

# ÉCONOMIE DE LA CONNAISSANCE ET STRATÉGIE NÉOLIBÉRALE

## INTRODUCTION

Dans les mouvements des enseignants et des chercheurs opposés aux réformes de l'éducation et de la recherche, qui se sont déroulés en France et ailleurs, ces derniers se sont entendu opposer l'argument de la compétition, de la concurrence, qui seraient devenues indispensables au développement de "l'économie de la connaissance". Qu'appelle-t-on "économie de la connaissance" ? En quoi rendrait-elle "légitimes" ou "nécessaires" de telles réformes ?

En outre, dans toutes les procédures d'évaluation (fiches de poste, indicateurs de performance, entretiens), auxquelles sont soumis les salariés en activité, y compris les fonctionnaires, de même que les chômeurs et précaires, un critère prédomine, explicitement ou non : l'injonction à innover. Car travailler, désormais, ce serait innover. Une "économie de la connaissance" serait-elle une "économie de l'innovation" ?

La stratégie de Lisbonne<sup>1</sup> affirme vouloir "faire de l'Europe l'économie de la connaissance la plus dynamique et la plus compétitive du monde à l'horizon 2010". Elle a été reformulée en mars 2010<sup>2</sup> en des termes plus modestes : "développer l'économie de la connaissance et de l'innovation". Cette stratégie comporte deux dimensions.

(1) Les réformes de l'éducation et de la recherche portent directement sur la connaissance. Certaines réformes, concernant l'enseignement supérieur et la recherche, précèdent la stratégie de Lisbonne<sup>3</sup> mais en font partie : c'est le processus de Bologne (1999, professionnalisation de l'enseignement supérieur, unités de valeur comme unités capitalisables, mobilité des étudiants et des enseignants chercheurs).

(2) La transformation de "l'État providence" en "État social actif" (*Workfare State*), s'attaque aux conditions sociales des populations dans l'économie de la connaissance. Ces conditions concernent en particulier la "lutte contre l'exclusion", le chômage et les retraites.

Certes, cette stratégie, qui prolonge des "réformes" déjà entreprises ou les accélère, s'applique à l'Europe. Mais ailleurs dans le monde, et en particulier aux États-Unis, des stratégies équivalentes sont réalisées. Pour les pays de l'OCDE, les recommandations intitulées : *L'économie fondée sur le savoir* ont été formulées en 1996. Mais si nous voulons comprendre le(s) rapport(s) entre une "économie de la connaissance" et les réformes de l'État, entre la production d'"innovations" et le "nouveau management public", il importe de mieux cerner ce que veut dire "économie de la connaissance".

L'économie fondée sur la connaissance est-elle vraiment une "économie", autrement dit un système productif de richesses et de profit ? En quoi ce qui se trouve qualifié de "connaissance" serait-il une matière première économique et une "machine" dans la production du profit ? Dans la production économique, la connaissance est-elle un travail distinct de la production matérielle ? La "connaissance" n'est-elle pas plutôt

1 Conclusions de la Présidence, Conseil Européen de Lisbonne, 23 et 24 mars 2000.

2 Communication de la Commission Européenne, Bruxelles, le 3.3.2010, COM(2010) 2020, *Europe 2020, Une stratégie intelligente, durable et inclusive*, pour le Conseil Européen des 25 et 26 mars 2010, p. 9.

3 Il faut différencier la stratégie de Lisbonne, de mars 2000, qui porte sur "l'économie de la connaissance" et le Traité de Lisbonne, signé le 13 décembre 2007, et qui modifie les traités de Rome et de Maastricht.

“ incorporée ”, matérialisée, dans les produits et les services aussi bien que dans leurs procédés de fabrication ?

Vers la fin des années 1950, aux États-Unis en particulier, on s'est posé la question de savoir quel pourrait bien être le futur du système capitaliste après la grande industrie. Par exemple, W. W. Rostow<sup>4</sup> (1960) identifie plusieurs étapes de la “ croissance économique ” : la société traditionnelle, le démarrage (*take off*), la marche vers la maturité (qu'on a ensuite appelée le “ développement ”) et l'ère de la consommation de masse. Il se demande ce qui pourrait bien succéder à la consommation de masse, sans pouvoir répondre à la question. On a cherché diverses voies en parlant de la société de services, de la société post-industrielle, et, autour de l'an 2000, de la “ nouvelle économie ”, de la société de l'information. Mais, déjà vers la fin des années 1960, Peter F. Drucker<sup>5</sup> répondait : la société de la connaissance.

L'expression “ économie de la connaissance, qui apparaît dans les textes officiels européens, signifie plutôt “ économie fondée sur la connaissance ” (*Knowledge-based economy, économie fondée sur le savoir*, cf. OCDE). Et, contrairement à ce qu'on pourrait croire, l'économie fondée sur la connaissance ne met pas seulement en jeu l'éducation, spécialement l'enseignement supérieur, et la recherche, mais concerne la plupart des activités économiques et sociales. Dans les statistiques de l'OCDE et d'Eurostat, les industries, manufacturières et de services, sont classées en fonction de leur intensité en connaissance, critère supposé mesurable. Dans un deuxième sens, distingué par Dominique Foray, “ économie de la connaissance ” se réfère à une spécialité de la “ science économique ” qui a pour domaine d'étude la connaissance prise comme bien économique. L'“ économie fondée sur la connaissance ” revient à orienter la connaissance vers l'innovation comme moyen de profit.

L'économie fondée sur la connaissance est conçue et présentée par les économistes et le milieu dirigeants comme une nouvelle “ phase ” du système capitaliste, et en particulier afin de “ légitimer ” le “ changement ”, la “ réforme ”. Mais cela n'a rien d'évident. Le rapport du Commissariat Général au Plan intitulé : *La France dans l'économie du savoir*<sup>6</sup>, pp. 22-23, fait état des divergences entre économistes. Selon les économistes néo-classiques, si la connaissance devient un marché, il y a continuité dans l'extension des rapports de marché et non pas rupture. Pour les économistes du développement il y a bien rupture, car, avec la connaissance, un changement de dynamique économique, une dynamique d'innovations continues, se met en place. Le rapport ne résout pas explicitement la question mais, par une sorte d'acte de foi, fait comme si il y a une rupture, et donc une nouvelle phase d'histoire économique.

Sans vouloir la trancher dans cet article, cette question présuppose les questions suivantes, questions qui sont le plus souvent masquées par la problématique de la phase historique.

L'économie fondée sur la connaissance, cela représente-t-il une évolution “ naturelle ” du système capitaliste ? Est-elle le prolongement logique et spontané des tendances socio-économiques et techniques du siècle précédent ? Après l'industrialisation de la manufacture, puis l'application des méthodes industrielles au travail agricole, n'y aurait-il pas une industrialisation du travail de la connaissance, une industrialisation

---

4 W. W. Rostow, *The Stages of Economic Growth*, Cambridge, Ma, Cambridge University Press, 1960, traduction française M.-J. Du Rouret, *Les étapes de la croissance économique*, Paris, Édition du Seuil, 1963.

5 Peter F. Drucker, *The Age of Discontinuity*, New York, Harper and Row, 1968-1969.

6 Paris, La Documentation française, 2002.

s'appuyant notamment sur un système de machines en réseaux, sur les technologies de l'information et de la communication (TIC) ?

Mais en même temps ces technologies ne sont-elles pas l'instrument privilégié d'une nouvelle manière de gouverner les populations, d'une stratégie socio-politique, une stratégie visant à maintenir la position dominante des pays occidentaux et à rendre illimité le futur du système capitaliste ? Cette stratégie répond à l'évidence à des enjeux économiques : favoriser les "industries créatives", porteuses de nouveaux marchés, plutôt que les vieilles industries parvenues à maturité. Cette stratégie répond à un enjeu politique : étendre le "gouvernement d'entreprise", la "gouvernance", à l'ensemble de la société et du monde.

Cette stratégie n'a-t-elle pas en même temps une dimension culturelle plus générale, comme "politique de civilisation", visant à transformer toutes les personnes en capital humain ?

Parmi les éléments qui constituent la "société de la connaissance", plusieurs conditions ont été élaborées et pratiquées dès les années 1950 : le management par objectifs (Peter Drucker, entre autres), et la construction de la personne comme entrepreneur de soi-même dans la notion de capital humain (école de Chicago). D'autres éléments, tels que la réforme de l'État, aussi bien à travers la "gouvernance" que dans la gestion comptable (LOLF ou loi équivalente), commencent à se mettre en place dans les années 1980-1990 d'abord dans les pays anglo-saxons. Les inventions et innovations liées à l'informatique et aux télécommunications, en particulier la miniaturisation des machines informatiques, interviennent dans les années 1970. Enfin, dans les années 1960-1970, les économies des pays développés initient, vis-à-vis des pays dits en développement, ou émergents, une nouvelle division internationale du travail : non plus seulement produits manufacturés/matières premières, mais surtout : produits et services à haute intensité technologique/produits et services à technologie courante. Tous ces éléments se sont développés de façon plus ou moins indépendante et hétérogène. Mais il semble bien qu'ils aient été réunis en système plus ou moins cohérent, en stratégie socio-politique d'économie fondée sur la connaissance, à la fin des années 1990, dans le cadre de l'OCDE (1996) et de l'Union Européenne (2000).

Si la connaissance doit être prise comme facteur de production économique, elle doit (I) pouvoir être transformée et réduite en capital productif. Mais, par contrecoup, (II) la notion de connaissance en est modifiée. Tout cela (III) entraîne une construction sociale de la main d'œuvre, des territoires et des populations, une construction différente, orientée vers la production de capital humain. C'est ce que nous allons voir plus précisément.

## **I. RÉDUCTIONS I : TRANSFORMER LA CONNAISSANCE EN CAPITAL**

En réalité, faire fonctionner la connaissance comme un bien économique n'a rien de naturel. Car le système économique fonctionne comme un système richesse-pouvoir (aux États-Unis on dit *Wealth and Power*). Dans un système économique, ce qu'on entend par "connaissance" n'a rien à voir avec la connaissance telle qu'on la comprend, dans l'esprit des modernes depuis le XVII<sup>ème</sup> siècle et les Lumières, comme condition d'émancipation, comme critique des préjugés. C'est au contraire un appauvrissement de la

connaissance car cela se réfère exclusivement aux inventions techniques et aux innovations économiques, et sans dimension critique. D'un point de vue économiste très réducteur et très relativiste, les domaines et les rôles des sciences et des techniques sont brouillés, rendus perméables. Mais alors la connaissance est interprétée d'un point de vue exclusivement instrumental : ce serait un outil, privilégié certes, l'outil par excellence, mais un outil à la manière d'une machine.

Bien sûr, dans la langue usuelle et dans les émissions et articles de vulgarisation scientifique, on ne fait pas toujours la différence entre connaissance ou science et technologie. Néanmoins, une telle différence s'impose, car la recherche de la vérité, ou de vérités, ainsi que la recherche du sens, se distingue, parfois radicalement, de la recherche de l'utilité et toujours de la recherche du profit.

Ainsi, dans un contexte de rivalité politique et idéologique, et dans ce qui nous apparaît comme un des premiers jalons pour l'économie de la connaissance<sup>7</sup> (*Rate and direction of inventive activity*, Princeton, 1962), l'introduction de Richard R. Nelson est claire : comme deuxième raison pour avancer une analyse économique de l'activité d'invention, l'auteur indique (p.4) les motifs de sécurité nationale et la compétition technologique avec l'URSS (les états-unis ont été surpris par le lancement du satellite Spoutnik en 1957). On peut aussi se référer à la crainte, répandue dans les années 1980 aux États-Unis et en Europe, d'être dépassés technologiquement par le Japon. L'économie de la connaissance apparaît comme une réponse à un problème à la fois économique et politique : maintenir la supériorité technologique de l'Occident et par là un avantage concurrentiel sur le reste du monde<sup>8</sup>.

### ***Faire fonctionner les connaissances comme un bien privé***

Quand on parle de marchandisation de la connaissance, de la recherche, la connaissance apparaît comme une marchandise très particulière, non pas seulement comme un objet de consommation, mais surtout et principalement comme un moyen de produire de nouvelles connaissances, de nouveaux produits et de nouveaux processus de fabrication, autrement dit comme un capital, un bien susceptible d'engendrer du profit, et qui est dit " intangible " ou immatériel (par opposition au capital matériel représenté par des machines).

Faire de la connaissance un bien économique, un capital, c'est un processus qui se heurte à des difficultés. Ces difficultés constituent ce que Foray appelle le " dilemme du bien public "<sup>9</sup>. Kenneth Arrow<sup>10</sup>, auquel Foray se réfère, identifie trois difficultés : (1) l'appropriabilité, (2) la divisibilité et (3) l'incertitude. (1) La connaissance nouvelle, l'invention, ne peut pas devenir complètement une propriété privée, un droit d'usage exclusif. Celui qui transfère à un autre le droit d'utiliser une connaissance ne perd pas pour autant l'usage, ni le droit d'usage, de cette connaissance, comme c'est le cas pour d'autres produits ou services. L'appropriation est donc incomplète. (2) En outre, une connaissance, si elle est vendue, doit être vendue en bloc et non au détail : celui qui achète se procure la connaissance complète et non pas seulement le fragment de connaissance qui l'intéresse. Car la connaissance est difficilement divisible. Par exemple, un entrepreneur qui, dans un brevet d'invention, est intéressé par la description d'un circuit intégré et non par la description d'une machine dans son ensemble, est obligé d'acheter

---

7 *The Rate and Direction of Inventive Activity : Economic and Social Factors*, Princeton, Princeton University Press, 1962.

8 Peter F. Drucker, ouvrage cité, p. 72.

9 Dominique Foray, *L'économie de la connaissance*, Paris, La Découverte, 2000, 2ème édition refondue 2009, Ch. V, pp, 57-67.

10 *The Rate and Direction of Inventive Activity*, ref, citée, pp. 609-625.

l'exploitation de l'ensemble du brevet. Mais Il faut noter qu'aujourd'hui, dans la recherche biomédicale, les universités, instituts, laboratoires et entreprises pharmaceutiques, peuvent découper la connaissance, qui porte alors sur des fragments de gènes ou même des molécules. (3) Enfin, celui qui achète la connaissance ne peut pas être certain de la qualité de cette connaissance avant de l'avoir achetée et d'en faire usage. C'est la raison pour laquelle, selon Kenneth Arrow, les revenus des inventeurs sont toujours inférieurs à ce qu'ils devraient être en proportion de leur travail. Afin de réduire ces difficultés et en particulier ces incertitudes, Kenneth Arrow propose le maintien d'un financement public et, pour la recherche-développement industrielle, sa concentration dans les grandes entreprises. Mais Kenneth Arrow sous-entend l'argument principal, selon lequel pour faire fonctionner la connaissance et la recherche fondamentale comme un bien privé il faut les orienter vers les applications industrielles.

Foray parle de " bien public ", ce qui fait de la connaissance une propriété publique au même titre que le réseau ferré en France. Mais, du fait que la connaissance n'est pas strictement appropriable au sens d'une propriété capitaliste, privée ou publique, la connaissance est plutôt un bien commun, tout comme l'air ou l'eau. Par contre, à la différence de l'air ou de l'eau qui sont des choses naturelles et qui sont là sans intervention humaine, la connaissance constitue un bien commun paradoxal car elle résulte du travail humain.

### ***Privatiser un bien commun : breveter des connaissances***

Qu'à cela ne tienne ! Pour faire de la connaissance une propriété privée, et par là un capital, il " suffit " de modifier la législation des brevets, le droit de la propriété intellectuelle.

Une première étape est représentée par le Bayh-Dole Act ou *Patent and Trademark Law Amendments Act* du 12 décembre 1980, aux États-Unis, sous la présidence de Jimmy Carter. Cette loi comporte deux mesures principales : 1) elle autorise les universités et laboratoires fédéraux à déposer des brevets concernant des connaissances générales (la recherche fondamentale) qui sont susceptibles d'applications, et 2) elle autorise ces institutions à vendre des licences d'exploitation de ces brevets à des entreprises de moins de 500 employés [il n'est pas très difficile de **créer** un laboratoire privé employant au plus 499 personnes], et à partager les revenus entre l'institution et les chercheurs.

Dans le cadre de l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce), les accords ADPIC (*Accord sur les Aspects des Droits de Propriété Intellectuelle qui touchent au Commerce*, annexe IC aux accords de Doha) adoptés le 14 novembre 2001, étendent la durée de validité des brevets à 25 ans pour les pays où ce n'était pas le cas, rangent l'invention des logiciels sous le régime du droit d'auteur, ce qui est très favorable aux grandes entreprises de l'informatique. En contrepartie, l'accord ADPIC prévoit des dérogations en cas d'urgence sanitaire. En France, la recherche fondamentale ne peut pas être objet de brevet. Mais les lois de 1999 et de 2006 concernant la recherche<sup>11</sup> contournent la difficulté : des chercheurs peuvent valoriser leur travail de recherche en fondant une entreprise, ou en établissant un partenariat avec une entreprise privée tandis que des limites sont mises à la détention du capital. Plus généralement, la loi de 2006 autorise les universités et laboratoires publics (CNRS, INRA, INSERM, etc.) à former des partenariats avec des entreprises privées : ces partenariats ont reçu un nom de baptême : les instituts Carnot. De plus, la loi LRU elle-même, dans son article 33, autorise les " droits de propriété intellectuelle " pour les établissements : autrement dit, les universités peuvent

---

11 Cf. notre article, *La Loi LRU ou l'Université-entreprise*, <http://perso.orange.fr/CommissionDLA37/>

breveter les recherches à applications économiques.

### ***Induire un comportement d'entrepreneur***

Mais cela ne suffit pas encore. Si la connaissance doit fonctionner comme capital, elle doit s'intégrer dans un marché concurrentiel. Dans la recherche fondamentale, *a priori* on ne s'intéresse pas spécialement aux applications industrielles et encore moins au marché. Mais il est possible d'amener les universités et les instituts de recherche à un comportement de marché en y introduisant, là où il n'existe pas, un comportement d'entrepreneur (=entrepreneur privé)<sup>12</sup>. C'est bien l'un des objectifs principaux des réformes de l'université, et de la recherche, au cours des 30 dernières années.

### ***Mise en concurrence afin d'obtenir un flux continu d'innovations***

Au cours du XXème siècle, les processus d'invention technique et d'innovation économique ne sont presque plus le fait d'individus plus ou moins isolés. Ces processus sont devenus des phénomènes collectifs, qui mettent en jeu des équipes de chercheurs et d'ingénieurs, de cadres administratifs dans les grandes et très grandes entreprises, ou, dans le cas d'industries naissantes ou nouvelles, des clusters d'équipes. Par exemple, aux États-Unis, le nombre de brevets déposés annuellement par les grandes entreprises a dépassé celui des brevets déposés par les individus en 1932-1933<sup>13</sup>. Ainsi, la politique de la connaissance, et l'économie fondée sur la connaissance, visent à créer les conditions d'un flux continu d'innovations. Ces conditions sont à deux niveaux : (1) produire un vivier suffisamment large de chercheurs, et, (2) pour la recherche fondamentale, passer de l'émulation pour la découverte et l'invention à la concurrence et aux incitations individuelles. (1) Le premier groupe de conditions est analogue à celui qui est invoqué par Vannevar Bush (*Science, the Endless Frontier*, juillet 1945). Pour assurer un flux continu de connaissances nouvelles, c'est-à-dire, pour Vannevar Bush, de découvertes en recherche fondamentale, et cela afin d'alimenter la recherche industrielle, il faut augmenter le nombre d'étudiants, car, en partant d'une masse élargie d'étudiants, se dégagera une élite de chercheurs. C'est un raisonnement de pure statistique sociale. Plus le nombre d'étudiants est grand, et plus est grande la probabilité que s'en dégage un nombre suffisamment grand de chercheurs, et plus le nombre de chercheurs est grand, plus est grande la probabilité d'un flux continu de découvertes et d'inventions. Ce raisonnement vaut pour les innovations, autrement dit les applications économiques des inventions techniques ou autres. On peut ainsi comprendre un des objectifs des mesures prises : soit, comme en France, favoriser l'allongement de la scolarité jusque dans le supérieur (la loi d'orientation pour l'avenir de l'école, avril 2005, dite loi Fillon, pose, entre autres, comme objectif la moitié d'une classe d'âge au niveau licence) ; soit, surtout dans des pays d'Europe du Nord tels que la Suède, la formation tout au long de la vie.

(2) Les conditions de second niveau consistent à faire travailler en parallèle plusieurs équipes sur un projet semblable ou sur des projets analogues. Mais, en raison de la gestion individualisée des "ressources humaines", mettre en parallèle revient à mettre en concurrence.

Et si le flux de découvertes et d'innovations est bien continu, la connaissance peut alors fonctionner réellement comme capital.

---

12 Michael Gibbons, Camille Limoges, Helga Nowotny, Simon Schartzman, Peter Scott and Martin Trow, *The New Production of Knowledge*, London, Sage Publications, 1994, p. 82, p. 145.

13 *Rate and Direction*, *idem*, *tableau statistique*, p.62.

## ***Le travail comme travail de connaissance***

Cela a pour conséquence une conception nouvelle du travail et de la division sociale du travail. Cette conception est d'abord exprimée par Fritz Machlup<sup>14</sup>, par exemple à propos des services médicaux (p. 330) : Machlup distingue et sépare ce qui, dans le travail d'un médecin, d'un chirurgien, relève de la connaissance (diagnostic, prescription et pronostic) et ce qui relève du praticien (les gestes cliniques, ou opératoires). De même, dans tout travail, la connaissance est distinguée des gestes pratiques afin d'être soumise à une gestion spécifique, en particulier par l'incitation à innover.

## **II. RÉDUCTIONS II : UNE NOTION ÉLARGIE ET FLEXIBLE DE CONNAISSANCE**

La connaissance qu'on fait ou veut faire fonctionner dans les processus économiques n'est pas exactement la connaissance telle qu'on la comprend dans les universités ou les instituts de recherche, ou même dans l'enseignement scolaire. La connaissance ne vise pas alors la découverte ou l'invention d'un sens objectif ou d'un sens humain du monde et des relations humaines, mais devient exclusivement l'instrument pour le contrôle de la nature et des humains. Les économistes et les gestionnaires s'appuient sur des tendances ou des courants qui existent dans la recherche, mais ils produisent à partir de là une conception economiciste, et instrumentale, de la connaissance.

### ***Connaissance réduite à l'innovation***

Dans les premiers jalons de l'économie de la connaissance, au cours des années 1960, beaucoup d'économistes et de gestionnaires, mais pas tous, définissent la connaissance comme information, et cela en référence à la théorie de l'information et à la théorie mathématique de la communication. Néanmoins, si on se situe au point de vue de la production des connaissances et non pas au point de vue de la transmission et de la circulation de ces mêmes connaissances, cette définition n'est pas tenable. C'est pourquoi, surtout à partir des années 1980, le point de vue qui prédomine chez les économistes consiste à différencier la connaissance comme produit, et donc comme information, et la connaissance comme travail de recherche ou comme "capacités de produire de nouvelles connaissances"<sup>15</sup>. Mais déjà Machlup, en 1962, reprend partiellement le modèle de la communication et parle (p. 13) d'information pour la transmission de ce qui est déjà connu tandis que le terme de connaissance au sens propre désigne la production de nouvelles connaissances, production qu'il appelle "changement d'état de connaissance dans l'esprit du chercheur".

### ***Classification instrumentale de la connaissance***

Machlup développe une classification économique des types de connaissances. Il commence (p. 16) par écarter la définition de la connaissance par son caractère scientifique. En effet, dit-il, classer les connaissances par rapport au critère

---

14 Fritz Machlup, *The Production and Distribution of Knowledge in the USA*, Princeton, Princeton University Press, 1962.

15 Cf. Dominique Foray, ouvrage cité, Ed. 2009, p. 10.

scientifique/non scientifique n'est pas utile pour l'analyse économique qui est son propos, et cela parce qu'il n'y a pas d'interprétation universellement acceptée du concept de science. Partant de là (pp. 21-22), il propose cinq types de connaissance : 1) la connaissance pratique, en tous domaines, 2) la connaissance intellectuelle, 3) la connaissance de conversation et de loisir, 4) la connaissance spirituelle et 5) la connaissance non délibérée (*unwanted*), qui est acquise sans avoir été cherchée. Cette classification se réfère à une notion bien large, et bien relativiste, de connaissance. En effet, Machlup ne retient pas (pp. 22-23) la vérité comme critère pertinent pour la connaissance du fait que, là aussi, le concept de vérité et celui de connaissance vraie sont bien trop controversés parmi les philosophes. La connaissance se produit dans tout un ensemble d'industries, certes. Mais pour légitimer l'analyse économique, il faut une notion très large de connaissance.

En se fondant sur l'esprit de cette première tentative de classification, l'OCDE, dans *L'économie fondée sur le savoir*, 1996, propose une classification qui est devenue une norme pour les économistes. L'OCDE (p. 12) différencie quatre catégories : 1) la connaissance des " faits " ou information (*Know-what*), 2) la connaissance scientifique des principes et des lois de la nature (*Know-why*), qui est à la base du développement technologique, 3) les métiers et compétences ou la capacité de faire quelque chose (*Know-how*), compétences qui sont internes aux entreprises, et 4) savoir où chercher les connaissances, les informations, et savoir qui les possède (*Know-who*), savoir qui relève de " l'apprendre à apprendre ".

Cette classification de la connaissance s'appuie sur les catégories conceptuelles et statistiques de la recherche élaborées dans les années 1950 par la National Science Foundation (États-Unis) et unifiées sous le terme de " recherche-développement " <sup>16</sup> (ou R & D) : la recherche fondamentale se réfère aux projets qui n'ont pas d'objectifs commerciaux particuliers, la recherche appliquée consiste dans les projets qui ont des objectifs commerciaux spécifiques, et le développement ou, dans l'usage français, la recherche-développement industrielle, a pour finalité de traduire les découvertes en produits et processus de fabrication. Ainsi, la connaissance, la recherche, sont interprétées du point de vue des applications industrielles et du profit (les objectifs commerciaux). En effet, ces catégories sont construites pour interpréter la recherche-développement industrielle et la mesurer dans des statistiques. La recherche-développement industrielle joue alors le rôle de modèle, de " paradigme " pour la recherche dans les universités et les instituts. Ces catégories de la National Science Foundation ont été intégralement reprises en 1963 par l'OCDE, et codifiées dans le manuel d'indicateurs statistiques Frascati <sup>17</sup>, qui est révisé à peu près tous les dix ans.

Dans l'optique de ces classifications, ce n'est pas la recherche de vérités qui importe, et encore moins le plaisir de la réflexion et de la discussion collectives, mais c'est bien plutôt l'efficacité pratique et pragmatique ainsi que " l'efficience ", c'est-à-dire le rapport entre coûts et résultats. Car le postulat implicite pour la National Science Foundation, l'OCDE et les instances européennes revient à poser que la connaissance pour l'industrie et le profit et la connaissance tout court, c'est la même chose. De même que le savant est devenu le " scientifique ", soumis à une tâche partielle et parcellaire, de même la recherche est intégrée dans la division sociale du travail toujours plus ramifiée. La physique n'est plus le modèle dominant de la recherche. Depuis 1945, mais progressivement, la bio-médecine et l'informatique, ou une sorte de bio-informatique, deviennent le modèle, le " paradigme ". En effet, la recherche dite fondamentale, par

---

<sup>16</sup> *Science and Engineering in American Industry, Report on a Survey*, National Science Foundation, Washington D. C., U. S. Government Printing Office, 1959, pp. IX, 14, 98.

<sup>17</sup> Edition 2002 du manuel, p. 34.



exemple en biologie la recherche sur les gènes et les relations gènes-maladie, devient comme une partie de la recherche appliquée. En bio-médecine, il s'agit d'identifier les relations entre un principe actif et une action thérapeutique présumée. Dans la recherche pharmaceutique, il s'agit de concevoir et fabriquer une molécule correspondante, de mener des essais cliniques sur des patients volontaires, sous la surveillance de médecins sous contrat avec les firmes pharmaceutiques. L'aspect "développement" de cette R&D consiste à concevoir la fabrication industrielle en série.

### **Gestion productive des connaissances : connaissances codifiées ou connaissances tacites ?**

Depuis les années 1980, les politiques de la connaissance et de sa gestion économique ont ajouté une nouvelle différenciation, celle entre les connaissances codifiées et les connaissances tacites<sup>18</sup> ). Une connaissance codifiée est une connaissance explicite, formulée dans un langage systématique, éventuellement selon un modèle mathématique, et ainsi entièrement publique. Au moyen des TIC, les coûts de transmission et de reproduction d'une telle connaissance sont très faibles et considérés comme nuls au regard de l'investissement dans sa production. L'expression de "connaissance tacite" se réfère à Michael Polanyi,<sup>19</sup> qui parle plutôt de dimension tacite de la connaissance. Ce serait une connaissance non explicitée dans un langage ou même impossible à expliciter. Car chacun de nous en sait plus qu'il n'est capable de l'exprimer dans un langage. Il en va de même pour les collectifs de travail dans l'industrie et la recherche. Une semblable connaissance est en effet incorporée dans les gestes productifs des travailleurs, dans leur savoir-faire et dans l'expérience collective des équipes en atelier, dans les bureaux de recherche, etc. Si on peut codifier une connaissance, la productivité du travail de fabrication, mais aussi du travail de recherche, augmente de manière significative. Par contre, si la connaissance, ou certains de ses éléments, restent tacites, la productivité du travail, dans sa dimension de connaissance, de savoir-faire, n'augmente que lentement. Alors, du point de vue économique, un problème se pose en ce qui concerne la stratégie d'investissement : investir dans la codification en vue de la production de logiciels de conception et de fabrication ? Investir dans la gestion de l'expérience collective, car le maintien d'éléments tacites, et donc non codifiés, procure à l'entreprise un avantage concurrentiel (par là, elle sait faire ce qu'aucune autre entreprise ne sait faire) ?

### **Brouiller les frontières entre domaines de recherche**

Afin de garantir un flux continu d'inventions et d'innovations, une masse suffisamment large de chercheurs, d'ingénieurs et de techniciens ne suffit pas. La connaissance se développe continûment en réseaux, qui relient entre elles les équipes dans la concurrence et la coopération. Les réseaux de connaissance se construisent selon le schéma cybernétique de la communication et de la théorie de l'information. Un schéma cybernétique, en effet, ne fonctionne pas comme un ordre spontané, marchand, entre individus isolés à la manière de Hayek, mais comme un système qui crée les conditions de son auto-contrôle, qui se corrige par des mécanismes d'auto-régulation, dont l'exemple type est le thermostat. Pour l'innovation, on parle alors de "communautés apprenantes" ou d' "entreprises apprenantes". Avec la constitution de l'Internet, les réseaux de connaissance acquièrent une existence physique bien identifiée. Les inventions,

---

18 Cf. Dominique Foray, ouvrage cité, Ch. IV, pp. 51-56.

19 Michael Polanyi, *The Tacit Dimension*, University of Chicago Press, 1966, 2ème édition 2009.

accélérées au moyen de ces réseaux, portent sur les caractéristiques techniques des produits, services et procédés. Mais les économistes, en suivant Schumpeter<sup>20</sup>, mettent depuis les années 1980 l'accent sur les innovations, les créations économiques réalisées à partir des inventions de tous ordres, y compris dans les relations sociales et la culture. L'innovation est personnifiée par l'entrepreneur, dont la fonction sociale est d'ouvrir de nouveaux horizons à l'économie, d'introduire la nouveauté : l'innovation consiste, selon Schumpeter, dans une recombinaison originale des facteurs de production existants. Mais Schumpeter concevait l'innovation selon un schéma linéaire : découverte scientifique-invention technique-mise en œuvre dans la production-ouverture d'un nouveau marché, d'une nouvelle expansion du marché mondial. Aujourd'hui, les économistes (cf. OCDE, 1996, p. 15) se représentent l'innovation selon un schéma d'interactions, d'allers-retours en continu, de *feed-backs*, entre marché potentiel, recherche, connaissance, recherche-développement, production et mise sur le marché, car les consommateurs potentiels et les consommateurs effectifs sont en quelque sorte intégrés aux processus qui vont de la recherche, qui est activée en fonction d'un marché potentiel " prometteur " (de profit), à la mise sur le marché du produit ou du service finis. Il faut remarquer qu'aujourd'hui dans la langue usuelle, imprégnée de novlangue néolibérale, invention et innovation c'est du pareil au même. On ne fait pas toujours la différence entre invention technique et innovation économique. On emploie souvent le terme " innovation " pour désigner l'invention technique. Mais alors économistes, journalistes économiques et gestionnaires sont conduits à différencier d'une part les innovations de perfectionnement, " incrémentales ", et d'autre part les innovations de rupture, c'est-à-dire les innovations au sens de Schumpeter. Ce brouillage a bien une signification : interpréter non seulement la connaissance, mais aussi les techniques, en termes économiques uniquement.

Ces procédures d'interactions, dans les réseaux d'innovation, ont pour conséquence de modifier à leur tour la notion de connaissance. Elles tendent à brouiller le caractère disciplinaire des connaissances car, c'est bien connu, les disciplines, incorporées dans les institutions universitaires et dans l'enseignement scolaire, induiraient des rigidités à l'innovation. Aux dires des économistes et gestionnaires, l'innovation n'est effective et efficace que si la connaissance devient transdisciplinaire, ou transversale aux disciplines<sup>21</sup>. Si, en effet, la connaissance, la recherche, était seulement interdisciplinaire ou multidisciplinaire, elle resterait centrée sur les disciplines universitaires et leur caractère d'innovation serait alors bien moindre. Prenons l'exemple du travail sur le Sida. La recherche, dans un contexte " transdisciplinaire ", ne vise pas à découvrir des propriétés de l'immuno-déficience due au VIH, car ce serait une recherche disciplinaire. Mais l'objectif est de travailler sur un segment des médicaments anti-sida. Ce problème à résoudre peut associer des médecins, des biologistes, des chimistes, des informaticiens, des ingénieurs chimistes, etc. Le résultat serait un logiciel de production de molécule. Ainsi, l'innovation, par " *feed-back* ", porte sur la connaissance innovante elle-même, qui déborde ou dépasse le disciplinaire dans le transdisciplinaire.

### III. GESTION NÉOLIBÉRALE DES POPULATIONS

#### 1. Gestion néolibérale de la main d'œuvre

20 Joseph Schumpeter, *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, 1911, traduction française Jean-Jacques Anstett, *Théorie de l'évolution économique*, Paris, Librairie Dalloz, 1935.

21 Cf. ouvrage cité, *The New Production of Knowledge*. Dès l'introduction, p. 1, les auteurs distinguent le mode 1 de production de connaissance, créé dans un contexte disciplinaire et principalement cognitif, et le mode 2, qui est créé dans un contexte transdisciplinaire plus large, qui est en même temps un contexte social et économique.

## **Transformer les personnes en capital humain**

L'économie fondée sur la connaissance, en opérant la transformation de la connaissance en capital productif, incorpore du même coup les thèses des économistes de l'école de Chicago, développées dans les années 1960, sur le capital humain<sup>22</sup>.

La force de travail<sup>23</sup>, en fonctionnant comme capital humain, présente selon Schultz trois composantes d'investissement : l'éducation, la santé et la migration vers une occasion d'emploi plus avantageuse, autrement dit ce qu'on appelle aujourd'hui la mobilité<sup>24</sup>. Mais il n'y a pas de limites dans ce processus, car l'usage des loisirs, du temps libre, pour améliorer ses compétences et ses connaissances (*idem*, p. 25) peut aussi bien jouer le rôle d'investissement en capital humain. Plus généralement, du point de vue des économistes et des gestionnaires, il n'y a pas de limites à la réduction-conversion de l'être humain en production de valeur économique et source de profit.

C'est surtout à l'éducation que les économistes se sont intéressés. Cela signifie que la formation et le maintien d'une force de travail en état d'activité, en "état de marche", ne doivent plus fonctionner comme une dépense de consommation, mais comme un investissement. Par contrecoup, la consommation personnelle des familles est amenée à fonctionner non plus comme une dépense improductive mais comme un investissement. Et, dans ce sens, on sort de la "société de consommation". Si la personne, comme facteur de production, joue le rôle de capital humain, dans son rapport au marché du travail, elle se caractérise, par ses compétences, par son employabilité ou, selon l'expression des textes européens, par "la participation active au marché du travail". Les travailleurs, dans leurs fonctions de capital humain, sont amenés à devenir des entrepreneurs ou des co-entrepreneurs de leur propre travail dans des contextes concurrentiels, c'est-à-dire des innovateurs. L'éthique du travail incorpore une nouvelle dimension : la responsabilité<sup>25</sup>. En effet, l'entreprise seule ne serait plus l'unique garante de la qualité des produits ou services et de la satisfaction des consommateurs, mais la responsabilité deviendrait partagée entre l'entreprise et les travailleurs. Les questionnaires de satisfaction des clients vis-à-vis des employés de divers services (garagistes, centres d'appel, administrations, etc.) témoignent de ce transfert de responsabilité de l'entreprise ou de l'administration vers les salariés.

## **Management par la contrainte à la "qualité"**

Le travail, et le concept de travail, sont alors modifiés. La connaissance devient la dimension et la teneur principales du travail, et non pas la force physique, "manuelle", même dans les travaux les plus physiques. Ceci est le résultat également du management par objectifs, qui a été développé aux États-Unis dès la fin des années 1950 et le début des années 1960 pour les cols blancs<sup>26</sup>. Dans le travail de la connaissance, et dans la productivité de ce travail, les critères quantitatifs, le critère de temps en particulier, ne sont pas les plus importants ni les plus pertinents : ce sont au contraire les critères de qualité

---

22 Gary S. Becker, *Human Capital*, Chicago, Chicago University Press, 1964. Theodore W. Schultz, *Investment in Human Capital*, New York, The Free Press, 1971.

23 Drucker, Gary Becker emploient l'expression "force de travail" (*Labour force* ou *work force*) pour désigner ce qu'on appelle la population active, et non pas, comme Marx, pour indiquer les capacités productives d'un travailleur dans le contexte de l'exploitation capitaliste.

24 Theodore W. Schultz, ouvrage cité, pp. 24-25.

25 Cf. Peter Drucker, *The Age of Discontinuity*, Ch. 11, *How can the individual survive* (Comment l'individu peut-il survivre ?, pp. 243-260.)

26 Cf. Peter F. Drucker, *Managing for Results*, New York, Harper and Row, 1964.

qui prédominent. En effet, selon Peter F. Drucker, " pour certains travaux de connaissance et de service, la performance signifie la qualité. Prenez l'exemple des scientifiques dans un laboratoire de recherche où la quantité- le nombre de résultats- est tout à fait secondaire vis-à-vis de leur qualité. Car mieux vaut un nouveau médicament qui rapporte un chiffre d'affaires annuel de 500 millions de dollars et domine le marché que 20 médicaments qui sont des imitations et rapportent annuellement chacun 20 à 30 millions de dollars"<sup>27</sup>.

Le critère de qualité ne signifie pas seulement l'efficacité, comme le fait aussi un critère quantitatif, mais l'excellence, c'est-à-dire la capacité à dominer un marché, à dominer dans son domaine de spécialité (métier, produit, service, etc.). Comment un manager peut-il obtenir vis-à-vis des salariés une impulsion et une contrainte à la qualité ? D'une part, du fait que le plein emploi n'existe plus, le risque de perte d'emploi accentue la pression constante et les rapports de concurrence entre salariés. Mais d'autre part, vis-à-vis de la hiérarchie managériale, la contrainte à l'adhésion à l'esprit de l'entreprise, l'identité et la conscience professionnelle attachées au métier, la démarche de projet, amènent une intériorisation de cette contrainte permanente à la qualité, et la crainte de la dévalorisation de l'identité professionnelle. De là, la " gestion des ressources humaines " qui maintient cette tension par les procédures d'évaluation (fiches de poste, cercles de qualité, entretiens individuels), le " contrat " d'objectifs/indicateurs de résultats/évaluation des résultats effectifs/projet de formation continue, de mobilité, de reconversion, etc. Cette gestion s'effectue non plus dans le cadre d'une hiérarchie pyramidale traditionnelle, mais dans le contexte de pouvoir hiérarchique délégué aux échelons inférieurs.

### **Gérer les "compétences" et se gérer comme "compétences"**

Le travail est alors transformé. Bien que les salariés soient attachés au métier, leur travail n'est plus en réalité le métier, défini par des qualifications qui sont elles-mêmes certifiées par des diplômes. C'est une mission, correspondant plus ou moins à un niveau d'étude. Une mission se caractérise par un ensemble, un " portefeuille ", plus ou moins cohérent de compétences (cf. notre article sur l'évaluation des compétences<sup>28</sup>). Ce n'est pas la qualification qui fait le métier, c'est plutôt la mission qui fait, détermine, les compétences attendues, dans un cadre temporaire. La vie professionnelle est alors interprétée, et pratiquée par la gestion des ressources humaines, comme une suite plus ou moins continue de missions variables. Une compétence comporte bien une composante de qualification(s), mais plutôt comme niveau d'études que comme certification par un diplôme. Une compétence est représentée par un ensemble, lui aussi plus ou moins cohérent, de savoir(s), savoir-faire(s) et de savoir-être ou " attitude ", comportement. Dans ce sens et cette pratique, une compétence comporte une composante généraliste, " transversale ", en ce qu'elle doit être orientée vers l'innovation, et vers la prise de risques dans des situations mobiles et incertaines. Car les " acquis " (diplôme, " carrière professionnelle ") sont considérés comme moins importants que le renouvellement. Le travailleur, toujours comme capital humain, doit devenir l'entrepreneur de sa carrière professionnelle et la gestion des ressources humaines crée les conditions pour cela.

---

27 Peter F. Drucker, *The New Productivity Challenge*, 1991, in : *Classic Drucker*; Harvard Business Review Book, 2006, p.163. Traduction par nos soins.

28 *L'évaluation des compétences ou comment s'exerce le pouvoir néolibéral*.  
<http://perso.orange.fr/CommissionDLA37/>

## **Transformer l'éducation et la recherche en capital humain**

Dans le contexte de l'économie fondée sur la connaissance et du capital humain, l'éducation devient une stratégie d'investissement et un calcul coût/bénéfice attendu. Afin de créer les conditions de la mobilité du capital humain, l'éducation doit avoir un caractère transversal. Une telle éducation n'est pas l'instruction, qui consiste à acquérir des connaissances disciplinaires en mathématiques, dans la langue maternelle, en histoire, etc. C'est la formation, dont la dimension principale consiste, dans le sens néolibéral et managérial, à " apprendre à apprendre " comme compétence transversale, généraliste, et qui porte plus sur les manières de faire que sur le savoir et le faire. Car, toujours dans ce sens, apprendre, c'est d'abord apprendre des procédures, des protocoles, apprendre un comportement d'entrepreneur, d'innovateur, vis-à-vis des problèmes. D'une part, cela s'effectue ou doit s'effectuer dans le cadre de la formation tout au long de la vie (*long life learning*). D'autre part, les disciplines sont diluées dans la " culture " : par exemple, les compétences-clé de la Commission Européenne pour l'enseignement obligatoire ne nous parlent pas de mathématiques, de physique, de chimie ou de biologie, mais de " culture mathématique " et de " culture scientifique " : ce qui compte, ce sont moins les connaissances précises que des connaissances dans un esprit général. En bout de course, la notation, fondée sur l'enseignement disciplinaire des connaissances, doit se convertir en évaluation en fonction des trois composantes des compétences (savoir, savoir-faire, attitude). Ce que l'on nomme traditionnellement la culture, est réduit, dans l'esprit du capital humain, à la transmission d'un patrimoine. Et l'industrie du patrimoine, par exemple avec les restaurations des anciens centre ville,<sup>29</sup> est devenue une des industries culturelles de masse<sup>30</sup>.

Quant à la recherche (cf. notre texte sur la loi LRU), elle constitue l'industrie de la connaissance par excellence. En tant que capital, elle est gérée selon des contrats de projets et non pas de programmes, et selon des partenariats entre établissement ou laboratoire public et entreprises ou laboratoires privés. Comme on l'a vu, le " paradigme " de la recherche n'est plus la physique mais la bio-médecine et, pour ainsi dire, une sorte de bio-informatique.

Au flux continu d'innovations doit correspondre un processus continu de réforme(s) concernant l'école et la recherche. À peine une réforme est-elle mise en place, les experts et les gestionnaires sont en train de mettre au point la réforme suivante. C'est la mobilité et la flexibilité appliquées aux réformes. Quand il n'y a pas de réforme législative, les innovations " de terrain ", les expérimentations, de nouvelles formes de contrats jouent un rôle analogue à la loi. Cela vaut aussi, selon des conditions bien sûr différentes, pour les relations sociales de travail dans les entreprises. De là l'instabilité comme mode d'existence sociale et la perte de sens du savoir et du métier.

## **2. Renforcement des inégalités territoriales**

Une des conditions visant à créer un flux continu d'innovations réside dans la circulation facile et rapide des connaissances. Cela implique la création de "territoires" où se concentre la connaissance, territoires à la fois spécialisés et branchés sur les pôles dirigeants de l'économie mondiale. C'est le modèle des clusters, de la Silicon Valley en Californie, où se concentrent quantité d'entreprises de taille très variée travaillant dans le secteur des TIC, à la fois concurrentes et complémentaires. En France Toulouse pour

---

29 Cf. ouvrage cité, *The New Production of Knowledge*.

30 Cf. *The New Production of Knowledge*, Ch. 4, *The Case of Humanities*, p. 105.

l'aéronautique, Lyon pour les biotechnologies, Grenoble pour l'intelligence artificielle et les nanotechnologies, etc., visent à rivaliser d'excellence selon ce modèle.

Ces territoires de la connaissance s'étendent sur des superficies relativement modestes (une portion d'agglomération), mais ils ne peuvent déployer leurs potentialités que grâce à un environnement favorable, et à la condition expresse de s'inclure dans de vastes réseaux d'échanges internationaux, voire mondiaux.

Ces territoires de la connaissance présupposent de grandes universités, de taille mondiale. Par exemple, Bernard Larrouturou, ingénieur général des Ponts et Chaussées, a présenté en 2009, à la demande de la ministre de l'enseignement supérieur et de la recherche, Valérie Pécresse, un rapport sur le patrimoine immobilier universitaire. Interrogé par le journal *Le Monde* (05/10/2009), il dit, entre autres choses, que la taille critique d'une université d'importance mondiale se situe entre 3000 et 6000 doctorants, ce qui, compte tenu du cycle de la licence, correspond en France à environ 100 000 étudiants. En France, avec la loi sur la recherche de 2006 et la loi LRU de 2007, les universités sont caractérisées comme "Pôle de Recherche et d'Enseignement Supérieur" (PRES). Cette concentration en "pôles" se hiérarchise par rapport à des "pôles d'excellence", des pôles qui sont leaders dans leurs spécialités.

De plus, un pôle d'excellence, surtout axé sur la recherche fondamentale en France, ou une technopole, orientée vers la recherche appliquée et les innovations, ne sont viables que si ils sont partie intégrante d'une *Métropole*. Une métropole forme une agglomération de taille plus ou moins importante. Par exemple, Lyon est une métropole régionale tandis que Londres est une métropole mondiale. Une métropole cumule des fonctions dirigeantes (sièges sociaux d'entreprises), une grande accessibilité (infrastructures logistiques variées et combinées), et une forte attractivité, notamment pour les étudiants, les chercheurs et les cadres. Cela contribue à renforcer le potentiel de population très éduquée, potentiel qui, à son tour, favoriserait la circulation des connaissances dans des sens très larges, et la possibilité de "trouver" facilement et vite une main d'œuvre adaptée. Certaines agglomérations peuvent espérer compenser leur taille relativement modeste, qui les limite dans leur accession au rang de "métropole", en se constituant en réseau : cf. les contrats de communauté de communes entre Nancy, Metz et Épinal, ou entre Strasbourg, Mulhouse et Sélestat, et les projets Le Mans-Tours, etc.<sup>31</sup> À cette échelle relativement modeste, ces territoires se structurent, entre autres, grâce à des contrats de partenariats multiples (État, région, commune, université, institut de recherche, école, entreprises publiques ou privées, fondations, mécénat, éventuellement institutions de l'Union européenne en Europe, etc.). Ces contrats instituent et réalisent une logique de projet.

Les *mégalopoles* forment une concentration géographique de métropoles, dont l'exemple achevé est *Mégalopolis*, qui regroupe 50 millions d'habitants le long de la côte Nord-Est des États-Unis, de Washington à Boston. C'est évidemment dans les mégapoles que les territoires de la connaissance, constitués par les technopoles, peuvent en priorité trouver à la fois matière à se financer, à se spécialiser par l'apport des chercheurs les plus performants, et à échanger- donc à innover en permanence. Ainsi, le déploiement des technopoles au Japon prend-il appui sur la mégapole Tokyo-Nagoya-Osaka-Kobé.

L'économie fondée sur la connaissance est censée dépasser l'opposition entre l'ancrage territorial nécessaire à la production des biens et des services, notamment la production spécialisée de connaissances et d'innovations, et les échanges planétaires

---

31 Journal *Les Echos*, 02/01/2012, p. 5.

continus de connaissances, qui sont indispensables à l'irrigation de ces territoires. On pourrait reprendre à propos de ces lieux de productions de connaissances d'un genre nouveau la métaphore de *l'archipel*, qui est utilisée pour désigner les relations de concurrence et de complémentarité entre les métropoles mondiales.

Cette dynamique, qui est celle d'une appropriation capitaliste des territoires, repose sur le déni de tout ce qui lui est étranger et provoque la destruction de ce qui est commun à tous les habitants de la Terre.

Chacun de ces territoires se vit comme un îlot d'hyperconcentration de compétences, qui n'a de relations obligées qu'avec les autres îlots, même très éloignés et situés à l'autre bout du monde, et qui est totalement détaché du tissu économique et social d'où cependant il émerge. Cette tendance de tout "pôle" à traiter tout ce qui n'est pas lui comme une "périphérie" sans qualité trouve son expression la plus "achevée" dans cette économie fondée sur la connaissance qui hiérarchise à l'extrême les territoires, et qui accentue les inégalités entre les régions et entre les populations qui les habitent. En ce sens, l'économie fondée sur la connaissance est une expression privilégiée du projet néolibéral.

## CONCLUSION

### Réforme de l'État

L'économie fondée sur la connaissance, combinée avec le management par objectifs et le projet néolibéral, présuppose des adaptations dans les formes de gouvernement des populations. En ce sens, la réforme de l'État, aussi bien dans sa gestion comptable (la LOLF en France) que dans le nouveau management public (la "gouvernance"), marque l'orientation, plus ou moins réalisée selon les pays occidentaux, vers l'État-entreprise, l'État comme vecteur de l'innovation et comme lui-même "innovant".

Dans l'économie en général, et en particulier dans l'économie fondée sur la connaissance, les administrations publiques sont soumises elles aussi à la contrainte de productivité. Dans cette optique, les économistes ainsi que les gestionnaires administratifs et politiques ont étendu le "gouvernement d'entreprise" aux administrations publiques, et cela en formulant le "nouveau management public"<sup>32</sup>. Le gouvernement d'entreprise s'est déployé selon une double dimension.

(1) Du point de vue socio-politique, il vise à réaffirmer le pouvoir des actionnaires, des propriétaires, sur les managers, tout en intégrant les plus hauts dirigeants d'entreprise dans la sphère des propriétaires (primes, stocks options).

(2) Du point de vue des techniques politiques du management, cette "gouvernance" vise à mettre en place une sorte de division du travail entre pilotage stratégique, concentré et centralisé (définition des missions et objectifs, localisation des activités, allocation des moyens en capitaux) et pilotage opérationnel, décentralisé, aux niveaux des unités en réseaux (bureaux, usines, centres de recherche, réseau commercial, etc.).

Transposé dans les domaines du gouvernement et des administrations publiques, une telle "gouvernance" entraîne une différenciation nouvelle entre administration centrale, chargée du pilotage stratégique (par exemple en France les services du ministère de l'Éducation Nationale) et les services déconcentrés et/ou

---

32 Cf. notre article cité sur la loi LRU, <http://perso.orange.fr/CommissionDLA37/>, fichier pdf, p.9.

décentralisés de l'État (par exemple en France : les rectorats et inspections d'académie, les universités, les établissements scolaires), qui, à leur échelon de responsabilité, ont pour tâche le pilotage opérationnel et sont dotés d'une autonomie managériale, mais sont en même temps soumis à des contrôles beaucoup plus étendus et intensifs au moyen des indicateurs de performance. Cette "gouvernance" n'est pas moins bureaucratique, bien au contraire, ni moins omniprésente, en particulier dans sa gestion comptable en visant la traçabilité du moindre euro (ou autre monnaie) quant aux crédits de l'État, et plus généralement dans sa visée de contrôle total.

Dans le but de rendre l'État "productif", les dépenses publiques dans leur ensemble, et non pas seulement celles de l'État social actif, doivent passer de leur rôle de dépense passive, c'est-à-dire de dépense de consommation, à des fonctions de dépense active, c'est-à-dire d'investissement. Plus précisément, les dépenses publiques fonctionnent ou doivent fonctionner comme capital, même si le "retour sur investissement" public diffère du profit économique. Quant à l'État social actif, de même que l'éducation, il a pour mission la formation et le maintien des individus comme capital humain.

Le gouvernement actuel des populations favorise globalement l'économie fondée sur la connaissance par son activisme législatif et réglementaire. En tant que "savoir-pouvoir", selon l'expression de Michel Foucault, il est lui-même producteur de "connaissances" par les multiples statistiques et données engendrées par les administrations, par les multiples fichiers de contrôle et de surveillance. La puissance et la miniaturisation des moyens informatiques ont conduit, non pas à des simplifications et à des allègements de la "gestion", mais à des proliférations d'indicateurs statistiques et de mesures statistiques. La production de ces "connaissances", ou leur gestion, peut très bien être assurée par des entreprises privées, ou par un partenariat entre public et privé. Par exemple, dans l'Éducation Nationale en France, le service "Pronote" (cahier de notes, cahier de texte numérique et enregistrement de la validation du socle commun) relève d'une entreprise privée. Et une administration peut très bien vendre l'usage des statistiques et fichiers publics à des entreprises privées : ainsi, l'Islande a vendu l'exclusivité des données génétiques de la population islandaise à la société états-unienne Genplus.

## **L'entreprise totale**

Ce comportement n'est pas spécifique aux administrations publiques. C'est d'abord le "gouvernement d'entreprise", la "gouvernance"<sup>33</sup>, le projet d'entreprise totale. Car l'économie fondée sur la connaissance signifie la production de "connaissance" dans tous les domaines, y compris le domaine du management. Tout d'abord, les salariés doivent opérer comme parties prenantes (*stakeholders*) de l'entreprise, dans la mesure où leur projet individualisé (objectifs/indicateurs de résultats/évaluation/projet de formation), négocié dans le contrat de travail et les entretiens d'évaluation, s'inscrit dans le projet de l'entreprise. Ensuite, les moyens informatiques permettent la traçabilité de toutes les activités et opérations des salariés. La "transparence" est appliquée aux salariés, mais certainement pas aux directions d'entreprise et à leurs maîtres, les actionnaires.

Enfin, faire fonctionner les salariés comme capital humain revient à faire de toutes les personnes des capitalistes, du salaire, non pas le revenu obtenu par l'usage de la force de travail, mais un "retour sur investissement" par rapport à la formation et à l'activité productive. Autrement dit, ce projet d'entreprise totale procède au déni du salariat et donc des classes sociales au profit de "communautés" d'entreprise, d'établissement,

---

33 Cf. notre article sur la loi LRU, <http://perso.orange.fr/CommissionDLA37/>, fichier pdf p. 9.



etc. Et toutes les procédures d'individualisation, de même que la sous-traitance des activités de fabrication, ou les "délocalisations", n'ont pas pour seule motivation le profit, mais aussi visent à empêcher la constitution des salariés en classe sociale active.

## **Paradoxes de l'économie fondée sur la connaissance**

1. L'économie fondée sur la connaissance implique bien l'individualisation de la "gestion" des personnes, dans une sorte d'entreprise darwinienne de la survie du plus apte par la contrainte à l'innovation. Mais, comme le montre la prise en compte des "connaissances tacites" ou de la dimension tacite des connaissances, des innovations, les connaissances sont incorporées, et créées, non seulement par les individus mais aussi par les équipes (bureau, laboratoire, centre d'essai, atelier, etc.). L'individualisation du travail rencontre là ses limites et cela d'autant plus que les gestionnaires savent depuis longtemps (les années 1940) qu'une bonne ou une mauvaise atmosphère dans un collectif de travail, y compris sur une chaîne de montage, a un impact direct sur la productivité. C'est pour cela qu'a été inventé aux Etats-Unis le management des "relations humaines", par opposition au management autoritaire à la Taylor. Ce qui est en cause, ce n'est pas seulement l'opposition, dans le système capitaliste, entre individuel et collectif, entre privé et commun, mais le fait que le travail de connaissance, aussi bien comme processus de création que comme résultat, s'inscrit dans des relations collectives. Contrairement au mythe du génie solitaire, de l'inventeur isolé, ce sont bien les équipes qui inventent de nouvelles connaissances.

2. Cette dimension collective des recherches, des échanges, des discussions, montre que la notion de connaissance, à la fois large et flexible, qui est en jeu dans l'économie fondée sur la connaissance, est tout aussi bien restrictive et bornée. Sous le terme de "connaissance tacite", et dans la pratique des "communautés" d'innovateurs, elle englobe, indirectement, les dimensions affective, philosophique, culturelle en général, de la connaissance. Mais elle les englobe du seul point de vue de la dimension opérationnelle de cette même connaissance. En outre, elle ne les englobe que dans les limites où il est possible de quantifier la connaissance, de la mesurer dans un cadre statistique, et de définir, et mesurer à partir de là, une productivité dans le travail de la connaissance et des chercheurs (cf. les indicateurs de notoriété d'un article, le classement de Shanghai). Les dimensions de la connaissance, autres que sa dimension de productivité, qui ne **sont pas** quantifiables et qui restent largement implicites, ne peuvent être "gérées". Mais elles sont l'objet de la politique de la connaissance, et en particulier de la politique d'éducation : former/déformer les personnes à la productivité de la connaissance, à l'innovation, aussi bien par la conception des programmes d'enseignement, que par les procédures scolaires et les procédures d'évaluation.

3. On pourrait penser qu'une stratégie d'innovations continues entraîne "mécaniquement" des gains de productivité et de profit. On pourrait imaginer en outre qu'elle offre une réponse stable aux cycles économiques et aux crises potentielles ou réelles. Les économistes tels que Schumpeter ou Kondratiev ont pu montrer que les inventions techniques et les innovations économiques se concentrent sur certaines périodes, qu'elles se réalisent, selon l'expression de Schumpeter, "par grappes".

La stratégie d'économie fondée sur la connaissance se donne pour objectif de faire en sorte que les innovations forment un processus continu afin de surmonter le

ralentissement des gains de productivité et la baisse de profitabilité.

Néanmoins, si l'on prend l'exemple de l'industrie pharmaceutique, celle-ci témoigne du fait que les innovations, même relativement continues, ne sont en réalité que des perfectionnements de molécules déjà découvertes ou inventées<sup>34</sup>. En fait, la force motrice, en quelque sorte, d'une invention finit par s'épuiser dans des innovations de détails. En outre, contrairement aux innovations et aux routines de la recherche-développement, les inventions ne peuvent être planifiées, programmées, par une entreprise, car elles comportent une part d'inattendu, de hasard.

Ainsi, l'économie fondée sur la connaissance se révèle structurellement incapable de répondre aux difficultés du système capitaliste.

Commission DAL37. Mai 2012.

<http://perso.orange.fr/CommissionDLA37/>

[commissiondla37@wanadoo.fr](mailto:commissiondla37@wanadoo.fr)

---

34 Cf. Philippe Pignarre, *Le grand secret de l'industrie pharmaceutique*, Paris, La Découverte, 2003.