que la procédure d'opposition à l'OEB (Office européen des brevets) par exemple.

Enfin, la gestion d'un portefeuille de brevets nécessite des prises de décisions rapides qui sont peu compatibles avec les procédures de décisions habituelles de l'université. Il est indispensable que les personnes en charge de la valorisation au sein de l'institution disposent d'une réelle autonomie de gestion, et puissent engager rapidement l'université lorsque c'est nécessaire.

Qu'il s'agisse de transfert de technologie vers une entreprise existante ou vers une *spin-off*, la valorisation demande un suivi de la part de l'université. L'activité des licenciés doit être contrôlée, les *royalties* perçues et réparties entre les différents bénéficiaires. Dans le cas d'une participation de l'université au capital, une présence de l'université dans les Conseils d'administration doit être organisée.

## La création d'entreprises

Par société *spin-off* on entend une entreprise créée en aval d'un service universitaire pour assurer la valorisation industrielle ou commerciale de l'expertise ou de résultats de recherche disponibles au sein de l'Université.

### Situation actuelle

L'ULB compte actuellement une quinzaine d'entreprises *spin-off*, dont 8 relèvent du secteur des biotechnologies. Relativement lent à démarrer (2 entreprises créées avant 1996), le mouvement s'est fortement accéléré au cours de dernières années. C'est ainsi que

- les sociétés Henogen (*joint venture* avec SBBio), puis Euroscreen et Delphi sont venues renforcer le pôle biotechnologique de l'ULB à Gosselies, démontrant les retombées économiques de l'implantation de l'IBMM, et justifient *a posteriori* les investissements importants consentis par la Région wallonne et l'Union européenne dans le cadre de l'Objectif I et du *phasing out* ;
- les sociétés Euro Heat Pipes et Lambda X à Nivelles font de l'ULB un partenaire crédible dans le domaine spatial ;
- Brucells est une retombée directe d'importants budgets de recherche attribués à l'ULB et la VUB par la Région Bruxelles-Capitale, montrant tout l'intérêt de relancer et d'augmenter les budgets de la politique scientifique et technologique régionale ;
- Unibioscreen, et Target IT sont, à titres divers, des retombées économiques concrètes de la recherche bio-médicale effectuée sur le campus médico-hospitalier de l'ULB à Erasme.

Dans le schéma de valorisation classique, une éventuelle création d'entreprise intervient au terme d'un processus linéaire qui passe successivement par la recherche fondamentale, la recherche de base, la recherche appliquée, le développement, *etc.*, chacune de ces étapes faisant appel à des intervenants et des formules de financement spécifiques. Cependant, ce schéma est parfois inversé, et il arrive qu'une entreprise soit constituée en amont du processus de recherche et de

valorisation, par rapport auquel elle joue un rôle d'ensemblier en faisant appel, en fonction des besoins, aux compétences nécessaires là où elles se trouvent.

### Axes de la politique universitaire

Jusqu'au début des années 1990, l'université n'avait pas vraiment de politique en la matière. La création d'entreprises par des membres de la communauté universitaire était tolérée, sans que l'université juge utile d'y intervenir. Les premières initiatives (dont certaines n'ont pas abouti) ont donc été essentiellement le fait de promoteurs individuels, tandis que la création d'un premier incubateur (le Centre de technologie et de gestion des affaires, devenu depuis lors Cap-Innove) en 1983, démarche tout à fait pionnière à l'époque, ne rencontrait que peu d'écho au sein de la communauté universitaire.

Les choses ont commencé à changer au début des années 1990 avec la création d'ULB-Interface et la mise en œuvre progressive d'une gestion de la propriété intellectuelle (voir plus haut). La politique de l'université a alors fait l'objet de plusieurs débats au Conseil de la recherche, débouchant en septembre 1998 sur une note de positionnement intégrée par la suite dans les réglementations en matière de valorisation de 2000 et de 2004 dont il a déjà été question.

Ces réglementations précisent notamment que l'université entend permettre au promoteurs qui le souhaitent de créer des entreprises pour mener à bien leurs projets, tout en prenant les dispositions nécessaires pour que ces projets contribuent effectivement au développement de l'institution. Les rapports entre l'université et ses *spin-off* doivent être organisés dans un cadre juridique approprié (convention-cadre, contrat de bail ou de mise à disposition d'infrastructures, contrats de collaborations scientifiques, accords de licences, etc.), et suivis, en ce qui concerne l'université, par des personnes qui n'ont aucun intérêt direct dans les sociétés concernées. Tous les apports de l'université doivent être correctement identifiés et rémunérés à leur juste valeur. La participation de membres de la communauté universitaire au capital et/ou aux activités des sociétés *spin-off* est autorisée, pour autant qu'elle soit compatible avec leur statut de membres du personnel de l'Université et ne suscite pas de conflits d'intérêts.

Ces principes ont été, dans un premier temps, appliqués de manière très prudente, pour ne pas dire timorée, et le nombre des entreprises créées est resté faible jusqu'en 1998, l'université ne participant au capital des entreprises concernées que lorsqu'elle y voyait une importance straté-

gique pour l'institution. On assiste cependant, ces dernières années, à un tournant dans la politique de l'université, qui, comme on l'a vu plus haut, s'est fortement impliquée (y compris d'un point de vue financier) dans plusieurs projets d'envergure.

On notera par ailleurs que l'ULB a progressivement mis en place différentes structures de support à la création d'entreprise. Elle est ainsi associée à trois centres d'entreprises (CAP-Innove à Nivelles, l'European Erasmus Business and Innovation Center – EEBIC à Bruxelles et Wallonia Biotech à Charleroi), qui offrent différents services aux entreprises débutantes, allant de l'hébergement physique et de la logistique à la réalisation de plans d'affaires et la recherche de partenaires financiers. De plus, un *Entrepreneurship Center (ECULB)* a été créé à titre expérimental au cours de l'année académique 2002-2003 pour stimuler l'esprit d'entreprendre au sein de la communauté universitaire.

La dernière composante de cet édifice est une société *holding*, en voie de constitution en collaboration avec différents partenaires publics et privés, à laquelle l'université fera l'apport de ses participations existantes dans les sociétés *spin-off*. Cette opération permettra de générer des moyens financiers complémentaires sans que l'université ne doive faire de nouvel apport de fonds. L'université disposera ainsi d'un nouvel instrument, financier cette fois, susceptible d'injecter des fonds dans des projets d'entreprises issus de la recherche académique et qui présentent de bonnes perspectives de rentabilité. L'université sera associée au sein du *holding* à d'autres partenaires dont les intérêts devront être pris en compte, toutes les précautions ayant été prises pour que l'ULB garde effectivement le contrôle des opérations.

### Difficultés rencontrées et questions ouvertes

Le recours à la création d'entreprises pour valoriser les résultats de la recherche universitaire se justifie pour plusieurs raisons.

Dans la plupart des cas, les inventions conçues à l'université sont encore assez loin des applications potentielles. La preuve de la faisabilité technique et économique doit encore être apportée. Dans ces conditions, il est assez difficile d'intéresser des sociétés commerciales existantes à investir dans le développement, et la valorisation, quand elle est possible, se fait à des conditions peu avantageuses pour l'université et les inventeurs. La création d'une *spin-off* permet alors :

- de sortir le processus de développement de l'université où il n'a pas sa place et qui ne correspond pas à ses objectifs ni à sa culture ;

- d'avoir accès à des financements (avances récupérables ou sub-sides) non accessibles à l'université pour financer le développement de la preuve de principe ;
- d'offrir une opportunité aux chercheurs ayant la fibre entrepreneuriale.

L'expérience montre que les *spin-off* ont tendance à conserver des liens étroits avec les universités dont elles sont issues et s'établissent généralement à proximité, dans leurs parcs scientifiques. Elles contribuent donc plus directement que les autres formes de valorisation à la création d'activités économiques dans la région et au renforcement de la fonction recherche des universités. Sur un plan strictement financier, les plus-values sur participations dans des *spin-offs* peuvent également être très importantes.

Les principales retombées des *spin-off* pour l'université sont probablement indirectes. Mobilisant l'intérêt du monde économique, social et politique, les *spin-off* démontrent que la recherche universitaire «sert à quelque chose», et cela de manière tangible, dans l'environnement géographique qui est celui de l'université. Ils contribuent ainsi, sans doute plus qu'on ne le pense, à sensibiliser l'opinion publique en faveur de la recherche, à mobiliser les décideurs politiques dont les échéances de gestion sont trop courtes pour se soucier de recherche fondamentale, et à convaincre tous les niveaux de décision politique que le financement de l'enseignement et de la recherche universitaire se traduit par des retours au profit des contribuables qui, *in fine*, permettent à l'université d'exister.

Si la création d'entreprises présente de nombreux avantages, elle comporte aussi certains risques auxquels l'université doit être particulièrement attentive.

En effet, l'engouement actuel pour cette forme de valorisation contribue à orienter une part croissante des activités universitaires en fonction des besoins du marché. La création d'entreprises a d'ailleurs précisément pour but de sortir de l'université les activités qui présentent un caractère commercial trop prononcé. Mais ne risque-t-on pas, alors, de vider l'université de sa substance et de ne garder en son sein que les activités qui ne présentent aucune rentabilité, privant ainsi l'institution de ses perspectives de développement les plus prometteuses ?

Il convient donc de veiller, lors de la création d'une société *spin-off*, à ce que :

- la création de l'entreprise ne mette pas en danger l'existence ou le développement ultérieur du service universitaire dont elle est issue ;
- l'entreprise concernée ne développe pas des activités directement concurrentes de celles de l'université (par exemple dans des domaines comme la formation continue ou la recherche contractuelle), s'appropriant de ce fait des ressources auxquelles l'université aurait pu accéder ;
- tous les apports de l'université (qu'il s'agisse des équipes scientifiques ou de l'institution en tant que telle) soient identifiés de manière précise et rémunérés à leur juste valeur ;
- les retours pour l'université, notamment en termes de collaborations scientifiques, soient optimisés ;
- le montage envisagé respecte, dans son ensemble, les règles en vigueur dans l'université en ce qui concerne le partage des revenus tirés de la valorisation, et en particulier la règle des trois tiers.

## L'externalisation de la recherche

### Situation actuelle

Au cours des dernières années, un nombre croissant d'activités de recherche à finalité directement économique ont été localisées non plus dans l'université elle-même, mais dans des entités juridiques distinctes qui lui sont proches (comme par exemple les pôles d'excellence BioVallée ou Brudisc) et parfois même dans des sociétés *spin-off* (Brucells, Delphi Genetics, Euroscreen, Lambda X, Micromega,...).

Plusieurs facteurs sont à l'origine de cette évolution :

- l'insuffisance des moyens financiers dont dispose l'université, obligeant les promoteurs à s'orienter vers de nouvelles sources de financement ;
- la complexité et la lourdeur des modes internes de décision et de gestion propres à l'université, lesquels n'ont pas été conçus à l'origine pour gérer des activités de nature entrepreneuriale ;
- la volonté des pouvoirs publics régionaux de sortir certaines activités de recherche appliquée de l'université, de manière à pouvoir focaliser les efforts sur des projets technologiques spécifiques et dans une perspective de valorisation ;
- la nécessité, dans un certain nombre de cas, de mettre en œuvre des pratiques rigoureuses en matière de gestion de la qualité, ce qui est difficile dans l'environnement universitaire.



Les pouvoirs publics régionaux, dont on a vu l'importance croissante dans le financement de la recherche, ont encouragé l'université à localiser certaines activités de recherche appliquée qui présentent un intérêt majeur du point de vue économique dans des centres d'excellence extérieurs à l'université, l'intention étant de pouvoir de la sorte mettre en œuvre une gestion stratégique de la recherche, focalisant les efforts sur des projets technologiques spécifiques et dans une perspective de valorisation. Le fait de mettre en œuvre une structure juridique distincte présente aussi l'avantage, lorsque c'est nécessaire, de pouvoir associer d'autres partenaires (sociétés de développement régional, autres universités, sociétés financières ou industrielles) aux différents projets en fonction des besoins. Par ailleurs, on a mentionné plus haut l'apparition des entreprises de recherche, qui constitue un phénomène de plus en plus marquant.

Un bon exemple de cette démarche d'externalisation des activités de recherche appliquée est fourni par BioVallée (Gosselies).

BioVallée est un des six pôles d'excellence mis en place par la Région wallonne dans le Hainaut dans le cadre de l'Objectif I, ou plutôt de sa deuxième phase dite de *phasing out*. Sa mission principale est de mener des activités de recherche appliquée orientées vers le marché, notamment dans le domaine de l'ingénierie génétique. Dans une phase initiale, totalement subsidiée, le pôle d'excellence est censé se construire un portefeuille de compétences scientifiques et techniques, qui seront ensuite mises au service des entreprises du secteur. Il doit également se constituer un portefeuille de propriété intellectuelle qui lui permettra, à terme, de se positionner sur le marché des biotechnologies et d'assurer ainsi son autonomie financière grâce à des recettes propres (prestations techniques pour compte de tiers, expertises, rémunération d'un portefeuille de brevets, sous-traitances RD, recherche contractuelle,...).

Il est trop tôt pour savoir si l'externalisation de certaines activités de recherche est un phénomène à caractère temporaire, ou au contraire une tendance destinée à s'amplifier.

### **Difficultés rencontrées et questions ouvertes**

Trois types d'entités sont susceptibles d'effectuer des activités de recherche-développement : les services universitaires, les centres d'excellence et les sociétés *spin-off*.

Conceptuellement, ces trois types d'entités ont des rôles bien différenciés :

- les services universitaires abritent la recherche académique et les activités de recherche appliquée qui peuvent être conduites au sein de l'université ;
- les pôles d'excellence effectuent la validation et la transposition industrielle des résultats de la recherche universitaire, ainsi que différents projets à finalité économique ;
- les *spin-off* hébergent des activités de recherche appliquée directement liées au projet d'entreprise qui les concernent.

Sans aucun doute, l'externalisation de certaines activités de recherche appliquée a permis, ces dernières années, de drainer des ressources plus importantes auxquelles l'université n'aurait pas eu accès autrement. Poussée trop loin, elle risque toutefois d'appauvrir l'université, privée à la fois d'un certain volume d'activité de recherche et des éventuels revenus dégagés par la valorisation des résultats de cette recherche.

En effet, il ne s'agit plus ici, comme dans la création d'entreprises *spin-off*, de sortir de l'université des activités commerciales qui n'y ont pas leur place, mais bien d'externaliser, dans un souci d'efficacité, certaines activités de recherche qui, traditionnellement, étaient prises en charge par les laboratoires universitaires. Les ressources ne sont pas injectées directement dans l'université, mais dans des structures périphériques potentiellement concurrentes qui, pour remplir correctement leur mission, sont ou seront dotées d'une grande autonomie de gestion.

Les centres d'excellence étant des instruments mis en place par l'université pour remplir certaines missions, il revient à l'université de définir ces missions de manière précise et d'évaluer l'opportunité de localiser telle ou telle activité dans le pôle ou dans un service universitaire. Au vu de la difficulté de définir une stratégie collective au sein de l'université, le risque de voir les centres se développer en fonction de leurs propres objectifs ne peut pas être exclu *a priori*.

Le deuxième aspect concerne les retours pour l'université. Si un centre d'excellence est destiné à accueillir les activités de recherche les plus directement valorisables, c'est lui également qui sera propriétaire des résultats de ces recherches, et qui percevra les revenus provenant de la valorisation de ces résultats. Le centre attirera donc non seulement une partie significative des fonds publics consacrés à la recherche, mais aussi l'essentiel des revenus tirés de la valorisation, tout en disposant d'une flexibilité plus grande dans l'utilisation de ces ressources, notamment en matière de salaires. Ne peut-on pas craindre, dans ces conditions, un appauvrissement progressif de l'université, et la concentration dans le pôle des éléments (chercheurs) les plus dynamiques ?

Le troisième aspect, enfin, concerne l'organisation concrète des collaborations entre l'université et le pôle, notamment du point de vue de la gestion des ressources humaines. Comment penser, par exemple, la mobilité des personnes entre les deux entités ? Faut-il encourager cette mobilité, en uniformisant les statuts et en facilitant les mises à disposition de personnel, ou au contraire raisonner en terme de filières totalement séparées ? Comment aussi associer les membres du corps académique à la direction scientifique des projets du pôle, sans pour autant leur accorder de pouvoir hiérarchique sur les chercheurs concernés ? Quel est l'impact de tout cela sur le statut des chercheurs, et leur reconnaissance par la Communauté française ? Toutes ces questions, et sans doute beaucoup d'autres, devront être mûrement réfléchies.

## La gouvernance de la troisième fonction

Il est sans doute utile, au terme de cette analyse, de chercher à en dégager les conclusions en ce qui concerne la gestion de la troisième fonction par l'Université.

Ce qui frappe le plus, à la lecture des chapitres précédents, c'est l'ampleur du phénomène. En quelques années, tout un nouveau pan d'activité s'est développé autour de la recherche appliquée et de sa valorisation, comportant l'intensification de la recherche contractuelle, la gestion de la propriété intellectuelle, le transfert de technologie et la création d'entreprises *spin-off* et enfin la mise en œuvre de pôles d'excellence dans la mouvance de l'université.

Ces développements correspondent en fait à l'émergence, parallèlement au mode de production des savoirs traditionnel de l'Université, axé sur l'approfondissement et la diffusion des connaissances (mode I), d'un autre mode de production des savoirs plus orienté vers l'utilisation de ces connaissances à des fins essentiellement économiques (mode II). Les grandes caractéristiques de ces deux modes de production des connaissances, telles qu'elles ont été identifiées par Gibbons<sup>2</sup>, sont reprises ci-dessous.

### MODE I

- Orientation compréhension
- Approche disciplinaire
- Prépondérance universitaire
- Autonomie de la science
- Evaluation par les pairs
- Publicité des résultats

### MODE II

- Orientation application
- Approche pluridisciplinaire
- Diversité organisationnelle
- Responsabilité sociale
- Evaluation par les tiers
- Appropriation des résultats

2. M. GIBBONS et al., *The New Production of Knowledge*, Sage, London, 1994.

On ne saurait surestimer l'ampleur du changement que l'apparition du mode II implique dans le chef de l'Université.

L'environnement dans lequel opère l'université est devenu sensiblement plus complexe, et fait intervenir de multiples acteurs fonctionnant selon des logiques différentes (pouvoirs publics, entreprises, institutions de développement régional, *venture capitalists*,...). Les évolutions futures sont moins prévisibles, l'information plus difficile à interpréter que par le passé. Une structure organisationnelle souple est clairement requise.

De nouvelles activités sont développées, notamment en matière de recherche contractuelle et de valorisation des résultats. Ces activités nécessitent de nouvelles compétences individuelles et collectives qui doivent éventuellement être acquises.

On assiste dès lors à une différenciation progressive des métiers et des trajectoires individuelles au sein de l'Université, qui peuvent s'inscrire dans une voie académique (carrière universitaire, reconnaissance par les pairs, publications,...), dans une voie appliquée (développement d'activités de recherche à finalité économique) ou dans une voie franchement entrepreneuriale (création d'une entreprise pour valoriser des résultats). Les critères de réussite ou d'évaluation applicables à ces différentes voies gagneraient à être différenciés.

A un niveau plus profond, les comportements individuels et collectifs reposent sur un ensemble de valeurs et de croyances qui constituent la culture (ou les cultures) de l'Université, et évoluent peu à peu, à travers un lent processus de maturation. Deux cultures au moins coexistent aujourd'hui au sein de l'université. D'une part la culture de la science, visant essentiellement à l'approfondissement des connaissances, et très attachée à des principes comme la liberté académique, l'autonomie du chercheur et la libre diffusion des résultats. Et d'autre part la culture du commerce, orientée vers l'application des résultats, avec des cahiers des charges et des délais précis, une appropriation des résultats par les acteurs économiques et des préoccupations de rentabilité omniprésentes. La coexistence de ces deux cultures est une source de tensions internes non négligeables et complique parfois le dialogue entre l'université et ses partenaires extérieurs.

L'Université se trouve donc actuellement dans un processus d'apprentissage dans lequel les choses se mettent progressivement en place en tirant parti des leçons de l'expérience. Il est normal que ce processus suscite certaines inquiétudes ou certaines réticences au sein de la communauté universitaire.

Au sein même des universités, les réactions sont diverses. Certains, directement concernés, y voient l'occasion de réaliser leurs projets. D'autres, impliqués dans des activités de recherche à caractère plus académique, ne se sentent pas concernés. Beaucoup, sans être résolument hostiles, se demandent jusqu'où vont les missions de l'Université, et craignent que les ressources ne soient affectées toujours davantage en fonction d'intérêts économiques, sans nécessairement permettre le recul et la réflexion critique propres à l'activité universitaire.

L'effort nécessaire pour renforcer la cohésion de la communauté universitaire par rapport aux activités de valorisation est important. Il faut à la fois informer, reconnaître le bien fondé de certaines réticences et montrer comment toutes les composantes de l'Université peuvent effectivement contribuer au développement régional et en tirer parti. Et si c'est nécessaire, il ne faut pas hésiter à formaliser la réflexion sur le poids respectif à accorder aux différentes missions de l'Université. C'est donc toute une politique institutionnelle de sensibilisation, de communication et de définition d'objectifs qu'il faut développer.

L'université a fait de grands efforts, au cours des dernières années, pour créer un environnement favorable au développement de la troisième fonction. Les règles et les procédures applicables aux activités de valorisation ont été précisées et les différentes structures de support mises en place par l'université (service d'interface, fonds des brevets, incubateurs, *holding*,...) fonctionnent de manière de plus en plus professionnelle.

Les activités de valorisation relèvent, comme toutes les activités de l'université, du Conseil d'administration. Elles sont placées sous la responsabilité conjointe du recteur (pour les aspects académiques) et du président du Conseil d'administration (pour les aspects financiers). Les autorités de l'université s'appuient sur le Conseil de la recherche pour définir la politique de l'université en matière de valorisation, et sur le Département Recherche et le Département Financier pour la mettre en œuvre.

Un Comité de valorisation, auquel sont représentés les différents départements administratifs concernés et les autorités de l'université a été constitué en 2004 pour assurer la coordination des activités de valorisation. Il est chargé tout à la fois d'analyser les dossiers, de les orienter vers les structures de supports les mieux susceptibles de les traiter, d'en suivre le cheminement au sein du système et de proposer aux autorités académiques les positions que l'université pourrait adopter dans les différentes situations concrètes auxquelles elle est confrontée.

Une telle coordination des activités est absolument nécessaire pour assurer la cohérence de l'ensemble du système et faire face au risque de dispersion qui accompagne le développement de la troisième fonction. Il n'est pas évident que ce soit suffisant. En effet, comme on l'a vu, l'Université *stricto sensu* n'est plus la seule entité impliquée dans les activités de recherche appliquée et de valorisation, mais devient progressivement un élément parmi d'autres (on aimerait pouvoir dire le centre) d'un réseau d'institutions aux finalités multiples et dont les intérêts ne sont pas nécessairement toujours convergents. L'organisation universitaire, extrêmement décentralisée et relativement lourde, reste relativement mal adaptée pour gérer des activités de type commercial ou entrepreneurial. Il convient donc d'inventer un nouveau modèle de gouvernance de la troisième fonction, associant l'université et ses entités périphériques, et capable d'assurer la convergence des activités des différentes composantes tout en respectant leur autonomie de gestion. Quel que soit ce modèle, il devra définir de manière précise le rôle spécifique dévolu à chacune des entités concernées, et prévoir un certain nombre de garde-fous et de contrôles réciproques.

## Les senteurs bolognaïses de la nouvelle cuisine universitaire

Pierre Gillis et Jean-Maurice Rosier

Il y a un peu plus d'un an, en mars 2004, le Parlement de la Communauté française adoptait le «*Décret définissant l'enseignement supérieur, favorisant son intégration à l'espace européen de l'enseignement supérieur et refinançant les universités*», sur proposition de Françoise Dupuis, ministre de la Recherche et de l'Enseignement supérieur. Titre quelque peu longuet, rapidement abrégé par les journalistes et les étudiants en «*décret Bologne*», en référence à la déclaration commune des ministres européens de l'éducation, à l'issue d'une réunion de 29 de ces ministres tenue à Bologne le 19 juin 1999, que ce décret était censé implanter dans la législation belge francophone.

Pourtant, les champs d'action du décret de 2004 et de la déclaration de Bologne (précisée par la suite à Prague, en 2001, et à Berlin, en 2003) sont loin de coïncider : en retrait sur certains points, le nouveau décret contient par ailleurs des nouveautés parfaitement étrangères aux déclarations européennes. Nous préférons dès lors, plus logiquement nous semble-t-il, parler du *décret Dupuis*.

Le contexte, analysé par Pierre Marage dans un article antérieur à l'adoption du décret<sup>1</sup>, est marqué par la tendance lourde qui guide l'évolution de l'enseignement européen, à savoir sa marchandisation. Mais le

1. Pierre Marage, «Faut-il avoir peur de Bologne ?», CM 220, nov.-déc. 2001.

chemin qui mène du contexte au texte du décret n'est pas direct : la lecture du décret fait surtout apparaître une longue série de changements de détail et de règlement du partage des zones d'influence des universités complètes, au point que le sens général du décret semble parfois difficile à appréhender.

## Les objectifs de Bologne

Rappelons pour commencer que la déclaration de Bologne n'a pas le statut d'une directive de la Commission européenne – les pays signataires (29 à Bologne, 40 à Berlin) formant un ensemble dont l'étendue excède l'union européenne. L'enseignement supérieur est et demeure une compétence nationale, chaque Etat restant maître de sa manœuvre et de sa législation – chacun des signataires s'engageant toutefois à jouer volontairement la carte de la coordination des politiques menées localement.

Bologne cible six objectifs.

1. Adoption d'un système de diplômes aisément lisibles et comparables.
2. Adoption d'un système fondé sur deux cursus.
3. Etablissement d'un système de crédits.
4. Promotion de la mobilité.
5. Promotion de la coopération européenne en matière d'évaluation de la qualité.
6. Promotion de la dimension européenne de l'enseignement supérieur (concerne les contenus).

La logique en est claire, et fait penser au processus de standardisation des productions industrielles, qui a constitué une condition essentielle du développement du capitalisme. Pour pouvoir vendre des pièces détachées n'importe où dans le monde, il fallait bien évidemment qu'elles puissent être insérées sans difficulté dans une machine construite ailleurs, insertion rendue précisément possible par la standardisation. Les règles qui se sont imposées furent parfois les plus rationnelles, mais plus souvent celles des économiquement dominants.

Ici, c'est de force de travail qu'il est question, et, corollaire pas totalement inattendu, de standardisation des esprits. Comme pour les procédés industriels, l'opération a certes un volet progressiste (qu'on pense aux expériences de vie du genre de celles évoquées dans *L'auberge espagnole*, le film qui nous fait partager le quotidien déjanté d'étudiants Erasmus à Barcelone), mais son côté rabotage au format des



cadres des *Business Schools* ou des futurs patrons des grandes écoles de médecine est nettement moins enthousiasmant.

Le texte de Bologne n'est pas très long (deux bonnes pages dactylographiées), ce qui incite à croire que chacune des suggestions qu'il contient est à prendre au sérieux. N'empêche : on peut lire dans le deuxième point (celui qui concerne les deux cursus) que *«les diplômés délivrés au terme du premier cursus [d'une durée minimale de trois ans] correspondront à un niveau de qualification approprié pour l'insertion sur le marché du travail européen»*. Pas de problème chez nous pour le supérieur de type court, mais ni dans l'enseignement universitaire, ni dans le supérieur de type long, le premier cycle n'est «professionnalisant» : il donne simplement accès au deuxième cycle. Après une période d'hésitation, le caractère professionnalisant du premier cycle a été jeté aux oubliettes – trop contraire à nos traditions, sauf, cela va de soi, pour les anciens graduats qui l'étaient déjà, rebaptisés *«études menant au grade de bachelier»*.

Dans l'autre sens, il est tout aussi évident qu'aucune injonction bolognaise n'imposait le regroupement des institutions universitaires belges francophones en académies, pas plus d'ailleurs que la réforme du financement des universités.

Alors, Bologne, pur prétexte, ou squelette formant l'ossature de l'université de demain ?

## L'idéologie aux commandes

On commencera, pour tenter de répondre, par souligner l'énorme charge idéologique sous laquelle Bologne nous écrase. Bologne nous dit le politiquement correct de l'Université du XXI<sup>e</sup> siècle : espace européen de l'enseignement supérieur, compatibilité et comparabilité entre les différents systèmes d'enseignement supérieur, meilleure compétitivité, évaluation de la qualité, le langage utilisé flirte avec celui de la guerre commerciale. Au point d'ailleurs qu'il a fallu introduire un bémol deux ans plus tard, à Prague, question d'apaiser quelques inquiétudes : tout en se félicitant de la prise en compte dans la plupart des pays d'initiatives concernant l'architecture des diplômes, et tout particulièrement des progrès accomplis en matière d'évaluation de la qualité, les ministres réunis à Prague *«ont apporté leur soutien à l'idée que l'enseignement supérieur doit être tenu pour un bien public, relevant et continuant à relever de la responsabilité publique (réglementation, etc.), et que les étudiants sont des acteurs à part entière de la communauté universitaire»*. On appréciera à sa juste valeur le *«etc.»* dans la phrase citée.

Dans le même esprit, en son article 7, le décret Dupuis protège les titres portés par les institutions visées par le décret (université, faculté, académie universitaire, haute école, institut supérieur d'architecture ou école supérieure des arts) en les réservant aux institutions subventionnées par la Communauté, et dans la foulée, les grades délivrés par ces mêmes institutions, afin, dit le commentaire des articles, de «protéger le système d'enseignement supérieur en Communauté française des risques de privatisation et de démultiplication débridée de l'offre d'enseignement dans un esprit lucratif». Cette protection n'est pas sans intérêt, notamment par rapport aux tentatives «d'invasion» par de grandes universités américaines ou anglaises (Bruxelles est un enjeu stratégique dans leurs ambitions d'expansion planétaire), mais elle est sans doute quelque peu dérisoire (les termes anglais sont-ils eux aussi protégés ?), et elle peut créer des problèmes là où il n'y en avait pas : va-t-on obliger l'Université des femmes ou l'Université du travail à Charleroi à changer de nom ?

Moins formellement, deux des objectifs de Bologne apparaissent comme potentiellement dangereux dans le contexte de la marchandisation qui s'avance ouvertement : les modalités d'évaluation de la qualité, et «l'éducation tout au long de la vie» (possibilité d'acquérir des crédits en dehors du système de l'enseignement supérieur). On examinera donc d'abord comment ces intentions européennes se traduisent dans le décret Dupuis.

## La qualité, cheval de Troie du marché

C'est sans doute du côté de l'évaluation de la qualité que les menaces d'alignement sur les règles marchandes gouvernant le secteur privé sont les plus fortes. La «qualité» n'est pourtant pas un thème majeur du décret : l'article 9 enjoint les établissements d'enseignement supérieur d'assurer le suivi et la gestion de la qualité pour toutes les missions qu'ils remplissent, et, pour l'enseignement, le même article rappelle le rôle de l'Agence pour l'évaluation de la qualité de l'enseignement supérieur organisé ou subventionné par la Communauté française. C'est tout. C'est pourtant bien par ce biais que le mode de fonctionnement des universités risque d'être le plus sérieusement bousculé à l'avenir. On voit en effet se développer à grande vitesse une mode des classements, au point que le *Vif-L'express*, sous la plume de Dorothee Klein, a parlé du Gault et Millau des universités, et comme pour les restos, les critères des guides qui s'autoproclament «testeurs d'université» sont divers, subjectifs et éminemment discutables – depuis les taux de citation dans les revues scientifiques internationales jusqu'à la convivialité des cafétérias, en passant par les taux de réussite des étudiants aux examens.

Les jugements portés par les autorités académiques sur ces classements varient, ce n'est pas étonnant, en fonction du résultat obtenu par leur institution : critique et réservé si le classement est mauvais, le jugement vire à l'enthousiasme en cas de réussite (un peu comme les élèves ou les étudiants qui ont toujours eu une certaine tendance à louer les qualités des enseignants qui leur attribuent de bonnes notes). Ainsi, Pierre de Maret, recteur de l'ULB, déclarait il y a un peu plus de deux ans, après une enquête patronnée par la Commission européenne qui n'avait tout simplement pas classé l'ULB (parmi les européennes, les seules belges citées étaient la KUL et Anvers), que *«la manie du hit-parade traduit l'incapacité de penser la différence autrement qu'en termes de rapports de force. Or, tout n'est pas nécessairement comparable»*. Il semble que le résultat plus récent de l'enquête publiée par le supplément du *Times*, en janvier dernier, enquête qui classait respectivement l'ULB et l'UCL 54<sup>e</sup> et 52<sup>e</sup> mondiales, et 15<sup>e</sup> et 14<sup>e</sup> européennes, ait réconcilié le recteur de l'ULB avec ledit principe du *hit-parade*. Dans un cas comme dans l'autre, pourtant, les critères retenus ne représentent au mieux qu'une toute petite partie de ceux qui définissent les missions de l'Université. L'enquête du *Times*, en particulier, s'appuie sur un sondage effectué parmi des personnalités considérées comme des experts de leur domaine d'activité scientifique (1 300 experts ont été consultés) ; chacun d'eux était prié d'indiquer les universités qu'il connaît, parce qu'un ou plusieurs noms de chercheurs appartenant à cette université et relevant de leur propre domaine leur est familier. Dans ce cas, rien qui concerne l'enseignement, par exemple. D'autres classements analysent l'éventail des «positions» acquises par des diplômés issus de chaque institution examinée – en privilégiant, bien entendu, les postes à haute visibilité.

Cette manie, qui nous vient des Etats-Unis, est rien moins qu'innocente. Elle induit des comportements institutionnels adaptés, qui relèvent de réflexes de survie (en Grande-Bretagne, ces classements interviennent dans les décisions budgétaires – le mieux classé est aussi le mieux financé) : on ajuste son comportement pour améliorer son classement. Bernard Coulie, recteur de l'UCL, déclarait le 19 janvier dernier à *La Libre Belgique* qu'*«il faudrait bientôt se faire à l'idée que les universités aient comme objectif de monter dans les classements et réclament de l'argent pour améliorer en priorité des critères pertinents pour cette progression»*. Cela signifie que la politique de l'institution, voire de tout l'enseignement supérieur, est guidée par des critères étrangers à tout débat démocratique ; les choix politiques éventuels sont ainsi masqués et deviennent illusoires – ce qui est le fait de toute technocratie, qui prend ses propres règles pour des lois de l'Univers.

On constate ainsi que la prudence affichée dans les instances officielles ne pèse pas lourd face aux coups de boutoir médiatiques. A la fin des années 1990, le conseil des recteurs francophones avait mis sur pied un système d'évaluation volontaire, sans doute dans le souci d'anticiper sur des entreprises d'évaluation plus sauvage, qui surgissent de toute façon. Cette évaluation, effectuée discipline par discipline, ne concernait que l'enseignement, était réalisée par un groupe d'experts (des professeurs francophones provenant souvent d'universités flamandes ou françaises), chargé d'établir un rapport sur l'enseignement de leur discipline dans chacune des universités de la Communauté française. Leur rapport s'appuyait sur une enquête préalable, les responsables «locaux» répondant aux questions des experts. Ces experts ont relevé ci et là quelques dysfonctionnements flagrants (et généralement bien connus «de l'intérieur»), mais pour l'essentiel, les rapports (qui ne furent pas rendus publics) ont surtout servi à faire reprendre de l'extérieur (et donc à légitimer) des revendications que les locaux n'étaient pas parvenus à concrétiser dans leur propre institution, le plus souvent à cause de restrictions budgétaires. C'est ce rôle qui a été repris à partir de 2004 par «l'Agence pour l'évaluation de la qualité de l'enseignement supérieur organisé ou subventionné par la Communauté française» (citée dans le décret), sans changement notable par rapport à l'évaluation initiée par le conseil des recteurs.

## Vers un abandon du contrôle public de la qualification ?

L'article 53 prévoit la possibilité de déroger au prescrit légal fixant les conditions habituelles d'accès au deuxième cycle (avoir obtenu un grade de premier cycle) en faveur d'étudiants dont les savoirs et les compétences acquis par leur expérience personnelle ou professionnelle peuvent être valorisés, en l'occurrence par le jury de ces études. Le texte précise en outre que «*cette expérience utile doit correspondre à au moins 5 années d'activités, compte non tenu des années d'études supérieures qui n'ont pas été réussies*». Cet article est à la fois intéressant et dangereux : intéressant, parce qu'il ouvre des possibilités de rattrapage du type «deuxième chance» à ceux que le système universitaire aurait éjectés au premier tour, mais potentiellement dangereux en ce qu'il initie éventuellement le transfert d'une part de la responsabilité de reconnaissance académique vers des opérateurs privés (ceux qui attesteront les savoirs et compétences visés), diminuant d'autant le contrôle public de l'attribution du label de qualification associé au diplôme. Le risque est toutefois limité, dans la mesure où le contrôle sera exercé par les jurys, ordinairement peu portés à entériner un contournement des enseigne-

ments dispensés par l'institution. Les mêmes savoirs et compétences peuvent être valorisés par le jury dans le cadre de l'admission aux formations ne menant pas à un grade académique, que les universités peuvent organiser (article 59). De même, l'article 60 indique que des admissions «personnalisées» sont possibles aux conditions générales fixées par les autorités académiques, et que les compétences et savoirs acquis ailleurs peuvent valoir au plus 30 crédits (l'équivalent d'une demi année).

## **La réorganisation des deux cycles, et la durée des études**

La réorganisation de l'architecture des études suite à Bologne a, comme chacun a pu s'en rendre compte, focalisé toute l'attention – système 3-5-8 appellation belge, système LMD appellation française – au point d'occulter le reste. Cette modification, dans la mesure où elle allonge les études, peut représenter un obstacle social supplémentaire pour les étudiants, et poser des problèmes de mise en œuvre pour les universités, puisque l'allongement n'est accompagné d'aucun refinancement spécifique. Nous pensons cependant que cet allongement est une question marginale si l'on s'intéresse à la démocratisation des études, ou à l'érection de barrières anti-marchandisation.

Du point de vue de la démocratisation, qui ne progresse plus depuis de nombreuses années, il est significatif que les facultés de sciences appliquées sont traditionnellement celles qui comptent à la fois la proportion la plus élevée de fils d'ouvriers, et le moins de filles, alors que celles-ci sont de plus en plus nombreuses dans les secteurs médicaux ou paramédicaux. Aucune corrélation ne peut être établie entre ces faits et la longueur des études, supérieure à 4 ans en sciences appliquées (5) comme en médecine (7). De manière plus générale, il ne faut pas oublier que bien des orientations d'études avaient adopté un cursus en 5 ans sans attendre Mme Dupuis et son décret ; on remarquera que les diplômes qu'on continuait à obtenir au bout de 4 ans d'études étaient en général les moins professionnalisants – typiquement, licence en philo et lettres ou licence en sciences, par opposition, par exemple, à la psychologie (5 ans) ou aux ingénieurs commerciaux ou civils (5 ans aussi).

En sciences, le développement des connaissances a rendu le corset des 4 ans consacrés à la licence un rien étouffant, et l'annonce de l'ajout d'un rabiote d'un an a été généralement bien accueillie dans le corps académique. Un peu partout, l'allongement du premier cycle a permis d'alléger la charge annuelle qui était imposée aux étudiants. Il faut aussi noter que la nouvelle maîtrise proposera trois finalités différentes : approfondie,

avec la réalisation d'un doctorat en point de mire ; didactique, en vue de former des enseignants ; et spécialisée, visant l'acquisition de compétences professionnelles ou artistiques particulières. Au moins en ce qui concerne les finalités approfondie et didactique, la nouvelle maîtrise intègre donc des formations qui étaient auparavant distinctes (le diplôme d'études approfondies, DEA, qui était un passage obligé vers le doctorat, et l'agrégation de l'enseignement secondaire supérieur requise pour enseigner<sup>2</sup>). Enfin, pour les études qui étaient auparavant organisées en 4 ans, le décret prévoit au-delà des trois années de bachelier la coexistence d'une maîtrise courte, en 1 an, sans finalité précise alors, et d'une maîtrise longue en 2 ans, avec les trois finalités décrites ci-dessus. Cet hybride légal est le compromis voulu par la ministre entre les positions des universités, favorables à la maîtrise en 2 ans, et les revendications des organisations étudiantes, qui lui étaient hostiles. L'avenir dira s'il s'agit d'une formule transitoire ou durable...

On ajoutera cependant que si le passage à 5 ans ne semble pas condamnable par principe, le fait que le financement de cette année supplémentaire ait été « oublié » par le décret nous renvoie aux pratiques habituelles de la Communauté française : restrictions budgétaires d'abord. Certes, l'enveloppe des universités a été augmentée, d'un montant de 20 millions d'euros, soit à peu près 5 % du budget global, et pas tout de suite... A cause de l'allègement relatif des programmes, on peut estimer – prudemment – que l'ajout d'une cinquième année se traduira globalement par un accroissement du volume d'heures de cours correspondant *grosso modo* à une demi-année. Si on élimine du décompte les cursus qui étaient déjà de cinq ans, on aboutit à un surcroît du volume d'enseignement de l'ordre de 10 %. On est donc loin d'une prise en compte financière de l'augmentation réelle des charges d'enseignement, sans même parler d'une relance significative des dépenses de recherche scientifique ! Pour la recherche en particulier, la philosophie dominante reste plus que jamais « trouvez des sous à l'extérieur », philosophie dont les conséquences prévisibles et observables sont le glissement irrésistible de cette recherche vers les domaines susceptibles d'applications industrielles ou commerciales, et la mise en cause de fait de ce que les traditions académiques avaient de meilleur, à savoir la liberté de recherche et de communication (voir à ce sujet l'ensemble des articles dans ce même numéro des *CM*).

2. L'agrégation de l'enseignement secondaire supérieur ne sera cependant pas supprimée ; elle subsistera comme formation séparée, en pensant notamment aux détenteurs d'un *master court*, en un an.

Les problèmes récurrents d'insuffisance de financement ne sont donc pas résolus. Jean-Paul Lambert, recteur des Facultés universitaires Saint-Louis, insistait dans *La Libre Belgique* du 21 avril 2004 sur le caractère «*très progressif (et d'ailleurs modeste, au regard du désinvestissement massif opéré depuis les années 70) [du refinancement] de l'ensemble du système*». On notera enfin que l'enveloppe globale destinée à l'enseignement universitaire ainsi que la clé de répartition entre universités sont inscrites dans le décret lui-même (article 117). Le gouvernement n'a donc pas le pouvoir de la changer, ce qui témoigne une fois de plus de la situation institutionnelle bancaire de la Communauté française, qui reste sous tutelle, le respect strict des accords passés au niveau fédéral étant une condition cruciale du fonctionnement du poto-poto belge, et la dotation de la Communauté relève de ces accords.

## Le système de crédits

Une nouveauté du décret est l'instauration d'un système de crédits destinés à mesurer, pour les étudiants, la charge de travail de chaque cours. Le principe en est simple : une année représente par définition 60 crédits – la mesure est donc relative, un crédit, c'est un soixantième d'une année d'études, que l'année en question soit chargée ou légère. En gros, et en moyenne, un crédit représente à peu près 12 heures de cours ou de travaux pratiques, ou encore 24 heures de travail effectif pour un étudiant, si l'on accepte l'idée que chaque heure passée à user son pantalon sur les bancs des auditoires se double d'une heure de travail personnel à domicile. Le poids relatif de chaque cours dans la moyenne des notes obtenues en fin d'année sera déterminé par le nombre de crédits qui lui sont associés. Cette pondération induira un changement non négligeable dans les rares institutions qui n'avaient pas encore instauré de pondération dans le calcul des moyennes d'année. Pour le reste, il ne faut pas confondre ce système de crédits avec le passage à un enseignement à la carte, idée qui avait fortement séduit les étudiants de l'après-mai 68 (à la carte, c'est-à-dire qu'on choisirait son programme de cours de manière à rassembler le nombre de crédits nécessaire, sans tenir compte d'un éventuel programme). Le cadre programmatique a été clairement maintenu dans son principe, en même temps que modifié plus ou moins profondément pour correspondre à l'allongement du premier cycle à 3 ans et à la mise en place d'un deuxième cycle de 2 ans (ou d'1 an, voir plus haut). Pour le reste, le décret rencontre certaines revendications étudiantes, notamment en ce qu'il relâche les conditions de report de cote d'une session à l'autre ainsi que celles d'acquisition à long terme de crédits (lorsqu'un cours est réussi avec une note de 12/20 au minimum, les crédits associés au cours sont acquis par l'étudiant pour une durée de cinq ans).

L'instauration du système de crédits joue un rôle réel par rapport à la mobilité des étudiants (souhaitée par le législateur) : ce système est destiné à permettre la valorisation d'un séjour effectué ailleurs (dans une autre institution universitaire), dans la mesure où l'enseignement suivi ailleurs est précisément comptabilisé de la même manière. Les notes obtenues dans l'université d'accueil doivent elles aussi être transférables dans l'université « mère », grâce à un système de traduction spécifique. La prise en compte d'une éventuelle compétence professionnelle passe aussi par les crédits : le jury pourrait, le cas échéant, attribuer un certain nombre de crédits à un étudiant doté d'une certaine expérience – et l'importance de ce nombre sera une indication significative du transfert réel vers le secteur privé de la responsabilité d'attribuer le label de qualification associé au diplôme.

La prise en compte d'une éventuelle compétence professionnelle passe aussi par les crédits : l'expérience professionnelle valorisable sera en effet comptabilisée en crédits, à l'estime du jury concerné (cf. ci-dessus).

### **Les académies et le découpage territorial**

Bien des ministres (en tout cas, et en nous fiant à notre mémoire, Humblet, Cools, Spitaels, Mathot,...) se sont gaussés, depuis vingt cinq ans et chacun à leur tour, de la dispersion du paysage universitaire wallon et bruxellois – 9 institutions, dont 3 complètes, pour environ 60 000 étudiants. Pour autant, toutes les tentatives précédentes de les regrouper ont fait long feu, étouffées dans l'œuf par l'impossible (?) exigence de respecter les équilibres sous-régionaux. Il faut donc saluer avec respect l'opiniâtreté de Françoise Dupuis, qui a imposé sa formule d'academies alors qu'on avait cru un moment qu'elle subirait le même sort que les tentatives précédentes.

L'académie est une invention originale dans notre contexte, une création *sui generis* : chacune d'entre elles comporte au moins une université complète, ce qui limite à trois leur nombre, mais il pourrait y en avoir moins. Toutes les institutions universitaires sont invitées à adhérer à une académie, et ce choix est (presque) libre, à la nuance près que le refus d'inscription a un coût, celui des incitants à l'adhésion dont le réfractaire devrait se passer. Nul ne s'est abstenu, et le regroupement s'est fait à trois : l'UCL a rassemblé l'ensemble des institutions catholiques (outre elle-même, les FUCAM montoises, les FUNDP namuroises, et Saint-Louis à Bruxelles), l'ULB (dont on dit qu'elle a fait quelques ouvertures vers Saint-Louis...) a accueilli les autres institutions montoises (UMH et Faculté Polytechnique), Liège héritant de la Faculté agronomique de Gembloux et de la FUL d'Arlon.



Le décret répartit l'enveloppe budgétaire en une partie fixe (1/4 de l'enveloppe) et une partie variable (les 3/4 restant), qui dépend du nombre d'étudiants ; le quart fixe est destiné à être entièrement versé à l'académie à partir de 2016. La seule responsabilité que le décret attribue explicitement aux académies est l'organisation des doctorats, mais chaque institution se voit accorder l'autorisation de déléguer largement ses responsabilités à l'académie à laquelle elle appartient, si elle le souhaite.

On a pu lire sous bien des plumes que la création des académies sonnait le retour à une conception du partage des responsabilités basée sur l'existence des piliers traditionnels. Ainsi, Jean-Paul Lambert, dans l'article cité plus haut publié par *La Libre Belgique*, écrit que «*les responsables politiques du moment n'ont, hélas, pas su se détacher du modèle qui leur est familier, celui 'des' réseaux (calqués sur les clivages philosophiques traditionnels), pour se projeter vers le modèle 'du' réseau, potentiellement plus fécond. Ainsi la logique académique, qui eût dû ici prévaloir, a-t-elle cédé le pas à une logique socio-politique*». Un seul réseau, pour le recteur de Saint-Louis, plutôt que trois académies. La presse, en général, a fait la même lecture de la fondation des académies.

Cette interprétation n'est évidemment pas aberrante, mais elle passe, nous semble-t-il, à côté de la vraie nouveauté, qui est l'apparition au grand jour d'une logique territoriale dans la programmation universitaire. «*La multinationalisation de la production met en compétition les territoires et les travailleurs*», écrit Mateo Alaluf à propos du conflit AGC-Splintex à Fleurus<sup>3</sup>, et la logique de la territorialisation du paysage universitaire n'est pas étrangère à cette compétition.

Les trois académies se voient attribuer un territoire (à quelques difficultés de fixation de frontière près, qui méritent d'être signalées), et sont chargées de le valoriser du point de vue du développement universitaire : mise en place d'une interface recherche-industrie, et formation de la main d'œuvre capable de répondre à la demande des décideurs économiques (gérants locaux de multinationales et patrons de PME), plutôt volet cadres moyens. Le découpage donne à peu près ceci : Bruxelles et le Hainaut pour l'académie Wallonie-Bruxelles (celle de l'ULB), l'axe Brabant wallon-Namur (la nationale 4) pour l'académie Louvain, et l'Est, Liège et son *hinterland* pour l'académie Wallonie-Europe (celle de l'ULg). Zones frontières disputées : l'académie Louvain est présente (mais en position minoritaire) à Mons (via les FUCAM) et à Bruxelles (la Faculté de médecine de Woluwe, et Saint-Louis) ; Charleroi espère faire jouer la

3. *Politique*, n°39, avril 2005, p. 4.

concurrence pour attirer des morceaux d'université, faute d'en avoir une en propre, et elle se donne au plus offrant.

La logique territoriale vient donc se superposer à la vieille division dite philosophique ; la nouvelle logique ne s'est pas imposée en faisant table rase de la précédente, d'autant plus que les piliers traditionnels disposaient chacun de leurs points forts territoriaux (le Hainaut rouge est de tradition anti-cléricale, alors que le Namurois, anciennement plus rural, était plutôt catholique). Mais pour la première fois, le décret comprend une liste complète d'habilitations, à savoir une liste d'intitulés d'études qui précise ce que chaque université peut organiser et, c'est important, où elle peut le faire. Ces habilitations peuvent être modifiées tous les ans. En un sens, on peut donc dire que le décret achève l'œuvre initiée avec la loi de financement de 1971, qui avait instauré des règles de financement communes à toutes les universités. Il n'y a plus à présent aucune vraie différence entre universités publiques (ULg, UMH et Gembloux) et privées (les autres) – le personnel des universités de la Communauté française gardant toutefois son statut dit « *d'Etat* »<sup>4</sup>. En fin de compte, le décret pousse les trois universités complètes à se définir comme l'Université de Bruxelles, l'Université de Louvain-la-Neuve et l'Université de Liège, plutôt que comme l'Université du libre examen, l'Université catholique, et l'Université de la Communauté française.

## La grogne liégeoise

C'est de Liège que sont venues les seules manifestations visibles d'irritation. Fin novembre 2004, une cinquantaine de professeurs de l'Université de Liège ont introduit devant la Cour d'arbitrage un recours en annulation contre plusieurs dispositions du décret. Selon les plaignants, le décret violerait les principes d'égalité et de non-discrimination ainsi que les droits à la liberté d'enseignement et d'association, tous garantis par la Constitution. Ils visent le confinement géographique, les modalités de création des académies, ainsi que des atteintes à la liberté académique, que nous aborderons plus loin.

En confinant l'Université de Liège et en lui interdisant l'accès à Bruxelles (alors que la Faculté de médecine vétérinaire, rattachée à l'Université de Liège, n'a quitté Cureghem que depuis quelques années), le décret, à suivre les auteurs de la plainte, ne permet pas à ses professeurs de rem-

4. Le décret garantit la pérennité de ce statut en précisant que le personnel qui serait affecté aux académies sera du personnel « *mis à la disposition de l'académie* » par l'université d'où provient ce personnel, cette université restant l'employeur du personnel en question.

plir leur obligation de se trouver «*en lien direct avec les lieux de création, de critique, de développement et d'évolution du savoir, de l'art et de la pensée*» (article 3 du décret), et viole donc les principes d'égalité et de non-discrimination. «*Ce décret va transformer Liège en 'université de village', alors même que la déclaration de Bologne vise la dimension européenne dans l'enseignement*», a notamment déclaré le professeur Bruno Demoulin, porte-parole des plaignants. Plus formellement, le confinement amène les profs liégeois à poser une intéressante question de principe, mais... un peu tard, aurait-on tendance à dire. Voici l'argument : Liège étant la seule université publique complète, en limitant l'offre d'enseignement de l'ULg, le décret entre en contradiction avec l'obligation constitutionnelle d'assurer sur l'ensemble du territoire un enseignement universitaire neutre et accessible à tous.

Pourquoi un peu tard ? Parce que les modifications légales des années 1990 ont quelque peu écorné le statut public des universités de la Communauté française, notamment en leur accordant une complète autonomie financière et de gestion – à la demande pressante des autorités académiques de l'ULg, qui prétendaient que leurs marges de manœuvre et, par conséquent, leur compétitivité face à l'ULB et l'UCL, étaient handicapées par la lourdeur des procédures publiques de gestion. Peut-être les plaignants d'aujourd'hui auraient-ils pu se manifester à l'époque, alors que leurs autorités faisaient pression sur le Parlement de la Communauté française pour qu'il fasse disparaître toutes les différences entre universités publiques et privées...

Deuxième motif d'annulation : le décret porte atteinte à la liberté d'association et d'enseignement car les universités n'ont pas pu se regrouper comme elles le désiraient, le jeu étant faussé par les incitants inventés dans le décret, alors que les lignes de partage étaient déjà dessinées, conformément à des clivages philosophiques obsolètes, d'après les plaignants.

Il nous paraît intéressant de corréler la critique liégeoise avec les rumeurs dont les milieux académiques bruissaient naguère, rumeurs qui font état de tentatives plus ou moins poussées de nouer une alliance entre Liège et les Facultés Universitaires Notre-Dame de la Paix de Namur. Et on rappellera un événement datant de 1998 qui ne relève pas de la rumeur et qui va dans le même sens, à savoir le projet d'ouvrir à Namur une licence en droit patronnée par les deux institutions, projet finalement bloqué par le gouvernement de la Communauté française. Liège, qui avait espéré pouvoir jouer de la rivalité traditionnelle entre évêques (le pouvoir organisateur de l'UCL) et jésuites (le pouvoir organisateur des FUNDP), et qui avait traité par le mépris l'idée de regrou-

per les institutions publiques wallonnes (ULg, UMH et Gembloux), s'est fait damer le pion par l'UCL, et s'est retrouvée en position de faiblesse relative. On risque dès lors d'être effleuré par l'idée que l'invocation de la défense du statut public est un argument d'opportunité, dans la mesure où les plaignants semblent bénéficier de l'appui de leurs autorités académiques...

## La liberté académique

Les plaignants liégeois ont aussi mis l'accent sur des atteintes à la liberté académique, pourtant inscrite, rappellent-ils, dans le projet de traité constitutionnel européen – c'est le troisième motif d'annulation qu'ils invoquent. Le décret modifie spécifiquement les règles en vigueur dans l'enseignement universitaire dont la Communauté française est le pouvoir organisateur. Désormais, le contenu des charges de cours professorales sera renouvelé tous les cinq ans par l'université. En soi, cette avancée vers des formes de départementalisation (on peut imaginer des rotations de titulaire de cours au sein des départements) est traditionnellement une revendication cataloguée progressiste. Mais par ailleurs, changer la charge d'un enseignant (dont la nomination à titre définitif n'est cependant pas mise en cause pour autant, contrairement à ce qu'a écrit Francis Balace, dans *La Libre Belgique*, le 8 novembre 2003) n'exigera plus l'accord de l'intéressé, il suffira désormais qu'il en soit informé. Cette clause est effectivement dangereuse, et elle pourra jouer, s'il le faut, en sens divers : soit pour réduire au silence un gêneur éventuel (en lui supprimant des enseignements), soit, au contraire, pour charger davantage quelqu'un qui ne souhaiterait pas voir son nombre d'heures de cours augmenter.

## Les doctorats

Les doctorats restent conférés par les universités, mais ils s'organiseront à l'avenir dans le cadre d'écoles doctorales organisées au moins par une académie, le cas échéant par un regroupement plus large, la coordination de l'opération étant assurée par le FNRS. Ce point a aussi provoqué une réaction indignée, venant de l'ULB cette fois, sous la plume de Guy Haarscher, Mario Telo et Jean-Marc Ferry qui ont publié une carte blanche dans *Le Soir* (juillet 2004), où ils protestaient contre le caractère étriqué des académies, en tant qu'organisatrices de doctorat. Les signataires semblent avoir pris des torchons pour des serviettes (ou le contraire...) : ils ont en effet pris pour cible un des articles réellement innovateurs du décret – la mise en place des écoles doctorales qui est en cours depuis montre au contraire un incontestable renforcement des collaborations interuniversitaires, au sein et au-delà des académies ins-

taurées par le décret. On peut donc être politologue distingué et lire un décret à contre-sens...

## L'autoritarisme du décret

De manière générale, le décret se mêle aussi de réglementer par la loi des détails que chaque conseil d'administration réglait jusqu'ici sans problème – exemple typique, la fixation des dates de début et de fin des années académiques. Cet autoritarisme plus ou moins larvé est particulièrement sensible dans les articles qui se préoccupent de pédagogie et de lutte contre l'échec, suivant en cette matière le précédent qu'avait constitué la réforme de l'agrégation de l'enseignement secondaire supérieur. Ce décret (8 février 2001) avait, pour la première fois à l'Université, imposé des intitulés de cours et le nombre d'heures à leur consacrer – du jamais vu, puisque la fixation des programmes de cours est une prérogative traditionnelle des conseils de Faculté.

Pourquoi cette irruption brutale dans ce qui était naguère encore un domaine réservé – réservé à ceux que l'institution universitaire considérait comme les experts de leur discipline ? C'est qu'il s'agit de construire des parcours individualisés qui préparent de moins en moins à un métier, mais dotent l'individu de compétences transférables et transversales, et l'on prône donc le recours à des approches pédagogiques interactives (enseignement par problèmes, par projets,...) ; la mobilité et les échanges internationaux sont eux-mêmes trop souvent détournés de leur potentiel émancipateur, et conçus comme un dispositif de mesure des capacités d'adaptation et de communication.

L'évocation de la mobilité des étudiants suscite des sentiments partagés. D'une part, les voyages forment la jeunesse, ce qui n'est pas réellement une idée neuve, mais que le contexte actuel renouvelle positivement : s'abreuver à une autre culture, sortir de ses habitudes, nouer des relations amicales ou professionnelles avec des «étrangers», tout cela ne se réduit certainement pas à l'homogénéisation des mentalités, par le biais d'un formatage aux normes pseudo-universelles qui gouvernent la production des cadres auto-satisfaits de l'entreprise transnationale standard. Mais d'autre part, l'insuffisance évidente de la prise en charge des coûts de ces voyages constitue une source de discriminations supplémentaire, contre laquelle on ne peut que s'insurger. En effet, aujourd'hui, la participation à un programme d'échange international constitue certes un signe de différenciation positif pour un étudiant, mais ce type d'échange ne constitue pas encore une norme. A l'avenir, il pourrait en être autrement : si les échanges internationaux deviennent un passage obligé pour une formation de base européenne standardisée, un étudiant dont

le CV ne fera pas apparaître une telle participation sera pénalisé face à des employeurs potentiels, les victimes étant une fois de plus les étudiants issus des classes subalternes, culturellement et socialement.

Le bouleversement affecte aussi la profession enseignante, d'où l'émergence des centres de didactique chargés d'améliorer la diffusion verticale et horizontale des innovations. Ces modifications rapprochent l'organisation apprenante de la gestion managériale de l'entreprise. Bien entendu, cette recherche de rendement de l'institution universitaire suppose une conception qui marie efficacité et rentabilité. Elle postule donc l'idée que l'apprentissage est un processus mesurable, d'où la mise en avant d'une culture de l'évaluation pour démontrer que l'éducation est un investissement récupérable, culture dont nous avons écrit plus haut tout le mal que nous pensons.

Entendons-nous bien : nous nous sentons très éloignés des positions défendues par un Francis Balace (dans la carte blanche citée plus haut), s'insurgeant contre l'objectif inscrit à l'article 2 du décret, à savoir rendre l'enseignement supérieur « accessible à chacun », alors que pour lui, « la vraie démocratie repose sur la méritocratie ». Notre critique est d'un autre ordre : la démocratisation de l'enseignement n'est pas la boussole qui guide l'allègement des programmes et la rationalisation des savoirs. En d'autres termes, l'évaluation devrait porter sur le rapport entre types de pédagogie et différenciation sociale des résultats, et non sur l'adéquation aux valeurs de différenciation du monde économique.

Un dernier mot sur la situation inconfortable des hautes écoles : le décret ignore leurs spécificités, bien que son titre parle « d'enseignement supérieur » et pas d'enseignement universitaire. Les deux cycles les concernent, mais aucun refinancement n'est prévu pour elles, pas même l'équivalent du modeste supplément alloué aux universités – alors que l'allongement des études les touche directement. A la fois dedans et dehors, leur malaise s'est déjà traduit en manifestations à l'automne 2004 – et on peut parier sans prendre grand risque que ce n'est qu'un début.

## En guise de conclusion

Le huitième congrès de la Confédération syndicale mondiale de l'enseignement (CSME), réuni à Albena (Bulgarie) du 22 au 27 juillet 2002, a constaté « avec une inquiétude croissante que surtout dans l'enseignement supérieur un large mouvement de commercialisation est déjà mis en route (entre autres sous la forme d'inscription d'étudiants étrangers, la mise en vente de cours et de services, la mise en place de filiales à l'étranger, la commercialisation des outils et des méthodes pédagogiques, la commercialisation de la recherche scientifique,...), et que cette

*commercialisation a un impact important sur l'organisation, le contenu et la position concurrentielle des institutions d'enseignement supérieur et leurs centres de recherche».*

Si on relève point par point les inquiétudes exprimées par la CSME, et qu'on se demande dans quelle mesure le décret Dupuis est ou n'est pas un instrument de leur concrétisation, la réponse est presque entièrement négative. Le décret n'organise ni l'inscription d'étudiants étrangers, ni la mise en vente de cours et de services, ni la mise en place de filiales à l'étranger, ni la commercialisation des outils et des méthodes pédagogiques – on peut même dire qu'il s'oppose (peut-être naïvement...) à l'invasion de filiales venant de l'étranger, et qu'il maintient pour l'essentiel un contrôle public sur la définition des qualifications, parfois même jusqu'à apparaître comme tatillon.

Le dernier point (commercialisation de la recherche scientifique) constitue cependant une véritable pierre d'achoppement : pas directement, certes, au sens où le décret planifierait cette commercialisation, mais bien par défaut du financement public qui mettrait les institutions universitaires en situation d'y résister avec succès.

L'assimilation pure et simple du décret à la mise en œuvre «locale» des injonctions bolognaises est abusive. La marchandisation de l'enseignement supérieur et universitaire avance bel et bien à grands pas, mais elle emprunte des chemins extérieurs au décret Dupuis : chez nous, elle passe par la commercialisation de la recherche scientifique et par la soumission des instances académiques à des pseudo-critères de qualité imposés par le marché universitaire international, en formation. Il nous semble donc que le combat contre la marchandisation a plutôt intérêt à cibler correctement ses authentiques adversaires.





# L'accumulation primitive du capital au Vietnam à partir du *Doi Moi* de 1986

Jacques Nagels\*

## Introduction<sup>1</sup>

La théorie de l'accumulation primitive du capital de Marx (*Grundrisse* et la fin du Livre I du *Capital*) explique la genèse du capitalisme, la transition d'une formation sociale non-capitaliste vers l'instauration du mode de production capitaliste. Cette transition s'effectue en deux phases principales : la phase destructrice qui rend compte de la dissolution de l'ancien mode de production et la phase constructive qui met en place le capitalisme. Ces deux phases s'interpénètrent : «*la dissolution de l'un a dégagé les éléments constitutifs de l'autre*»<sup>2</sup>.

Le Vietnam avait déjà connu une phase destructrice de l'accumulation primitive sous le colonialisme français. La conquête militaire a pris un demi-siècle : 1858-1897. La politique économique du colonisateur français ne se distingue guère des autres colonialismes :

\* Membre du comité de rédaction des *CM*. Co-responsable des maîtrises en *management* organisées par l'ULB au Vietnam depuis 1995.

1. L'introduction constitue une synthèse des trente cinq premières pages de l'article «Le Vietnam : de la colonisation française au *Doi Moi* et à l'OMC» (analyse fondée sur la théorie de l'accumulation primitive de K. Marx) publié dans la revue *Transitions* (Institut de Sociologie de l'ULB, 2005).
2. Karl MARX, *Œuvres, Economie I*, Paris, éd. de la Pléiade, Gallimard, 1965, p. 1169.

- le « tout à l'exportation » axé sur trois produits : le riz, le caoutchouc et le charbon ;
- la constitution de débouchés pour des biens de consommation de luxe et des biens de production (locomotives, acier, wagons...) ;
- le refus d'industrialiser le Vietnam car cela pourrait porter ombrage au capital de la métropole ;
- la destruction de la polyculture au profit de la monoculture du riz et la mise en veilleuse de l'artisanat local ;
- la mise en place de relations économiques internationales qui privilégient le commerce colonial entre la France et sa colonie.

Le maintien du sous-développement allait de pair avec une exploitation éhontée du travail et la pauvreté de la population locale qui contrastait avec la richesse ostentatoire des colons : le champ de courses de Saïgon, par l'importance des sommes qui s'y jouaient, se classait en 1939 immédiatement après les grands hippodromes parisiens de Longchamp et d'Auteuil.

Et puis ce fut la guerre de trente ans : 1945-1975 où une première guerre coloniale se termina en 1954 à Dien Bien Phu et où une seconde guerre impérialiste américaine vit la victoire des Vietnamiens à Saïgon en 1975. Ces guerres ont eu des conséquences économiques désastreuses : de 1950 à 1980 le revenu par habitant est resté inchangé alors que celui de la Chine a été multiplié par 2.4, celui de la Thaïlande par 3.1 et celui de la Corée du Sud par 5.1.

Le premier plan quinquennal (1976-1980) a connu un échec retentissant – le revenu national aurait dû augmenter de 13 % par an... il a connu une croissance de 0.4 % – et la politique économique dans les années qui suivirent ont engendré des déséquilibres dramatiques : en 1986, l'inflation atteignait 775 %, les déficits budgétaires et externes étaient critiques.

Personne ne conteste que dans une telle situation, il faille prendre les problèmes à bras le corps. Il fallait changer de cap. Ce fut le *Doi Moi*, le renouveau.

## **Le *Doi Moi* de 1986**

La « *rénovation de l'économie* », la rupture avec la planification centrale bureaucratique, avait déjà commencé en 1979. Elle se poursuit et s'approfondit lors du Congrès du PCV de 1986 qui constitue et le prolongement des réformes amorcées en 1979 et un changement de cap, le début d'un bond qualitatif. Il s'agit bien d'un début car le *Doi Moi* constitue non

pas un *big bang* mais un long processus encore inachevé à l'heure actuelle. Il s'étale donc sur des dizaines d'années. Dans sa forme, il s'oppose à la stratégie du FMI qui veut que tout aille plus vite, qu'on passe de l'économie planifiée à l'économie de marché en un seul grand saut. La voie vietnamienne de l'accumulation primitive du capital est une voie graduelle et progressive, faite de compromis incessants entre différents courants du PCV. Néanmoins le fil conducteur et le sens général de la démarche se dégagent avec clarté.

Le Congrès de 1986 est un congrès doctrinal. Sa langue de bois est celle des grand-messes comme l'étaient les Congrès du Parti communiste d'Union soviétique. Il débute par une critique âpre et sans concessions du passé. Il met en cause «*le mécanisme de gestion centralisée bureaucratique reposant sur les subventions d'Etat généralisées*»<sup>3</sup> et «*le système d'indices détaillés du plan ayant force de loi et imposés par les instances supérieures [...] qui ne laissent aucune autonomie aux unités de base*»<sup>4</sup>.

La langue de bois n'empêche pas de tourner bride sur tous les problèmes essentiels.

En premier lieu, l'Etat et donc le Plan, changent de mission. L'Etat ne doit plus se mêler de la gestion quotidienne des entreprises, il doit se limiter «*à créer les conditions propices au fonctionnement efficace des établissements économiques*»<sup>5</sup>. De gestionnaire et de contrôleur, il devient agent stimulant de l'activité économique. Il s'ensuit une tout autre conception du rôle du plan : «*Le Comité d'Etat du Plan... devra se concentrer davantage sur l'étude de stratégies socio-économiques, l'élaboration de plans à long et à moyen termes [...]*». D'impérative, la planification devient indicative. L'Etat et le plan s'occuperont dorénavant de politique économique et sociale, ils veilleront à ce que les grands équilibres économiques soient respectés, stabilité des prix, équilibre budgétaire, équilibre extérieur, etc.

En second lieu, l'économie devient une «*économie à différentes composantes*» :

- l'économie familiale... qui doit être encouragée et aidée à se développer... ;

3. Rapport politique du VI<sup>e</sup> Congrès du PCV, publié en annexe de l'ouvrage de NGUYEN KHAC VIEN, *Vietnam, une longue histoire*, Hanoï, 1983, p. 449.

4. *Ibid.*, p. 456.

5. *Ibid.*, p. 457.

- l'économie de petite production marchande... que l'Etat doit aider dans la production et le commerce ;
- les petits capitalistes qui peuvent utiliser leurs capitaux et leurs connaissances... ;
- le secteur collectivisé dans son sens le plus large (entreprises dépendant de l'Etat central, des provinces, des villes, ou des quartiers...)⁶.

Non seulement, on reconnaît l'utilité de ces différentes composantes mais on les place sur le même pied. «*Il est nécessaire, dit le Congrès, d'appliquer le principe d'égalité sur le plan juridique [...] Tous ceux qui produisent des biens et qui font des choses utiles pour la société [...] ont droit à la jouissance des revenus correspondant au résultat de leur travail et de leur exploitation légale*»⁷.

Ceci signifie en clair que l'entreprise capitaliste peut utiliser ses capitaux à sa guise et donc accumuler. Le Congrès ne fixe pas de limites à son extension. Certes il continue à utiliser le langage orthodoxe en qualifiant les entreprises capitalistes de «*petites*»... mais il va de soi que du moment où on laisse aux petites entreprises la liberté d'investir leurs profits dans l'entreprise, elles peuvent s'étendre comme elles l'entendent. Sur le plan théorique, le Congrès envisage même la privatisation de l'entreprise publique, même si le terme n'est pas utilisé et reste d'ailleurs banni jusqu'à ce jour. Bien que tabou, la réalisation d'une privatisation est acceptée sur le plan de principe puisque le Congrès stipule : «*Pour les établissements auxquels la forme étatique ne convient plus, il faut changer la forme d'entreprise, de propriété ou les liquider*...»⁸. Changer la propriété d'une entreprise publique peut prendre différentes formes : une entreprise d'Etat (central) peut devenir une entreprise provinciale ; elle peut aussi devenir mixte «*soit avec des particuliers dans le pays, soit avec des étrangers*» ; elle peut à la limite être d'abord «*actionnarisée*» (equitization, de *equities*, actions) à participation étatique majoritaire dans un premier temps, puis minoritaire, voire nulle. A la fin de la boucle, l'entreprise publique peut être privatisée. Même si le Congrès ne le dit pas explicitement, il ne l'exclut pas.

En troisième lieu, se pose le problème des alliances. Jadis l'alliance se bornait à l'alliance «*ouvrière-paysanne*». L'interprétation marxiste-léniniste officielle en avait une vision très étriquée : les ouvriers étaient assimilés aux seuls ouvriers manuels et les paysans étaient soit des tra-

6. *Ibid.*, p. 458.

7. *Ibid.*, p. 456.

8. *Ibid.*, p. 461.

vaillours agricoles, soit des paysans sans terre. Le VI<sup>e</sup> Congrès élargit les notions traditionnelles : par ouvrier on entend également «*les ouvriers intellectualisés*», donc les cadres ; par paysans, on entend toute la paysannerie quel que soit le statut du paysan. Le Congrès ajoute une troisième composante à cette alliance, «*la couche intellectuelle*»<sup>9</sup>. Ici toutes les portes sont ouvertes, car il n'y a pas de définition marxiste-léniniste des intellectuels. Il y a certes des intellectuels salariés : techniciens, ingénieurs, cadres d'entreprises, enseignants, médecins, etc. A leurs côtés, on trouve aussi des professions libérales ou des gestionnaires d'entreprises privées. En élargissant ainsi les alliances on arrive finalement à un concept qui n'est pas fort éloigné de ce que nous appelons en Belgique, et surtout en Wallonie, «*les forces vives*».

Au Vietnam aussi, l'Etat va s'appuyer sur les différentes composantes de la vie économique et sur les forces vives de la nation pour stimuler la croissance économique.

Bien sûr, le Congrès émet des grands principes, des lignes directives. Il met en avant une philosophie générale. J'ai mis l'accent sur les passages des textes consacrés au *Doi Moi*. Ces nouveaux textes sont audacieux quant à leur contenu. Quant à leur présentation, ils sont enrobés de considérations marxistes-léninistes les plus éculées. En fait, le contenu de la bouteille a changé, mais l'étiquette reste la même.

• • •

Entre les «grands principes» énoncés en 1986 et leur réalisation complète, quelques décennies s'écouleront. L'intervalle entre les projets et leur réalisation est grand ; il y a loin de la coupe aux lèvres. Pour éviter des «Hiroshimas sociaux» comme dans les pays de l'Europe de l'Est ; pour dépasser des tensions politiques parfois virulentes entre les différents courants politiques ; pour permettre aux «forces vives» de la nation de se consolider et de modifier le rapport de forces en présence en faveur des tenants, en général non avoués du capitalisme... il faut laisser le temps faire son œuvre.

Au Vietnam, la réalité micro-économique précède souvent la loi et le législateur consacre un état de fait. En clair, il blanchit des pratiques illécites. En outre, des dispositions réglementaires restent souvent lettre morte. Il est donc hasardeux de se fier aux seules vertus des textes pour connaître la réalité. Pour analyser le processus d'accumulation primitive, je privilégierai donc l'évolution du réel.

9. *Ibid.*, p. 459.

## De la collectivisation à la privatisation de l'agriculture

### La collectivisation limitée de l'agriculture

Dans le cadre d'une voie socialiste de développement, un minimum de cohérence impose que l'étatisation de la production industrielle aille de pair avec la collectivisation de l'agriculture.

Au Vietnam, une première réforme agraire a dépossédé les grands propriétaires fonciers français et vietnamiens après la deuxième guerre mondiale ; ensuite la collectivisation de l'agriculture a commencé à la fin des années 50 dans le Nord (Dien Bien Phu : 1954) et une vingtaine d'années plus tard dans le Sud (Chute de Saïgon : 1975). La collectivisation a pris la forme principale des coopératives agricoles de production. François Houtart, qui a mené en 1980 une enquête approfondie sur une commune rurale du Nord-Vietnam (la commune de Hai Van), montre concrètement comment le mouvement coopératif s'est développé. Au départ, c'est-à-dire en 1959 pour le village de Hai Van, il fut exclusivement centré sur les hameaux, qui restèrent non seulement l'unité de base de la vie sociale et culturelle mais aussi de la production agricole<sup>10</sup>. A ce stade les paysans mirent en commun leurs outils de travail et s'organisèrent en équipes. Ce n'est qu'une dizaine d'années plus tard que ces mini-coopératives vont fusionner pour faire place à des coopératives à l'échelle communale. Au Vietnam quand on parle de coopératives agricoles, c'est de ces dernières qu'il s'agit. Elles constituent un véritable sujet économique avec «[leurs] organes qui prenaient des décisions ayant valeur administrative et juridique»<sup>11</sup>. L'économie socialiste est planifiée centralement ce qui signifie que la coopérative doit organiser sa production «selon les grandes orientations données par l'Etat et elle doit fournir une partie de sa production à un prix imposé par l'Etat». En contrepartie, l'Etat fournit l'infrastructure matérielle (électrification, travaux hydrauliques majeurs) et l'infrastructure sociale (éducation, santé...) et les intrants (semences, engrais,...).

Pendant toute cette phase, la terre – moyen de production par excellence dans l'agriculture – appartient à l'Etat et on peut dire que, dans le cadre du respect des normes imposées par le plan, la coopérative dispose de l'usufruit.

10. François HOUTART, *Hai Van, socialisme et marché*, Paris, 2004, p. 23.

11. *Ibid.*, p. 25.

En fait, dans l'ensemble du Vietnam d'avant le *Doi Moi* la situation était plus bigarrée. Les choses ne se résumaient pas à un bipôle : Etat d'une part et coopérative agricole d'autre part. D'abord parce que la collectivisation n'était que partielle. Elle concernait essentiellement la production du riz qui constitue bien sûr la production principale de l'agriculture vietnamienne. Comme l'observe Dao The Tuan, chef du département des systèmes agraires de l'Institut national des sciences agronomiques : «*Les tentatives de collectiviser les cultures vivrières non rizicoles et l'élevage n'ont pas eu de succès et on a décidé de permettre aux paysans d'augmenter leurs activités hors coopérative en leur donnant une superficie de terre supplémentaire pour exploiter ces cultures, pour nourrir les animaux dans le cadre de l'agriculture familiale en plus du lopin familial qui couvrait 5 % de la superficie totale*»<sup>12</sup>. Ce processus s'est accentué dans les années 70 : si en 1970 la part des revenus des coopératives agricoles atteignait 40 %, elle plafonnait à environ 20 % avant le *Doi Moi*. Ces chiffres sont trompeurs car ils ne reflètent pas la nature différente des productions agricoles : sur les surfaces collectivisées essentiellement du riz vendu à un bas prix à l'Etat ; sur les surfaces familiales privées essentiellement de la volaille, du petit cheptel et des légumes dont la production est beaucoup plus intensive et vendue à un meilleur prix<sup>13</sup>. Ce processus de privatisation larvée allait de pair avec l'extension de «contrats clandestins» entre les coopératives agricoles et les familles paysannes. Par le truchement de ces contrats, les coopératives louaient une certaine superficie de rizières aux paysans contre une contribution fixe déterminée de gré à gré. On peut parler d'une sorte de métayage. Cette pratique a été consacrée par la directive 100 du PCV en 1981.

Les livraisons obligatoires des paysans à l'Etat ne cessaient de décroître, comme le montre le tableau suivant :

12. DAO THE TUAN, «Les transformations rurales au Vietnam», dans C. Le Van et J. Mazier, *L'économie vietnamienne en transition*, l'Harmattan, Paris, 1998, p. 115.
13. Une situation similaire se retrouvait dans les kolkhozes soviétiques : les grandes productions céréalières, les betteraves et le grand cheptel sur les surfaces collectivisées et les cochons, la volaille, et les pommes de terre et les légumes sur les parcelles privées. Après avoir effectué des travaux de recherche dans une trentaine de kolkhozes soviétiques dans les années 70 je suis arrivé à des conclusions similaires. Les résultats de ces voyages d'étude sont consignés dans deux articles : «Primes, profits et parcelles dans les kolkhozes soviétiques» et «Prix agricoles et équité dans le monde rural soviétique» publiés dans la *Revue de l'Institut de Sociologie de l'ULB*, Bruxelles, 1978 et 1979.

**Tableau 1 : Livraisons de riz des paysans à l'Etat**  
(en millions de tonnes)

1976	1977	1978	1979
2.03	1.84	1.59	1.40

Source : LE VAN *et alii*, *op. cit.*, p. 23.

L'année 1979 bien sûr, perturbée par la guerre au Cambodge et dans le Nord-Vietnam, fut, sur le plan agricole, catastrophique. «*Pendant trois années de suite (1978, 1979, 1980) l'Etat a dû diminuer la ration vivrière qu'il garantissait à la population*»<sup>14</sup>.

### **Des réformes pro-systémiques<sup>15</sup> aux réformes anti-systémiques<sup>16</sup> dans l'agriculture**

Déjà en 1981, la coopérative agricole se dessaisit d'une partie de ses terres qu'elle loue, contre rémunération (métayage) aux familles paysannes. Cela affaiblit le secteur collectif et renforce le secteur privé.

Aussi bien le *Doi Moi* lancé en 1986, qui constitue un tournant historique, que la récolte déplorable de 1987 accélèrent le processus de réformes et leur lente évolution de pro-systémiques en anti-systémiques. En effet, c'est en sa session de décembre 1987 – après la récolte catastrophique – que l'Assemblée nationale, tout en maintenant la propriété d'Etat du sol, autorise les coopératives agricoles non pas à vendre la terre aux paysans puisque formellement la terre ne leur appartient pas, mais bien à céder l'usufruit de la terre aux paysans. Cette pratique avait donné lieu à un véritable «marché immobilier». Elle était illicite et l'Assemblée nationale l'a blanchie. Après toutes ces concessions, la pression des paysans s'accroît, surtout dans le Sud, et en avril 1988 un pas supplémentaire est franchi : les paysans obtiennent le droit de produire comme ils l'entendent car les objectifs du plan relatifs à l'agriculture sont abolis. Par la résolution n°10 du PCV de 1988 «*l'exploitation familiale fut reconnue comme unité de production autonome*»<sup>17</sup>. L'agent économique central de l'économie socialiste, la coopérative agricole cède le pas ; elle n'organise plus la production et elle se cantonne dans des prestations de services. A l'opposé, la famille paysanne devient le véritable

14. LE VAN, *op. cit.*, p. 23.

15. Par réformes pro-systémiques, j'entends celles qui approfondissent le système socialiste.

16. Par réformes anti-systémiques, j'entends celles qui en définitive détruisent le socialisme.

17. DAO THE TUAN, *op. cit.*, p. 116.



agent économique. Le tissu de la planification est détricoté – suppression des objectifs et des prix planifiés – et l'agent économique réel devient privé. Le droit d'entreprendre est consacré puisque le marché se substitue au plan.

De 1981 – directive n°100 – à 1988 – directive n°10 – des étapes importantes ont été franchies. Le processus a été rapide car il se fonde sur une approche «*bottom-up*». Les directives d'en haut ne consacraient que ce qui se faisait en pratique. De surcroît, les résultats ne se sont pas fait attendre. Dès 1989, la production agricole sort d'une longue période de stagnation pour croître à un rythme de 6.9 % par an et le Vietnam a pu exporter approximativement un million de tonnes de riz tout en augmentant sa consommation par habitant (268 kg par habitant en 1989 par rapport à 216 kg en 1980).

Cela démontre évidemment que le paysan vietnamien est attaché à la glèbe et, quand il sait que l'intégralité de la production lui appartient, il se sent motivé pour accroître sa production.

\* \* \*

Depuis 1981 – je le répète : avant le *Doi Moi* – différentes étapes partielles ont été franchies pour déboucher sur une structure agraire différente : la famille paysanne face au marché. Même si la tendance se dégageait clairement, la situation en matière de propriété, de droits et d'obligations restait souvent confuse. La Constitution de 1992 et la loi foncière du 24 juillet 1993 achèvent le processus de privatisation et permettent de sortir de l'ambiguïté pour définir avec clarté le statut des paysans.

Certes une ambiguïté fondamentale demeure dans les textes car les grands principes du socialisme sont réaffirmés avec ostentation. La propriété du sol demeure celle «*du peuple tout entier*» ; le Parti communiste vietnamien reste «*l'avant-garde de la classe ouvrière*» et «*la force qui conduit l'Etat et la société*» ; les règles découlant du «*centralisme démocratique*» sont rappelées. Telles sont les paroles. Telle est la phraséologie qui a pour but principal de légitimer l'existence et la reproduction de l'appareil du Parti. Tels sont les textes qui permettent aux cadres du Parti de continuer à parader sur le devant de la scène. Ils permettent aussi au courant dit conservateur du Parti de «sauver la face» : les grands principes du marxisme-léninisme sont perpétués, noir sur blanc. Ces paroles-là, ces textes-là sont creux. Ils comptent pour du beurre, c'est-à-dire qu'ils ne sont en rien transposés dans la pratique.

Les autres dispositions de la Constitution et de la loi foncière, elles, se répercutent dans la réalité. Ainsi l'article 2, alinéa 3 de la Constitution stipule que : *«les ménages et les individus qui ont reçu de la terre de l'Etat ont le droit de l'échanger, d'en transférer la possession, de la léguer et de l'apporter en garantie»*. Ici le propriétaire privé – *«celui qui a reçu de la terre de l'Etat»* – a tous les attributs d'un propriétaire. Dans la pratique il en est de même pour le *«locataire»* ou le *«tenancier»* d'une terre. En effet, selon l'article 20 de la Constitution, *«l'Etat peut fournir de la terre aux organisations et aux personnes privées pour un usage durable. La durée du bail ne doit pas excéder vingt ans pour les terres à culture annuelle et cinquante ans pour les terres à plantes pérennes»*. A l'expiration de son bail, l'utilisateur d'une terre peut en demander la prolongation... et le bail sera renouvelé en sa faveur. Dans la mesure où le preneur du bail voit son contrat automatiquement renouvelé après l'expiration du bail, il est de fait propriétaire. De surcroît, l'article 76 précise qu'en cas de décès du preneur, le droit d'usage de la terre est transféré à son héritier. Et si d'aventure le preneur change d'occupation, s'il quitte la campagne pour la ville par exemple, l'article 78 prévoit qu'il peut louer «sa» terre à d'autres utilisateurs.

Le preneur du bail a donc tous les droits d'un propriétaire : l'*usus*, le *fructus*, la capacité de vendre, de céder en héritage, de louer, d'hypothéquer. Quant au bailleur, l'Etat, il reste formellement nu-propiétaire. Dans les faits, il ne conserve aucun des droits qu'un bailleur pourrait normalement revendiquer.

\* \* \*

Il eût été plus simple et plus transparent d'écrire dans la Constitution que l'Etat cède la propriété de la terre aux paysans qui la travaillent. A ce moment-là le texte aurait été conforme au fait. Naturellement on pouvait difficilement affirmer cela et se revendiquer d'un certain marxisme-léninisme qui a toujours privilégié la propriété collective. Voilà pourquoi il fallait répéter la fiction selon laquelle la terre est *«la propriété du peuple entier»* tout en vidant ce concept de toute substance.

Au lieu de s'échiner à des circonlocutions de plus en plus alambiquées, on aurait pu se référer à Lénine qui, lors de la NEP, estimait que la petite propriété terrienne dans l'agriculture pouvait parfaitement coexister avec la construction du socialisme. Naturellement, une fois que le processus de collectivisation est entamé, si l'on fait machine arrière, il devient téméraire de soutenir que le socialisme avance à grand pas.

Dans le domaine agricole, le Vietnam est donc devenu, au fil des années 80, un pays respectueux des libertés économiques, en particulier du droit de propriété et de son corollaire, le droit d'entreprendre. Quant à la propriété foncière, le *Doi Moi* est au système socialiste ce que 1789 était au système féodal.

### **Remarque terminale sur l'accumulation primitive capitaliste dans l'agriculture**

A la fin des années 70 et au début des années 80, il était patent qu'il fallait «faire quelque chose» de plus dans le monde rural. De 1976 à 1980 dans le Nord-Vietnam où la collectivisation était la plus poussée, les chiffres étaient mauvais : la production vivrière augmentait de 1.4 % par an, alors que la population croissait à un rythme annuel de 2.6 %<sup>18</sup>. Naturellement pendant cette période le cliquetis des armes (guerre au Cambodge, agression chinoise au Nord) n'a pas favorisé l'expansion économique et le développement de l'agriculture. Les budgets militaires ne sont pas consacrés aux infrastructures agricoles. Néanmoins, même dans une coopérative agricole qui avait fonctionné convenablement (la commune de Hai Van), François Houtart en arrive à la conclusion que «*la transition socialiste était arrivée, au début des années 80, à un certain essoufflement, qui exigeait des mesures de transformation*»<sup>19</sup>. Il faut bien avoir à l'esprit que la coopérative communale ne constitue qu'une première phase de la collectivisation. La prochaine étape – c'est-à-dire le passage à la grande dimension par la fusion de différentes coopératives villageoises en une propriété collective latifoncière – devait débuter en 1985. Elle seule aurait permis une division du travail approfondie, des économies d'échelle substantielles, la rénovation de l'habitat rural, une diversification des cultures pour pallier les inconvénients liés à la monoculture du riz, un accroissement du bétail, le développement d'usines agro-alimentaires... Telle était la voie socialiste du développement agraire. Au début des années 80, le Vietnam a pris le contre-pied de cette issue et les réformes anti-systémiques l'ont emporté.

J'ai mis l'accent sur le fait que, de 1981 à 1992, les principales réformes étaient de nature «*bottom-up*» (de la base au sommet). Le législateur ou le PC blanchissait le noir ou le gris et consacrait une situation de fait. C'est un aspect des choses. L'autre aspect des choses réside dans le fait que l'Etat n'était pas neutre. Il a chaque fois appuyé la petite propriété agricole. Il a choisi le camp de la propriété privée. Il n'a pas défendu

18. DAO THE TUAN, *op. cit.*, p. 123.

19. François HOUTART, *op. cit.*, p. 275.

du «ses» coopérateurs agricoles. Il s'est comporté comme un Etat libéral et non comme un Etat socialiste.

Sur le plan de l'efficacité économique, l'opération a été concluante : la consommation de riz par habitant est passée de 262 kg en 1988 à 311 kg en 1998 et les exportations de riz, inexistantes en 1988, atteignent environ 4 millions de tonnes en 1998. Peut-on en dire autant sur le plan social ? La réponse à cette question n'est ni simple, ni univoque. La croissance du revenu par habitant a permis l'augmentation du pouvoir d'achat. Les paysans vivent vraisemblablement mieux qu'il y a vingt ans et ils accèdent plus aisément aux biens de consommation. De ce fait, la pauvreté diminue. J'en reparlerai. En revanche, les inégalités sociales croissent<sup>20</sup> et la satisfaction des besoins collectifs n'est plus gratuite. Il est vraisemblable que si le niveau de développement social était il y a vingt ans supérieur au niveau de développement économique, ce n'est plus le cas aujourd'hui.

### **La politique de la porte ouverte (*open door policy*)**

Jusqu'en 1990-91 (effondrement de l'Union soviétique et dissolution du *Comecon*) prévalait une politique de la porte fermée. L'exportation n'était tolérée que parce qu'elle finançait l'importation de biens que le pays n'arrivait pas à produire. Elle n'était pas considérée comme un but en soi, ni comme un instrument permettant d'accélérer la croissance. Seule l'entreprise d'Etat était autorisée à commercer sur le marché extérieur. Encore lui fallait-il une licence d'exportation. Encore lui fallait-il pour importer comme pour exporter passer par les centrales d'achat, départements du Ministère du Commerce extérieur qui détenaient le monopole absolu sur toutes les transactions entre l'intérieur et l'extérieur. Encore fallait-il respecter les quotas d'importation qui frappaient des centaines de biens et payer des droits de douane, légers pour les importations de biens d'équipement mais pouvant dépasser les 100 % *ad valorem* pour certaines catégories de biens de consommation. Pour réduire les exportations, les importations étaient comprimées par la poursuite d'une stratégie de substitution à l'importation. Des barrières institutionnelles, juridiques, commerciales protégeaient l'économie nationale autocentrée et intravertie.

20. Dans le delta du Fleuve rouge (Nord-Vietnam) le coefficient de Gini des familles paysannes serait passé de 0.12 en 1970 à 0.26 en 1993 (Service général des Statistiques). Quant Gini = 0, la répartition du revenu est totalement égalitaire ; l'inégalité croît de 0 à 1.

De 1975 à 1990, le Vietnam pratiquait une sorte de troc<sup>21</sup> avec les pays de l'Est. L'embargo américain, globalement appliqué par tout le monde occidental, isolait le Vietnam du marché mondial : sur le plan des biens, des services et des capitaux. L'investissement étranger était exclu.

Par conséquent, jusqu'au début des années 90, la porte qui donnait accès au marché mondial était close. Pour accéder au marché mondial, il a donc fallu déverrouiller la porte, l'entrebâiller pour en ouvrir les deux battants après l'accès à l'OMC. Décadenasser, détruire les casemates et les fortifications qui protégeaient l'économie vietnamienne prendra vingt à trente ans. Il s'agit des éléments «externes» de la phase destructrice de l'accumulation primitive du capital. Leur érosion progressive, puis leur anéantissement favorisent et accélèrent l'accumulation primitive «à l'interne».

Pour démanteler tout le système protectionniste, dix fois plus important dans une économie planifiée que dans une économie de marché, il a fallu agir sur plusieurs plans. Un arsenal de mesures, de législations, de traités internationaux... a dû être mis en œuvre pour s'acheminer vers l'*open door policy*. Pour la facilité de l'exposé, je distingue quatre types de mesures.

### **Quatre types de mesures pour démanteler le protectionnisme**

Le premier type de mesures est relatif aux accords internationaux. Jusqu'à sa dissolution (1990) le Vietnam fait partie du *Comecon* et l'embargo américain n'est levé qu'en 1994. A ce moment-là, les organisations internationales ont le feu vert pour s'occuper du Vietnam. En 1995, le Vietnam adhère à l'*ASEAN* – *Association of Southeast Asian Nations* dont les membres fondateurs sont Singapour, l'Indonésie, la Malaisie, la Thaïlande, les Philippines – ce qui libéralise son commerce avec les pays du Sud-Est asiatique. En 1999, après que les Etats-Unis ont octroyé au Vietnam la clause de la nation la plus favorisée – ce qui diminue fortement certains droits de douane qui frappaient les exportations vietnamiennes vers les Etats-Unis – des négociations commerciales *USA-Vietnam* se poursuivent pour être ratifiées en 2001.

Depuis la fin de l'embargo américain, le Vietnam a négocié des accords de commerce bilatéraux avec la plupart des pays asiatiques, avec l'Union européenne, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et les pays en développement.

21. Troc : échange de biens contre des biens. Exemple : riz contre camions.

Quel est le contenu de ces accords et quelles sont leurs implications ? Je prendrai comme exemple celui qui a été ratifié avec les Etats-Unis (*USBTA – United States Bilateral Trade Agreement*). J'en parlerai après avoir passé rapidement en revue les autres ensembles de mesures destinées à «*démanteler le système protectionniste*». Tous les accords ont en commun qu'ils libéralisent le commerce entre les deux partenaires : réduction des quotas et diminution des droits de douane. Certains accords dépassent de très loin la simple libéralisation du commerce des biens.

Un deuxième type de mesures concerne des décisions prises unilatéralement par les autorités Vietnamiennes. En 1988, déjà, le monopole du Ministère du Commerce extérieur est relâché et en 1989 les entreprises exportatrices ont le choix de leur intermédiaire pour commercer sur le plan international. Avant, elles étaient tenues de passer par telle ou telle centrale d'achat désignée par une instance gouvernementale. Avant 1991, seulement les entreprises d'Etat avaient l'autorisation d'exporter ou d'importer. Depuis le début des années 90, ce droit est étendu aux entreprises privées, mais elles doivent toujours obtenir une licence d'exportation. Progressivement les licences d'exportation sont supprimées à l'exception de celles concernant certains biens vitaux, le riz notamment.

Un troisième type de mesures a trait aux investissements directs étrangers. Jusqu'au *Doi Moi*, ils étaient interdits pour des raisons idéologiques – toute firme occidentale qui s'implante au Vietnam constitue une enclave capitaliste dans le pays – et pour des raisons pratiques – l'embargo américain sanctionnait toute entreprise américaine qui aurait voulu s'installer au Vietnam. N'oublions pas que c'est en 1995 seulement que les relations diplomatiques ont repris. Néanmoins, en 1987 une première législation autorise des entreprises mixtes (*joint ventures*) à parité de capital : 50%-50%. Ce sont principalement les pays sud-est-asiatiques «*ethniquement chinois*» (Taïwan, Singapour, Hong Kong) et la Corée du Sud qui investissent au Vietnam. Progressivement l'IDE (investissement direct étranger) se libéralise. A la fin de la décennie 1990 et au début des années 2002, les filiales des entreprises multinationales peuvent choisir elles-mêmes leurs cadres. Certes, il existe encore des autorisations bureaucratiques qui doivent être obtenues et dont se plaignent régulièrement les firmes étrangères, mais globalement la voie de la libéralisation a été poursuivie depuis une quinzaine d'années.

Un quatrième type de mesures a trait à l'action du FMI et de la Banque mondiale. En 1985, le FMI déclare le Vietnam inéligible à ses prêts pour cause d'arriérés de paiements. Le Vietnam unifié en 1976 était resté membre du FMI depuis 1956 (héritage du régime de Saïgon). Après le

*Doi Moi*, les négociations reprennent avec le FMI, mais l'embargo américain de 1979 bloque les pourparlers pendant de longues années. Et un an avant la levée de l'embargo, soit en 1993, des droits de tirage de 223 millions de dollars sont accordés dans le cadre du FAS (Facilités d'ajustement structurel), puis plus tard dans le cadre du «FAS renforcé» (535 millions en 1995). A partir de 1994, la Banque mondiale entre dans la course : entre 1994 et 1998, elle consentit au Vietnam des crédits pour 2.2 milliards de dollars US. Ces dernières années, le FMI et la Banque mondiale coordonnent leurs efforts dans le cadre d'une stratégie qui vise à réduire la pauvreté et à promouvoir la croissance (*CPRGS - Comprehensive Poverty Reduction and Growth Strategy*).

Quelle que soit la dénomination des projets et des stratégies, les organismes de Bretton-Woods consentent des prêts et font une série de recommandations qui concernent tous les domaines de la vie économique et sociale : la politique monétaire, la politique du taux de change de la banque centrale, la gestion des finances publiques, l'équilibre de la balance des opérations courantes des paiements, *etc.*, mais aussi : la réforme des entreprises d'Etat, le soutien aux entreprises privées, la libéralisation du commerce extérieur, la participation du secteur privé dans les projets d'infrastructure, la réforme des banques commerciales publiques, *etc.* Les deux organismes se concertent et se répartissent le travail. La Banque mondiale joue un «*rôle central dans le 'monitoring' de la transformation de la propriété au sein des entreprises d'Etat (actionnarisation, vente, liquidation)*»<sup>22</sup>.

Le FMI «*prend la direction de la gestion des recettes de l'Etat*» tandis que la Banque mondiale prend la direction de la gestion des dépenses de l'Etat<sup>23</sup>. La Banque mondiale prend sur elle «*la modernisation du secteur financier et le renforcement du système bancaire*»<sup>24</sup> tandis que le FMI «*a la responsabilité des recommandations relatives à la politique monétaire de la Banque centrale du Vietnam*»<sup>25</sup>. Il serait fastidieux d'énumérer les sphères où les deux institutions interviennent. On peut se résumer en disant qu'aucun aspect lié à la transition ne leur échappe tant sur le plan micro-économique que sur le plan macro-économique, tant sur le plan structurel – transformation de la propriété des entreprises publiques – que sur le plan conjoncturel – équilibre budgétaire, équilibre externe, *etc.*

22. FMI, *Country Report - Vietnam*, décembre 2003, p.45.

23. FMI, *ibid.*, p. 46.

24. *Ibid.*

25. *Ibid.*

On peut se demander pourquoi les autorités vietnamiennes acceptent de suivre les recommandations, les avis, voire les menaces des institutions internationales ? Dans un article sur «*les ajustements structurels au Vietnam*», François Houtart répond de la manière suivante à cette question : «*le gouvernement essaye de diminuer les conséquences de la transition, mais se trouve dépassé par la logique du système, lui-même renforcé par les organismes financiers internationaux*»<sup>26</sup>. Globalement je partage cet avis.

Dans les conclusions, je tenterai de montrer que le gouvernement, loin d'être neutre, représente les intérêts de certaines couches sociales qui sont favorisées par la transition.

En dehors des «*intérêts particuliers*» qui infléchissent l'action gouvernementale, il y a bien d'autres éléments qu'il sied de prendre en considération. D'abord, depuis la dissolution du camp soviétique, le rapport de forces a basculé en faveur du camp occidental, en faveur de la dynamique du capital. Au début des années 90, le gouvernement vietnamien a pris cette évolution en compte. En deuxième lieu, le Vietnam, comme tout pays sous-développé, manque cruellement et de capitaux et des connaissances dans le domaine du *management*. Le FMI et la Banque mondiale peuvent pourvoir aux deux. En dernier lieu, le Vietnam a tendance à importer plus qu'il n'exporte ce qui fragilise ses comptes extérieurs. Sa vulnérabilité est d'autant plus grande que ses réserves monétaires officielles sont insignifiantes : quelques milliards de dollars. La Malaisie et la Thaïlande disposent respectivement de 35 et de 42 milliards... sans parler de la Chine dont les réserves s'élèvent à 470 milliards, Taïwan 230 et Hong Kong 121.

### **L'accord commercial bilatéral USA-Vietnam**

L'accord bilatéral entre les Etats-Unis et le Vietnam, précédé par l'octroi du statut de «*la nation la plus favorisée*» au Vietnam, incorpore ces quatre types de mesures. Le premier volet, tout à fait classique, porte sur les droits de douane à l'entrée aux Etats-Unis – droits qui seront fortement diminués dans les trois ans – et la suppression des restrictions quantitatives sur la plupart des biens importés par le Vietnam dans les trois à sept prochaines années. Comme le note le FMI, «*l'impact essentiel concerne principalement les exportations vietnamiennes vers les Etats-Unis qui jouissent depuis 1995 de la clause de la nation la plus favorisée. Elles passent de 95 millions de USD en 1995 à 770 millions pour les neufs pre-*

26. François HOUTART, *Les ajustements structurels au Vietnam*, CETRI, Louvain-la-Neuve, 2003.



miers mois de 2001<sup>27</sup>. Elles concernent surtout le «seafood», le secteur textile-confection, les chaussures et quelques produits agricoles. Pour la plupart de ces produits, il n'y a plus de droits de douane.

Le tableau suivant met en évidence l'importance croissante des exportations vietnamiennes vers les Etats-Unis. Si en 1992, elles n'existaient pas, elles atteignent 3.939 millions de dollars US en 2003, soit 19.5 % des exportations totales du Vietnam et elles classent les Etats-Unis en tête des pays importateurs de produits vietnamiens.

**Tableau 2 : Principaux marchés d'exportation du Vietnam de 1992 à 2003 (en %)**

	1992	2003
USA	0	21.5
UE	8	18
Japon	29	14.4
Singapour	14	5
Chine	3	8.6

Source : FMI, *Country Report 2003* et *Vietnam Economic Times*, mai 2004.

Le deuxième volet concerne les services. Les entreprises américaines excellent dans le domaine des services marchands. Elles ont obtenu d'exporter ou d'implanter des entreprises financières au Vietnam dans les cinq à dix années postérieures à la signature de l'accord en 2001. Pour les services de consultance, d'*accounting*, d'*engineering*, d'informatique... les entreprises américaines peuvent ouvrir immédiatement des filiales au Vietnam. Pour les services financiers, les services d'assurance et de *leasing*, les entreprises peuvent constituer des entreprises au Vietnam contrôlées à 100 % par du capital américain dans les cinq à six ans à venir. Avant 2011, les banques américaines peuvent s'installer au Vietnam ou participer au capital des banques vietnamiennes «actionnarisées» ou privatisées.

En clair, cela permet dans les prochaines années, aux banques américaines, à leurs compagnies d'assurance, à leurs sociétés de consultance – les plus puissantes du monde – de pénétrer toute la zone de l'intermédiation financière. Pour que cette opération puisse se réaliser, il faut préalablement privatiser, ne fût-ce que partiellement, les firmes vietnamiennes. L'accord de commerce bilatéral résulte d'un compromis : liberté d'accès immédiat des «*soft goods*» vietnamiens au marché américain contre la liberté octroyée aux firmes transnationales américaines

27. FMI, *Country Report - Vietnam*, janvier 2003, p.41.

dans les services marchands, principalement de banque-assurance, de se déployer sur le sol vietnamien. On comprend aisément la pression que subissent les autorités vietnamiennes, et de la part du département au Trésor américain et de la part du FMI, pour accélérer le processus de privatisation.

Le troisième volet vise à favoriser les investissements directs étrangers. L'accord prévoit que dans les cinq ans toutes les mesures restrictives concernant les investissements étrangers, c'est-à-dire celles qui ne correspondent pas aux directives de l'OMC – par exemple : quotas de fournitures locales dans les achats des firmes étrangères, formation de cadres vietnamiens, obligation d'exportation... – soient supprimées. Il s'agit de réintroduire par le biais d'accords bilatéraux des pans entiers de l'AMI (Accord multilatéral sur les investissements) que l'OCDE avait été obligée d'enterrer sous la pression des pays en développement et de l'opinion publique internationale.

\* \* \*

Si on porte un jugement global sur cet accord bilatéral dont les négociations ont commencé en 1995... on peut dire qu'il s'agissait pour le Vietnam du prix à payer pour la levée de l'embargo en 1994. Le montant de ce prix est particulièrement élevé : en échange de 3 à 4 milliards d'achats de *soft-goods*... que les Américains auraient en tous les cas importés de l'un ou l'autre pays asiatique... les Américains obtiennent pour leurs entreprises de s'implanter au Vietnam dans des conditions extrêmement favorables.

L'éthique aurait voulu que les Etats-Unis dédommagent le Vietnam pour les crimes commis et les destructions massives qu'ils lui ont infligés pendant la guerre. Après la guerre, ils ont imposé un embargo. De surcroît, ils ont exigé le prix fort pour lever l'embargo. Il faut croire que la loi du plus fort ne s'embarrasse pas de considérations morales.

### **La croissance tirée par les exportations et les «oies sauvages»**

Quand les portes s'ouvrent, il faut déterminer le contenu des biens, des services, des capitaux qui feront l'objet de transactions internationales. La croissance tirée par l'exportation (*export-led-growth*) implique une stratégie d'exportation.

Avec un certain nombre d'années de décalage par rapport au Japon (années 1950), par rapport aux Dragons (années 1960), par rapport aux

Tigres (années 1970), par rapport à la Chine (1978)... le Vietnam poursuit une politique similaire. Cette politique se fonde sur une stratégie de rattrapage dite des «*oies sauvages*» théorisée par l'économiste japonais Akamatsu (voir encadré)<sup>28</sup>.

La stratégie de rattrapage consiste pour un pays émergent à se rapprocher des oies qui sont en tête. La durée de ce rattrapage peut être raccourcie par les investissements directs étrangers, par la création de *joint-ventures* ou de filiales de firmes transnationales.

La stratégie de rattrapage a une dimension dynamique et volontariste : l'Etat guide les vols des oies. Elle met principalement l'accent sur le rattrapage du niveau de développement des forces productives. Un pays sous-développé rattrape le niveau atteint par les pays les plus développés. Elle fait abstraction des rapports de production, des rapports sociaux. En fait, il n'y a pas seulement rattrapage au niveau du développement de la «*machine économique*», des technologies de production etc., il y a aussi rattrapage en ce qui concerne le modèle de société, c'est-à-dire que les pays en développement sont amenés à introduire des rapports de production capitalistes au sein de leur propre société. En ce qui concerne le Vietnam, je montrerai que l'insertion dans l'économie mondiale va de pair avec l'accumulation primitive du capital dans le pays.

### **La stratégie de rattrapage dite des «*oies sauvages*» (Akamatsu)**

Tout au début du démarrage économique, le pays a peu de capital, un taux d'épargne faible, un niveau technologique peu développé, une main-d'œuvre non qualifiée. Il exporte déjà certaines matières premières, des produits agricoles, voire des produits énergétiques, ce qui lui permet d'importer des biens de consommation. Petit à petit, il commence à produire lui-même ces biens à faible valeur ajoutée qui sont *labour intensive*, exigent relativement peu d'investissements lourds et tablent sur des technologies locales légèrement modernisées.

Cette phase est celle de la substitution aux importations. Grâce à un niveau extrêmement bas du coût de la main-d'œuvre, la compétitivité du pays en matière de prix lui permet d'exporter des biens à faible valeur ajoutée (textile, confection, chaussures, chapeaux, outils de jardinage,

28. On trouvera une synthèse plus élaborée de cette théorie dans mon ouvrage *Éléments d'économie politique*, Ed. de l'Université de Bruxelles, 2000, pp. 529 et suivantes. Le terme «*vols des oies sauvages*» s'inspire des différents graphes qui suggèrent de tels vols.

première transformation du produit agricole comme les jus de fruits, produits de la mer surgelés...). Il devient progressivement l'exportateur net de biens à faible valeur ajoutée et une stratégie à l'exportation remplace celle des substituts à l'importation. La protection des entreprises nationales s'affaiblit et le marché mondial oblige les entreprises à améliorer la qualité de leurs produits – le respect des normes ISO 9000 constitue un incitant puissant à la modernisation de l'entreprise.

Dans une étape ultérieure, le pays importe des biens d'équipement en provenance de pays dont le niveau technologique est plus avancé. Par le truchement de ces importations, on modernise le parc industriel du pays.

Ceci lui permet d'accroître la valeur ajoutée de ses exportations : une première vague d'exportation était constituée de biens primaires dont la valeur ajoutée est très faible ; une deuxième de «*soft-goods*», dont la valeur ajoutée est supérieure ; ensuite viennent des biens de plus en plus élaborés à haute teneur de valeur ajoutée (biens d'équipement, lignes de production...). Chacune de ces vagues représente un «*vol d'oies sauvages*».

Ainsi la Corée a développé au début des années 60 les cimenteries, la production d'engrais et le raffinage du pétrole ; à la fin des années 60, la métallurgie et la pétrochimie ; à la fin des années 70, les chantiers navals, les biens d'équipement et les biens de consommation durables ; dans les années 80 et 90, des composants électroniques...

Le vol d'oies sauvages est coordonné. L'ensemble des oies forme un groupe compact qui vole en formation d'escadrille. Parfois il change de cap, une nouvelle direction est suivie temporairement puis, il remet le cap sur l'objectif initial. Les oies savent où elles vont. Autour de la direction principale, elles choisissent leurs itinéraires qui bénéficient des vents porteurs et qui évitent les vents contraires. Dans les économies en phase de rattrapage, ce sont les Etats qui par leurs incitants (politique industrielle, politique fiscale...) forcent les entreprises à innover, laissant dépérir ou délocaliser les «*entreprises du soleil couchant*» et favorisant l'éclosion «*d'entreprises du soleil levant*».

Dans l'économie mondiale, il y a une multitude de vols d'oies sauvages. Ceux de la Triade volent en tête. Ensuite viennent les pays intermédiaires comme la Corée et Taïwan qui exportent déjà des biens d'équipement principalement vers des pays moins développés pour qui le coût des biens d'équipement occidentaux est souvent prohibitif. Puis viennent des pays qui exportent déjà des «*soft goods*». En dernier lieu, il y a d'innombrables pays qui n'ont pas encore démarré dans le Sud-Est asiatique. Le Cambodge et le Laos se situent dans cette catégorie.

Le tableau suivant montre l'évolution du panier d'exportations du Vietnam de 1992 à 2002.

**Tableau 3 : Principaux postes du panier d'exportations du Vietnam de 1992 à 2002 (en millions de USD et en %)**

	1992		1998		2002	
	Mio \$	%	Mio \$	%	Mio \$	%
Pétrole brut	756	30	1.232	13	3.270	19
Riz	300	12	1.020	10	726	4
Café	86	3	594	6	322	2
Seafood	302	12	858	9	2.023	12
Vêtements/ chaussures	195	7	2.481	26	4.619	28
Electronique	-	-	497	5	492	3
...	...	...	...	...	...	...
<b>TOTAL (FOB)</b>	<b>2.475</b>	<b>100</b>	<b>9.365</b>	<b>100</b>	<b>16.706</b>	<b>100</b>

Source : Office des statistiques, Hanoi et FMI, *Country Report*.

Lors de la colonisation française, le Vietnam avait accès au marché mondial pour trois produits : riz, charbon, caoutchouc. Les Soviétiques ont installé les premières installations d'extraction du pétrole dans les années 1980. Le pétrole s'est ainsi substitué au charbon dans les exportations vietnamiennes. En début de l'*open door policy*, le riz est resté le produit d'exportation par excellence : encore 12 % en 1992.

En début de période, fin de 1981, le Vietnam se situe au tout début de la phase de rattrapage d'Akamatsu. Il exporte des produits agricoles et des biens énergétiques (pétrole, riz, café)<sup>29</sup>. Petit à petit, il glisse d'un vol d'oies à un vol d'oies plus avancé. Il maintient, dans certaines branches, une stratégie de substituts à l'importation (sucreries, raffineries de pétro-

29. Les chiffres du tableau 3 sont exprimés en valeurs, c'est-à-dire des quantités multipliées par les prix. Il va de soi que l'élément « variation de prix » influence fortement les données. Cela joue tout particulièrement pour les produits agricoles et le pétrole. Ainsi le prix unitaire du pétrole brut est passé de 140 USD la tonne en 1992 à 101 USD en 1998 et à 194 en 2002 pour dépasser les 300 en août 2004. Le prix du riz se fixait à 161 USD la tonne en 1992, à 273 USD en 1998 et à 194 USD en 2002. Le prix du café bat tous les records en matière de fluctuations de prix : 900 USD la tonne en 1992, 2348 USD en 1995 pour plonger à 449 USD en 2002, soit un cinquième de son prix maximum. Dès lors en 2001, il a fallu exporter quatre fois plus de tonnes de café qu'en 1995 pour obtenir un chiffre d'affaire inférieur (391 millions en 2001 contre 565 millions de dollars en 1995). On comprend que cette chute de prix ait eu des répercussions catastrophiques pour les paysans vietnamiens producteurs de café.

le en construction...) et il se lance dans une stratégie d'exportation de biens à faible valeur ajoutée : d'abord du *sea food* (env. 3 000 km de côtes et mers très poissonneuses), puis des vêtements et chaussures, exportations qui, en parts relatives, ont été multipliées par quatre en dix ans (de 7 % à 28 %) ; en dernier lieu, l'exportation de biens électroniques qui a débuté au milieu de la décennie 1990-2000.

### **L'adhésion à l'OMC : le couronnement de l'*open door policy***

Le Vietnam a demandé d'adhérer à l'OMC en décembre 1994 et il en est devenu membre observateur dès 1995. Normalement l'adhésion devrait avoir lieu en 2005, dix ans après la demande d'adhésion.

Depuis la fin de l'embargo américain (1994), beaucoup de choses ont été débloquées. En juillet 1995, le Vietnam est devenu membre de l'ASEAN ce qui impliquait la réalisation d'une zone de libre-échange à partir de janvier 2006, c'est-à-dire, au sein de la zone, élimination de toutes les barrières non tarifaires et diminution progressive des droits de douane. L'accord commercial bilatéral avec les Etats-Unis, d'application depuis le 10 décembre 2001, constitue un autre pas important vers l'adhésion à l'OMC. En outre, en novembre 2002 un accord a été signé entre l'ASEAN (dont le Vietnam) et la Chine pour créer entre eux une zone de libre-échange dans les dix ans (2012).

Ces accords de libre-échange sont jusqu'ici partiels, limités géographiquement à certaines zones économiques ou à certains pays. L'OMC dépasse ce cadre. Ses régulations ont le marché mondial comme champ d'action.

Les régulations de l'OMC se fondent sur quelques principes que nous allons examiner brièvement.

Le premier principe se nomme «*non-discrimination*». Il est défini en ces termes : «*chaque membre de l'OMC s'oblige à traiter de manière identique tout compétiteur et il s'oblige à n'effectuer aucune discrimination entre les biens et services produits sur le marché intérieur et les biens et services importés*»<sup>30</sup>.

Pour le Vietnam l'application de ce principe implique notamment que toutes les entreprises – quel que soit leur statut juridique : entreprise d'Etat, entreprise privée, entreprise mixte (*joint venture*), filiale de société étrangère – soient mises sur le même pied. Pour l'instant, par exemple,

30. Will MARTIN, Deepak BHATTASALI et SHANTUNG Li, «China's Accession to the WTO», dans *World Bank in Vietnam, Readiness for WTO Accession*, Hanoi, juin 2003.

certaines entreprises d'Etat ont encore l'exclusivité de l'exportation de charbon, de produits pharmaceutiques, d'équipements aéronautiques... Cela implique également que toute entreprise d'import-export, tout *trader* international pourra dorénavant concurrencer les centrales d'achat vietnamiennes. La législation vietnamienne a déjà supprimé leur monopole... mais dans les faits elles bénéficient encore d'avantages qui sont en contradiction avec le principe de non-discrimination.

Le deuxième principe concerne le libre-échange proprement dit. Au bout d'un certain nombre d'années les droits de douane doivent progressivement diminuer et les barrières non tarifaires doivent être supprimées. Le Vietnam a encore des droits de douane importants, notamment dans le domaine textile-confection-chaussure (de l'ordre de 50 % en 2003). Cela le prémunit contre les importations chinoises potentielles. Dans les années à venir les mesures les plus douloureuses pour le Vietnam sont relatives aux barrières non tarifaires (quotas d'importation encore cruciaux pour certaines gammes de produits ; licences d'exportation pour l'acier, le ciment, les automobiles, les motocyclettes... ; surtaxes pour certains produits dont les droits de douane sont peu élevés pour protéger les productions locales). Le principe de non-discrimination s'applique également aux *TRIM – Trade Related Investment Measures* que les Américains avaient déjà imposées au Vietnam dans leur accord de commerce bilatéral. Compte tenu de l'importance des investissements étrangers au Vietnam – en 2003 plus de 30 % des exportations vietnamiennes provenaient d'entreprises étrangères – ce jeu de mesures affecte beaucoup de pratiques :

- «achats d'un pourcentage de produits domestiques dans les fournitures des entreprises étrangères» ;
- «limitation des importations en fonction du niveau des exportations» ;
- «équilibre en devises entre les importations et les exportations»<sup>31</sup>.

L'application des deux premiers principes permet l'introduction du capital étranger dans le secteur des services marchands. L'accord commercial avec les Etats-Unis mettait l'accent sur la sphère financière, bancaire, d'assurance, etc. D'une manière générale cela vaut tout autant pour les domaines du tourisme, des entreprises de construction, de la distribution, etc.

31. Ministère de l'Industrie, «Industry : Strategy toward WTO Accession», dans *World Bank in Vietnam, Readiness for WTO Accession*, Hanoi, 2003, p. 9.

Le dernier principe est relatif à la propriété intellectuelle : les *TRIPS – Trade Related Intellectual Property Rights*. Comme on le sait, les négociations entre la Chine et l'OMC ont été âpres sur les droits intellectuels qui concernent les brevets, les marques déposées, etc. Le même problème se posera au Vietnam, principalement dans le domaine des produits pharmaceutiques et de l'informatique.

À l'heure actuelle, le Vietnam est membre observateur de l'OMC. Il pourrait prochainement en devenir membre à part entière. L'Union européenne appuie sans réserves cette démarche. L'accord bilatéral entre l'UE et le Vietnam signé le 9 octobre 2004 est présenté par le commissaire Lamy pour l'UE et par le ministre vietnamien du Commerce extérieur, Truong Dinh Tuyen, comme un pas important vers l'accession du Vietnam à l'OMC<sup>32</sup>.

### **La politique d'ouverture et l'accumulation primitive du capital**

Les instances internationales comme les autorités vietnamiennes considèrent que la politique d'ouverture, l'insertion dans le marché mondial... favorisent les exportations, stimulent la croissance économique et réduisent la pauvreté. Cela se vérifie. Ce n'est, au demeurant, qu'une face de la médaille.

Il est vrai que de 1975 à 1990, la croissance était faible. L'année du *Doi Moi* (1986) elle n'atteignait pas 4 %. Ces dernières années elle oscille entre 6 % et 8 %. Sa hausse n'a été que légèrement affectée par la crise du Sud-Est asiatique (1997-99). Les exportations sont passées de 494 millions de *USD* en 1986 à 20 176 millions de *USD* en 2003, soit un multiplicateur de 41 en moins de 20 ans. Le taux de pauvreté a fortement diminué. Selon le critère de la Banque mondiale (1\$/PPA/jour) il est passé de 50.8 % en 1990 à 12 % en 2003<sup>33</sup>. Cette réduction rapide de la pauvreté est due à la hausse des revenus, à un contrôle de la croissance démographique, à une politique de santé, d'éducation et d'infrastructure (notamment l'accès à l'eau potable) qui ont été menés à bonne fin.

L'autre face de la médaille concerne la répartition des fruits de la croissance. Elle est de plus en plus inégalitaire. Ainsi en 1993, les 20 % des

32. *WTO-VIETNAM : EU and Vietnam conclude bilateral Deal for Vietnam's accession to WTO* (Hanoï-Bruxelles, le 9 octobre 2004).

33. *Vietnam Development Report 2004, Poverty*, Hanoï, décembre 2003.



tranches de la population les plus riches touchaient 4.49 fois plus que les 20 % les plus pauvres ; en 2002, le multiplicateur atteignait 8.14, soit le double. En outre, l'accès à la santé et à l'enseignement n'est plus gratuit ce qui défavorise évidemment les couches les moins aisées de la population.

Naturellement si on compare les voies de la transition de «*l'économie planifiée vers l'économie de marché*» des pays socialistes d'Europe – URSS, Pologne, Europe balkanique... – avec celles suivies par la Chine et le Vietnam, il est tout à fait incontestable que les pays asiatiques ont été de très loin plus performants<sup>34</sup>. Ils ont échappé à une récession violente, à une hyper-inflation et à un certain chaos politique et institutionnel. La voie graduelle, pilotée par un Etat fort, a été plus efficace et socialement moins douloureuse. Dans les deux cas, seules les modalités de la transition diffèrent. Fondamentalement tous les pays confrontés à la prétendue transition, sont au centre d'un processus d'accumulation primitive du capital.

J'ajoute volontiers que sur le plan du développement des forces productives, l'*open door policy* a eu des résultats positifs. La finalité de cette politique n'est pas là : elle constitue un levier extrêmement puissant pour accélérer l'accumulation primitive du capital, pour introduire les rapports de production capitalistes à l'intérieur du pays. En démantelant les systèmes de protection, la stratégie de développement aut centrée et autonome est totalement battue en brèche. Cela va de soi. Le Vietnam, qui a lutté pendant des siècles pour conquérir son indépendance politique et institutionnelle, a perdu les principaux attributs de l'indépendance économique en vingt années de *Doi Moi*.

A la faveur de la suppression des barrières non tarifaires et en vertu de l'application du «principe de la non-discrimination» et des autres directives de l'OMC, le capital étranger peut s'introduire au Vietnam à bride abattue. De manière plus profonde, les entreprises publiques, privées, étrangères, etc. sont mises en concurrence. L'entreprise d'Etat est forcée à la compétitivité. Soit elle devient compétitive, soit elle crève. Pour devenir compétitive, elle doit se restructurer. Dans chaque *Rapport annuel sur le Vietnam*, le FMI répète à satiété la même rengaine : «*L'ouverture ultérieure de l'économie oblige le Vietnam à renforcer sa compé-*

34. On peut consulter à ce propos l'excellent ouvrage de Gérard Roland (*Transition and Economies*, MIT press, USA, 2000) où dans le chapitre consacré aux «Differences in Macroeconomic Performance after liberalization» (pp. 17 et suivantes) il évoque cette problématique.

*tivité et le force à restructurer ses entreprises publiques*»<sup>35</sup>. Le gouvernement vietnamien est suffisamment prudent pour éviter un *big bang* de ses entreprises publiques qui, dans le secteur de la production industrielle, représentent encore environ 40 % de la production. Si le processus d'actionnarisation se réalise lentement, il se réalise. L'entreprise, extraite des mailles de la planification, devra faire face à une concurrence croissante, éliminer l'emploi excédentaire, adopter un système de comptabilité transparent, se doter «*d'une bonne gouvernance*»... On pourra écrire dans quelques années l'équation suivante : actionnarisation + bonne gouvernance = privatisation. A ce moment-là l'accumulation primitive se transforme en accumulation capitaliste.

## Conclusions

En guise de conclusion, j'aborderai deux problématiques connexes au processus d'accumulation primitive du capital au Vietnam.

La première a trait à la nature et à l'avenir d'un Parti communiste qui continue à assumer un rôle dirigeant sur le plan politique dans une société qui s'achemine vers le capitalisme.

La seconde se réfère aux structures mentales des gens. Par structures mentales, j'entends les représentations, les jugements de valeur, les idées archétypes souvent partagées sans passer par la conscience... qui façonnent les esprits. Sont-elles ou ne sont-elles pas conformes à celles de la nouvelle société en gestation ?

### Le PC et l'accumulation primitive du capital

En étudiant l'évolution des structures agraires et les implications de l'*open door policy* nous avons vu que le Parti communiste vietnamien, le gouvernement – dont tous les ministres sont proches de la direction du PCV – l'Assemblée nationale... dont tous les députés sont membres ou compagnons de route du PC..., bref les autorités du pays initient, soutiennent ou légitiment la transition vers le capitalisme. Certes le gouvernement fait preuve de prudence et de circonspection : là où les experts internationaux voudraient privatiser à la hussarde, le gouvernement «actionnarise» l'entreprise étatique moyenne dans la durée ; là où les conseillers étrangers et leurs institutions poussent à licencier «sec» les travailleurs en surnombre, le gouvernement prévoit au préalable des compensations sociales. Le gouvernement choisit une voie graduelle et sûre. L'expérience des *big bang* en Europe de l'Est conforte son choix.

35. FMI, *Country Report - Vietnam*, janvier 2002, p. 42.

Au demeurant, les discours du PC sont d'un autre âge : le socialisme demeure le but final et le marxisme-léninisme demeure la doctrine officielle. On ne juge pas un Parti ou un Etat sur ses proclamations, mais sur ses actes. Or les actes, depuis deux décennies, vont l'amble avec l'accumulation primitive du capital.

Pour le marxisme, l'Etat n'est pas au-dessus de la mêlée ; il n'est pas neutre, au service d'un quelconque intérêt général. Il est au service d'une classe dominante, ascendante ou déclinante. Au Vietnam, l'Etat est objectivement au service des classes sociales ascendantes qui seront favorisées par l'instauration du capitalisme. Quelles sont ces forces sociales ?

Il y a incontestablement une petite et moyenne bourgeoisie des villes à la tête de PME dans le secteur des services marchands (transports, tourisme, *consulting*, publicité, *marketing*, informatique), de la construction et plus récemment dans les activités industrielles.

Cette petite et moyenne bourgeoisie est viscéralement anti-étatiste et elle espère pouvoir s'épanouir dans une «vraie» société capitaliste.

L'introduction du marché à la campagne construit des inégalités sociales. *«Parmi les agriculteurs les différences s'accroissent, certains ayant mieux réussi que les autres»*<sup>36</sup>. Le marché engendre des gagnants et des perdants. Les «perdants» s'accomodent momentanément de leur sort... et les gagnants veulent gagner plus.

Les cadres des filiales des entreprises transnationales ou des *joint ventures* sont des capitalistes et ils militent en faveur d'un capitalisme débridé. Sous prétexte de lutter contre les lenteurs administratives, les bureaucraties tatillonnes, les paperasseries inutiles... ils veulent détruire tout ce qui encadre encore l'entreprise privée et ils considèrent que «l'Etat socialiste» constitue un frein à leur développement.

Les dirigeants des entreprises actionnarisées rêvent d'échapper à toute tutelle de l'Etat, à s'émanciper et à accéder pleinement à la propriété privée «pure et simple».

Les *staffs* des grandes entreprises d'Etat non encore actionnarisées sont le plus souvent pris entre l'enclume et le marteau. Les cadres les plus âgés, qui occupent en général les fonctions hiérarchiques les plus élevées, ont bénéficié jadis de nominations et de promotions partisans où le critère de compétence était rarement pris en considération. Pour

36. François HOUTART, *Hai Van, ...*, op. cit., p. 270.

ces gens-là, souvent prébendiers, «*pour tout conserver, il ne faut rien changer*». En l'occurrence, il s'agit de cadres en voie d'extinction. Dans les mêmes *staffs* de direction des grandes entreprises publiques sévisent, aux côtés des vieux crocodiles, de jeunes loups, non pas formés dans des universités soviétiques mais dans des universités occidentales, connaissant les langues étrangères, c'est-à-dire l'anglais, ayant suivi à l'étranger ou au Vietnam des cours de *management*, de *marketing*, de gestion financière... et qui n'attendent qu'une chose : que la concurrence et le marché raccourcissent la durée d'extinction de leurs aînés.

Proche de cette *nomenklatura* économique, il y a naturellement toute une *nomenklatura* politique, nombreuse dans la mesure où elle doit assumer les fonctions dirigeantes et dans l'appareil d'Etat (gouvernement, ministères, comités populaires des provinces, des villes, des quartiers) et dans l'appareil du Parti (secrétariat, comité central, organes directeurs au niveau des provinces, des villes, des quartiers). Une partie de cette *nomenklatura* perdra des plumes parce que le marché ne tolère pas trop de gaspillages administratifs improductifs. Une autre partie se convertira sans états d'âme comme cela s'est passé dans les pays dits socialistes. Elle est souvent corrompue et donc comme cul et chemise avec des firmes privées<sup>37</sup>. Sa corruption, parfois dénoncée et souvent tolérée, relève plutôt d'un art de vivre que de l'exercice de pratiques délictueuses, et lui facilitera la vie lors du passage vers le capitalisme. En tous les cas cette transition s'opère dans la douceur et dans la durée et par conséquent les «*nomenklaturistes*» de tout poil auront tout le temps de se faulxer dans les interstices du marché.

\* \* \*

Le PCV est comme l'Etat vietnamien traversé par la lutte de strates sociales qui ont des intérêts contradictoires. Celles dont les intérêts convergent avec l'instauration du capitalisme, sont ascendantes. Le PCV et l'Etat sont «*à leur service*». Le PCV n'est donc plus du tout le Parti des prolétaires et des paysans pauvres. Il est celui des «*forces vives*» et peu importe son nom.

Sa survie serait gravement hypothéquée s'il ne remplissait pas une fonction vitale. La transition nécessite d'être pilotée par un Etat fort. Au Vietnam, le PCV constitue l'épine dorsale de l'Etat. Il est le garant que l'Etat ne devienne pas un «*Etat-omelette*» mais qu'il reste un «*Etat œuf dur*»

37. Le PCV est tellement au courant des liens entre ses cadres et le privé qu'il vient d'autoriser – ou de consacrer – la compatibilité entre l'appartenance au Parti et la propriété d'entreprises capitalistes.

pour utiliser le langage de de Gaulle. En cela, il aide l'accumulation primitive du capital.

Qu'en est-il des travailleurs ? Qu'en est-il des masses rurales ?

Aussi longtemps que les autorités parviennent à maintenir un taux de croissance de 6 à 8 % par an, une augmentation constante des revenus des ménages, une diminution drastique du taux de pauvreté, une répartition du revenu national relativement égalitaire, un accès aisé aux soins de santé, une maîtrise de l'inflation et donc un accroissement du pouvoir d'achat... elles pourront compter sur un appui passif des travailleurs des villes et des campagnes. L'inexistence de syndicats facilite l'obtention de ce consensus social mou.

### Structures mentales et accumulation primitive du capital

Une certaine adéquation entre les structures mentales et les structures économiques s'impose. Le socialisme va de pair avec la prédominance de valeurs telles que «l'égalité», «la priorité de l'intérêt collectif sur l'intérêt individuel», «la solidarité sociale», etc. Le système capitaliste, quant à lui, se développe en harmonie avec les valeurs générées par le marché. La concurrence impose l'esprit de compétitivité : que le meilleur, voire le plus fort, gagne. La liberté d'entreprise et le «laissez faire, laissez passer» mettent en avant la liberté et le droit à la propriété. La poursuite du profit comme moteur de l'économie justifie l'enrichissement des uns et la précarité des autres.

L'idéologie de la mondialisation est celle du capitalisme débridé, celle de la pensée dite unique, celle du néolibéralisme. L'*open door policy* n'ouvre pas seulement la porte aux marchandises mais aussi aux idées. Chaque année les importations de biens augmentent de plus de 20 %, l'envahissement des idées néolibérales progresse au même rythme ! Ces idées sont véhiculées par les firmes de la Triade, par les experts occidentaux, par les recommandations du FMI, par les conseillers de l'OMC. Elles constituent le soubassement idéologique des rapports des organismes internationaux qui inondent le Vietnam.

La politique d'ouverture stimule les importations de biens de consommation occidentaux... et du modèle de consommation des pays développés, du «*way of life*» américain. L'attraction que ce modèle exerce sur la population est inouïe. Il est vanté par une publicité et un *marketing* agressif financé par les firmes transnationales du secteur automobile, de l'agro-alimentaire, des télécommunications. Une tranche de la population

peut acheter des *blue-jeans*, boire du *Coca-cola*®, utiliser des GSM et des PC portables, rouler en voiture... et le reste de la population en rêve.

Dans les villes, en rapport mercantile avec le monde extérieur, l'influence de l'idéologie libérale est puissante. La jeunesse, les étudiants, l'*intelligentsia* technique (ingénieurs, techniciens, informaticiens), les professions libérales ou en voie de libéralisation, les cadres de PME et des entreprises publiques... sont séduits par la société de consommation et ses valeurs. La paysannerie, encore très pauvre, est moins perméable aux idées libérales. Néanmoins dans les campagnes : «*les changements de mentalités ont évolué de pair avec l'entrée du marché dans l'économie locale, le développement de l'économie domestique, l'accroissement des inégalités et un début d'instabilité sociale qui s'est progressivement installée*»<sup>38</sup>. Il s'ensuit que dans les villes d'abord et dans le monde rural ensuite les idées libérales progressent à grands pas.

Pour l'essentiel, les structures mentales des gens, et certainement celles des «forces vives» sont déjà en adéquation avec le mode de production capitaliste.

Et pourtant, le marxisme-léninisme reste la doctrine officielle, celle du PCV et la doctrine d'Etat dispensée dans l'enseignement, de l'école primaire à l'université. Ce marxisme-là, parce qu'il est ossifié et dogmatique, est totalement déconnecté de la vie réelle. Il constitue une couche de vernis tellement superficielle que si elle devait se craqueler, personne ne s'en apercevrait. Les étudiants et les écoliers sont obligés d'ingurgiter des cours de marxisme-léninisme comme chez nous les hommes se sentent obligés de porter une cravate quand ils vont dans un restaurant bien fréquenté.

Cette doctrine-là ne constitue pas un contre-poids réel à l'idéologie libérale.

38. François HOUTART, *Hai Van, ...*, op.cit., p. 274.

## Annexe

### Les développements comparés de la Chine et du Vietnam

On compare souvent la Chine et le Vietnam. L'héritage culturel, religieux et artistique est similaire. Dans le passé, les structures institutionnelles étaient proches. Un pouvoir central puissant, ayant la maîtrise de la gestion de l'eau, s'accommodait avec intelligence des forces régionales centrifuges. Dans les deux pays un même mode de production asiatique (tributaire) où l'autorité des lettrés et des mandarins était respectée. A l'heure actuelle un Parti communiste qui tient la bride serrée.

Si les deux stratégies de développement convergent, les différences sont notables.

**Tableau 4 : Données globales en 2003**

Population (en millions)	PIB (en milliards)		PIB/h (\$-PPA)	Croissance économique 2002-2003 (en %)	
	\$-courants	\$-PPA			
Chine	1.288	1.417	6.435	4.990	8.4
Vietnam	81	39	202	2.490	6.1

Source : World Bank, *World Development Report 2005*, Washington, 2004.

La Chine représente plus d'un cinquième de la population mondiale, tandis que le Vietnam est un pays de taille moyenne. En parité du pouvoir d'achat (PPA), c'est-à-dire si l'on tient compte des niveaux des prix différents des pays – avec l'équivalent d'un dollar en Chine et au Vietnam, on dispose d'un pouvoir d'achat équivalent de 4 à 5 dollars aux Etats-Unis – la Chine, avec un PIB de 6 435 milliards de dollars se situe derrière les Etats-Unis et devant le Japon et l'Allemagne. Si l'on ne tient pas compte de la «clause PPA», la Chine se place derrière les principaux pays de l'OCDE.

Le PIB/habitant calculé en PPA, vraisemblablement un des meilleurs critères pour évaluer le développement économique d'un pays, est deux fois plus élevé en Chine qu'au Vietnam. La Chine se situe dans la catégorie des pays moyennement développés : très loin derrière les pays de la Triade (Etats-Unis : 37 000 \$/h) et se rapprochant des principaux pays d'Amérique Latine (Brésil : 7 480 \$/h).

La croissance chinoise, une des plus rapides du monde, est depuis une dizaine d'années d'environ deux points supérieure à celle du Vietnam ... et on ne peut sûrement pas parler de rattrapage.

**Tableau 5 : Structures économiques (en 2003)**

	Taux d'investis <sup>mts</sup> (I/PIB en %)	Investis <sup>mts</sup> Directs Etrangers (en Mia de \$)	Part de l'Etat dans la prod. industr. (%)	Part des crédits bancaires dans le PIB (%)
Chine	42	49.3	22	166
Vietnam	32	1.4	37	45

Source : World Bank, *op. cit.* ; Banque centrale du Vietnam, *Rapport 2003*.

Le taux d'investissement de la Chine atteint des sommets, même si on le compare aux autres pays en phase de démarrage (URSS : 1928-37) ; Japon à partir des années 1950 ; les Dragons dans les années 60...). Quant au Vietnam, 32 % constitue une performance honorable qui est néanmoins tempérée par la part des IDE : environ la moitié des investissements. La capacité d'épargne du Vietnam est de loin inférieure à celle de la Chine.

La Chine absorbe à elle seule, le tiers des flux d'investissements directs vers le Tiers-monde. Même par rapport à leurs populations respectives, les IDE/h sont deux fois supérieurs en Chine.

La part de l'Etat dans la production industrielle pèse d'un poids beaucoup plus lourd au Vietnam qu'en Chine qui a commencé plus tôt la restructuration de ses entreprises. Elle est plus avancée que le Vietnam dans la voie de la privatisation ou de la fermeture des entreprises publiques. L'octroi des crédits bancaires aux entreprises, reflet de l'intermédiation financière, est trois fois plus élevé en Chine. L'épargne des ménages, souvent thésaurisée au Vietnam, est canalisée en Chine vers l'investissement.

**Tableau 6 : Répartition de la valeur ajoutée (2003)  
par secteurs économiques (en %)**

	Agriculture	Industrie	Services
Chine	15	53	32
Vietnam	23	39	38

Source : World Bank, *op. cit.*

Au sortir de la deuxième guerre mondiale, l'agriculture prédominait dans les deux pays.



On l'a vu, le Vietnam a connu trente ans de guerre de 1945 à 1975. Quand Deng Xiaoping a lancé ses réformes en 1978, la Chine ne partait pas de rien. Sous Mao Tsé-Tung il y a certes eu les hérésies du «*Grand bond en avant*» (1958-60) puis de «*la révolution culturelle*» (1966-1976) ; néanmoins, entre 1949 (fondation de la Chine populaire) et 1978, les performances de l'économie dirigée calquée sur le modèle soviétique n'étaient pas négligeables : le PIB triple, le revenu réel par habitant augmente de plus de 80% , la part de l'industrie dans le PIB passa de 10 % à 34.7 % et la part de l'agriculture de 58 % à 33 %<sup>39</sup>. Une première vague d'industrialisation, basée sur le développement des industries lourdes et appuyée financièrement et technologiquement par l'URSS jusqu'en 1960, avait eu lieu.

Il y a une forte corrélation entre le développement économique et la part du secteur industriel dans l'économie. L'industrialisation et l'urbanisation subséquente, sont nettement plus avancées en Chine qu'au Vietnam. Cela se répercutera également dans la composition du panier d'exportations comme on le verra ci-après.

### L'*open door policy* en Chine et au Vietnam

En 2003, la Chine est devenue le quatrième pays exportateur mondial après les Etats-Unis, l'Allemagne et le Japon. En 2005, elle dépassera le Japon et se hissera à la troisième place. Elle constitue un acteur puissant sur le marché mondial. En 2003, la croissance de ses importations intervient pour le tiers de la croissance des importations mondiales avec pour voie de conséquence une flambée des prix de certains minerais (cuivre, fer, ...) et du pétrole.

Tableau 7 : **Relations économiques extérieures de la Chine et du Vietnam en 2003**

	Exportat <sup>os</sup> de biens Mia. de \$	Importat <sup>os</sup> de biens Mia. de \$ du PIB	Balance commerciale en % exportat <sup>os</sup>	Part. des prod. manif. dans les exportat <sup>os</sup> (%)	Taux d'ouverture de l'économie
Chine	438	412	+1	90	30
Vietnam	19	24	-4	29	55

Source : World Bank, FMI et BC du Vietnam.

39. A. MADDISON, *L'économie chinoise : une perspective historique*, OCDE, Paris, 1998, pp. 61 et 62.

La balance commerciale de la Chine est structurellement positive, tandis que celle du Vietnam présente un solde négatif depuis de nombreuses années. Ce déficit chronique doit être compensé par des entrées de fonds : IDE, aide au développement, transferts en provenance de la diaspora... Ce déséquilibre extérieur présente un élément de fragilité de l'économie vietnamienne.

Le Vietnam exporte encore principalement du riz, du pétrole, du café, des produits de la mer et relativement peu de produits manufacturés, dans les branches du textile-confection et de la chaussure, soit des produits à faible valeur ajoutée. Tout récemment, elle a exporté des produits électroniques. Quant à la Chine, 90 % de ces exportations sont concentrées dans les produits manufacturés et 19.1 % de ses exportations totales sont issues de branches à haute technologie. Dans la théorie de rattrapage d'Akamatsu, les oies chinoises ont quelques vols d'avance sur les oies vietnamiennes.

Au début des années 1970, les deux économies étaient fermées sur le monde extérieur. Leur taux d'ouverture calculé par la moyenne des exportations et des importations par rapport au PIB a explosé. Les taux d'ouverture sont inversement proportionnels à la taille des pays. La Chine avec ses 30 % a un taux plus élevé que celui des Etats-Unis, de la zone euro et du Japon et les 55 % du Vietnam sont du même ordre de grandeur que ceux de la Thaïlande et de la Malaisie.

L'accession de la Chine à l'OMC en novembre 2001 a donné une forte impulsion aussi bien aux importations (diminution des quotas et des droits de douane) qu'aux exportations chinoises.

### **Éléments du développement social de la Chine et du Vietnam**

La pauvreté évaluée selon l'indicateur de la Banque mondiale (1 \$-PPA/jour) a connu dans les deux pays une diminution étonnante.

Le Vietnam est passé de 50.8 % de la population en 1990 à 12 % en 2003 et il bat la Chine de quelques pour cent. L'Inde, qui a un revenu par habitant légèrement supérieur à celui du Vietnam – 2 880 \$-PPA contre 2 490 – connaît un taux de pauvreté de 34.7 %, soit approximativement trois fois supérieur à celui du Vietnam.

**Tableau 8 : Indicateurs sociaux de la Chine et du Vietnam en 2003**

	Pauvreté 1\$-PPA/jour % de la population)	Coefficients de GINI	Part du revenu national des 20 % de la population la + pauvre	Mortalité infantile (enfants de moins de 5 ans ; ‰)	Accès aux soins de santé (% population)
Chine	16.1	44.7	4.7	38	38
Vietnam	12.0	36.1	8.0	26	47

Sources : *Vietnam Development Report 2003* et World Bank, *World Development Report 2005*.

Les deux indicateurs relatifs à la répartition du revenu, montrent qu'au Vietnam l'égalité l'emporte sur la Chine. Au plus le coefficient de Gini croît, au plus la répartition du revenu est inégalitaire (Gini = 0 signifie l'égalité totale et Gini = 100 signifie l'inégalité totale). Sans atteindre les niveaux d'Amérique latine (Brésil : 59.1 ; Mexique : 54.6 ; Argentine : 52.2), on ne peut plus parler en Chine d'une croissance partagée (*shared growth*). En Chine, la tranche des 20 % de la population la plus pauvre dispose de 4.7 % du revenu national alors qu'au Vietnam : 8 %.

Les deux indicateurs qui concernent la santé dénotent un score supérieur au Vietnam.

## Conclusions sur la comparaison Chine-Vietnam

De tous les indicateurs économiques (PIB/h, exportations de produits manufacturés, intermédiation financière), il ressort que les forces productives sont plus développées en Chine. La pénétration des rapports de production capitalistes et la transition vers « l'économie de marché » sont plus avancées en Chine qu'au Vietnam.

Le marché a tendance à creuser les inégalités et à entamer le niveau de satisfaction des besoins collectifs que l'Ancien régime avait instauré. Les différentiels des taux de pauvreté l'illustrent : avec un PIB/h deux fois supérieur à celui du Vietnam, la Chine compte plus de pauvres par 100 habitants que le Vietnam.









Les **Cahiers Marxistes**  
sont déposés  
dans les librairies suivantes :

- ABELARD Bouquinerie  
Rue F. Dons, 5 (Quartier ULB) - 1050 Bruxelles
- AGORA Louvain-la-Neuve  
Agora, 11 - 1348 Louvain-la-Neuve
- ALINEA  
Rue Beaumont, 21 - L- 1536 Luxembourg
- A LIVRE OUVERT  
Rue St Lambert, 116 - 1200 Bruxelles
- LA DERIVE  
Grand'Place, 10 - 4500 Huy
- LIBRAIRIE FILIGRANES  
Av. des Arts, 39 - 1000 Bruxelles
- LE LIVRE INTERNATIONAL  
Bd. Lemonnier, 171 - 1000 Bruxelles
- L'ILE AUX CHATS  
Rue Defacz, 62 - 1050 Bruxelles
- LIBRAIRIE ANDRE LETO  
Rue d'Havré, 35 - 7000 Mons
- LIBRAIRIE ENTRE-TEMPS (Centre culturel Barricade)  
Rue Pierreuse, 19/21 - 4000 Liège
- LIBRIS - TOISON D'OR Espace Louise  
Av. de la Toison d'Or, 40/42 - 1060 Bruxelles
- POINT VIRGULE  
Rue Lelièvre, 1 - 5000 Namur
- PRESSES UNIVERSITAIRES DE BRUXELLES  
Av. Paul Héger, 42 - 1050 Bruxelles
- TROPISMES  
Galerie des Princes, 11 - 1000 Bruxelles
- WALLONIE - BRUXELLES  
Rue Quincampoix, 46 - F - 75004 Paris

REVUE BIMESTRIELLE ISSN: 0591-0633

Editeur responsable: Pierre Gillis  
8, N-D Débonnaire  
7000 - Mons

Production, propriété & copyright : FREE, mouvement  
d'éducation permanente non reconnu par la Communauté française  
Membre de l'Association des Revues scientifiques et culturelles

Dépot: Bruxelles X

8 EUR