PAR YVON PESQUEUX

La gestion, exception sectorielle ou **prototype** de la « **privatisation** » de l'enseignement supérieur ?¹

Après avoir présenté une définition large de ce qu'est la privatisation et de ce qu'est la norme, cet article va étudier en quoi l'enseignement supérieur de gestion pourrait être considéré comme un prototype de la privatisation de l'enseignement supérieur à partir d'un examen critique du « modèle » de la *business school* dans le cadre de la « société de la connaissance ». D'un point de vue politique, la société de la connaissance est la production d'une société à un lieu donné et à un moment donné. La *business school*, en organisant l'acquisition de compétences managériales s'inscrit dans des logiques de production et de reproduction des élites. La question posée ici est celle de la privatisation inhérente aux modalités actuelles de la société de la connaissance dont la *business school* constitue le prototype.

Avant d'élaborer tout raisonnement sur la privatisation de l'enseignement supérieur et de voir en quoi l'enseignement supérieur de gestion pourrait être considéré comme un prototype de sa privatisation, essayons de fixer des jalons au flou sémantique du domaine en définissant ce qui est à l'œuvre quand on parle de privatisation et quand on parle de norme, le « prototype » pouvant être défini comme la concrétisation d'un projet (institutionnel, pour ce qui nous concerne ici).

1. Qu'est-ce que la privatisation ?

La privatisation est ce qui constitue la marque profonde du « moment libéral » actuel. La prolifération des droits inhérente au « moment libéral » et la représentation du fonctionnement de l'État-administratif dans les catégories de l'efficacité conduisent aujourd'hui au fractionnement du « bien commun » en « biens publics », ces biens devant être gérés comme des « biens privés », sans nécessairement aboutir à leur appropriation. Il en va ainsi de l'enseignement supérieur et, de façon

1. Des idées de ce texte sont reprises de *Gouvernance et privatisation*, Y. Pesqueux (2007).

« prototypale », de l'enseignement supérieur de gestion au regard d'un modèle émergent, celui de la *business school*.

Rappelons que les « biens publics » sont des biens et des services qui bénéficient à tous et qu'ils se caractérisent par la non-rivalité en termes de consommation (la consommation d'un bien par l'un n'en prive pas l'autre) et la non-exclusion (personne ne peut être exclu d'un droit à consommer le bien). Il en va ainsi de l'enseignement et donc de l'enseignement supérieur, par exemple. Des « biens publics » ne sauraient exister sans référence à une « communauté », donc à un « bien commun » dont l'aire de légitimation a glissé, dans le « moment libéral », de l'État-nation à d'autres territoires géographiques (le monde, la nation, la région, par exemple) et institutionnels (des communautés comme celle des entreprises, des marchés financiers, etc.). C'est ce qui fonde la demande de « biens communs » différenciés. Le « bien privé » est fondé au regard de la référence à la propriété. Ses caractères en sont l'exclusivité et la rivalité (tout le monde ne peut en profiter en même temps). Le « bien privé » peut donc aisément faire l'objet d'un échange de sa propriété et/ou de son usage. Avec le « bien privé », la propriété se trouve transférée à un acquéreur alors que ce transfert n'existe pas pour les « biens publics ». Les références inhérentes au « bien privé » sont donc l'individualisme construit autour de l'affirmation d'une propriété (le propriétaire), la propriété étant conçue comme l'extension de la personne aux choses, cette extension étant un des aspects considérés aujourd'hui comme constitutifs de la société et, en même temps, fondatrice d'une conception spécifique de la liberté individuelle. L'externalité est fondatrice de la distinction entre « bien

public » et « bien privé », le « bien privé » se constituant autour de sa propriété comme étant « externe » aux autres « biens » (« privés » et « publics »). Les « biens privés » sont en principe produits sans se soucier des externalités induites par le processus de production. Par définition, elles se situent dans l'univers des relations hors marché et leur gestion se situe donc dans le cadre de l'espace politique, sauf à partir du moment où elles prennent une dimension politique telle qu'elles entravent la vie quotidienne et/ou qu'elles sont susceptibles de nuire à la réputation de l'organisation qui les produit (les effluents d'une usine chimique par exemple). Il est également important de dissocier les « biens publics » des « biens communs », terme issu de la gestion des ressources naturelles. La notion de « bien commun » (*common pool resources*) ne s'applique en principe qu'aux ressources utilisées par un groupe humain donné (une prairie communale, un étang) dans la tradition du régime de propriété « communaliste » donc à l'exclusion d'autres utilisateurs en provenance d'autres communautés. Cette acception donnée au « bien commun » est proche de la notion de « bien club », c'est-à-dire de biens réservés aux membres qui font partie du dit « club » (associations sportives, artistiques, culturelles, etc.). Mais il existe aussi des proximités entre « biens publics » et « biens communs » dans leur localité avec des perspectives locales, régionales, nationales ou mondiales ; proximités qui jouent à plein dans le modèle de la *business school* supportées par les collectivités locales de leur implantation, l'association des anciens élèves, etc., mais à visée « mondiale ». La dimension de l'aire géographique de référence modifie la référence aux agents sociaux

concernés, met en avant leurs interdépendances, etc. C'est donc l'institutionnalisation du « bien commun » qui lui confère son caractère « public », d'où toutes les interrogations quant à ce caractère dans la mesure où, dans le « moment libéral », on est conduit à désinstitutionnaliser l'État (et les « biens publics » qui lui sont inhérents).

La complexité de la question des « biens publics » du « moment libéral » se trouve alors accrue par la globalisation qui pose une nouvelle question, celle des frontières entre des biens publics « globaux » et des biens publics « locaux ». La globalisation tend, comme son nom l'indique, à « globaliser » des biens publics (santé, enseignement, etc.). Un « bien public global » est un bien public dont les bienfaits dépassent les frontières. Les « biens publics globaux » possèdent deux traits distinctifs : la nature de leur « externalité » et l'interdépendance qui leur est inhérente. Leur « externalité » se caractérise par le fait que les impacts en jeu dépendent d'un stock de capital (physique, de connaissances, etc.), ce stock étant constitué par accumulation dans le temps. C'est, par exemple, le cas de la connaissance qui apparaît comme « bien public global » quand le stock de capital intellectuel accumulé produit un effet tel qu'il devient nécessaire de construire une connaissance sur elle, etc. L'interdépendance entre les « biens publics globaux » est de nature politique, économique et cognitive et touche des agents sociaux ayant des préoccupations différentes. Dans le cas de la connaissance managériale, par exemple, la représentation de différents groupes de populations concernées n'est pas la même que celle du groupe des entreprises, ces représentations étant interdépendantes dans la mesure où l'activité des

groupes de populations dans les entreprises est représentative des emplois et des revenus. Ces questions débouchent donc sur des interrogations quant à la production de « biens publics globaux ».

La privatisation contient en outre l'idée d'une forme de recouvrement entre « externalité » et « externalisation ». L'externalisation de la production des « biens publics » conduit en effet à reconsidérer à la fois l'appareil d'État, représenté alors comme un appareil de production « classique », c'est-à-dire assimilable à un appareil de production de « biens privés » et dont l'objet sera de produire des externalités positives sans pour autant les priver des bénéfices de l'externalisation au nom de l'efficacité. C'est alors ce qui autorise la privatisation. Cela rend, par exemple, la notion de « prison privée » concevable dans les termes d'une prestation hôtelière de type particulier, y compris avec la présence de fonctionnaires publics (les gardiens de prison) dans des territoires privés (la prison) à condition d'en concevoir l'articulation en termes de gouvernance. Il en va ainsi du modèle de la *business school* qui constitue, elle aussi, un lieu de tressage « public - privé » au regard de ses modalités de financement et de ses modalités de gouvernance. C'est ainsi que se développent les logiques de partenariat « public - privé ». Le « privé » déborde alors dans le « public » dans le cadre d'une gouvernance dérivée de la gouvernance « privée » sous l'argument stratégique de l'efficacité.

C'est pourquoi l'idéologie du « moment libéral » conduit à instituer le marché et ses catégories comme le lieu d'arbitrage de la régulation des « biens publics globaux » qui tendent ainsi à être gérés comme des « biens privés » (enseignement supérieur de gestion, par exemple), donc un univers où

la régulation doit prendre le pas sur la réglementation. Le marché comme institution est en effet considéré comme le lieu idéal du jugement d'efficacité alors que l'épaisseur politique des instances étatiques est représentée comme un frein et comme étant à la source d'une irréductible inefficacité. La privatisation expose les modalités de la production des biens publics aux catégories de l'efficacité et renforce ainsi le passage d'une représentation de la production orientée sur les processus vers une représentation orientée vers l'efficacité où vont dominer les aspects économiques du jugement (le classement des *business schools* au regard du salaire moyen de sortie, par exemple).

2. À propos des normes

Les normes sont devenues aujourd'hui des instruments de gouvernement « dépolitisés », dont la prolifération marque le mouvement de re-régulation libérale dans la recherche d'un agonisme, c'est-à-dire d'une absence de conflit par consensus et qui constituent aujourd'hui le centre des politiques décisionnelles privées et publiques. Ces normes servent à produire de l'information qualifiante (pour des certifications, des accréditations, des évaluations, etc.) dans la perspective de fonder une régulation (donc pas une réglementation), c'est-à-dire des modalités de fonctionnement non « réglées ».

La référence à des normes indique l'importance de la normalisation aujourd'hui avec :

- des lieux d'institutionnalisation (mais sans contrôle démocratique ou à contrôle démocratique « affaibli ») : AFNOR, Union européenne, EFMD ou AACSB pour l'enseignement supérieur de gestion, etc.

- le problème du poids majeur des parties intéressées dans la fixation des normes (au regard, en particulier, de l'absence de la prise en compte d'une volonté générale et de toute preuve de leur représentativité),
- le problème de leur information et de leur expertise (importance des données scientifiques et techniques comme critère de rationalité dans la fixation de la norme),
- le consensus comme principe politique de construction de la norme,
- l'application « volontaire » et contrôlée par un tiers auditeur dont la souveraineté est considérée garantie par son indépendance.

La normalisation se réfère à un contexte professionnel sur la base de deux moments :

- le moment de la production auto-centrée de la norme qui repose sur des modèles de connaissance et de reconnaissance fondés sur la rationalisation d'une imagination pragmatique. La rationalité contextualisée est mise en avant ainsi que la référence à l'expérience ;

- le moment où la norme est rendue publique, la référence étant celle de la communication d'une vision professionnelle structurée dans un cadre discursif qui permette le transfert du fait de la construction d'une objectivité par référence, là aussi, à l'expérience, mais sans preuve de leur représentativité, au sens de l'exercice de la démocratie représentative. C'est en cela qu'il est question, avec la norme, de la création d'une connaissance organisationnelle. La rationalité dont il est question ici est pourtant a-contextualisée puisqu'il s'agit de communiquer.

L'ISO définit la norme comme un « document établi par un consensus et approuvé par un organisme reconnu, qui fournit, pour

des usages communs et repérés, des règles, des lignes directrices ou des caractéristiques, pour des activités ou leurs résultats, garantissant un niveau d'ordre optimal dans un contexte donné ». La norme concrétise la volonté d'un groupe de définir un référentiel commun, public et reconnu. C'est donc un mode de publicité (au sens de « rendre public »). La norme pose le problème de sa mise en œuvre, mais elle fournit une référence commune destinée à faciliter le processus de communication. Le label est un sous-produit de la norme. En créant la distinction, le label est un moyen de construction des barrières à l'entrée et, plus généralement, d'une modalité « privatisée » de gouvernement. À ce titre, l'enseignement supérieur de gestion est devenu un royaume des labels dont les jalons les plus importants sont qualifiés d'« accréditations » (cf. EQUIS pour l'EFMD, etc.).

Pour leur part, H. Savall et V. Zardet (2005) proposent une classification des logiques de normalisation sur la base de ce qu'ils qualifient de « tétra normalisation » qui désigne les quatre grands pôles de normes correspondant aux grands enjeux, souvent contradictoires que constituent les échanges commerciaux (avec l'OMC, etc.), les conditions sociales (avec le BIT, etc.), la sécurité comptable et financière (avec l'IASB, etc.), la qualité et l'environnement (avec l'ISO, etc.). Les auteurs proposent deux hypothèses pour expliquer la dynamique de ces normes, celle des fonds de commerce liés à chacune de ces logiques normatives et celle de la responsabilité sociale des entreprises. Ils partent également de l'idée de l'accélération de la péremption des normes internationales pour expliquer l'élargissement de la référence à des normes du fait, par exemple,

des manœuvres institutionnelles et concurrentielles pour défendre des positions et pour construire une forme de confiance. La notion de « tétra normalisation » prend également en compte l'existence de deux autres pôles « baladeurs » de la normalisation, celui des normes sanitaires et scientifiques, d'où le désengagement des États par création d'institutions de proximité et de partenariats « public - privé » afin de participer à ce processus de normalisation. Et ceci « joue » à plein pour l'enseignement supérieur de gestion qui relève du domaine « scientifique ». La norme peut alors être considérée comme un « méta- » produit, enjeu de dynamiques concurrentielles (avec, par exemple, les « accréditations - certifications » applicables à la *business school*). Elle devient à la fois règle du jeu et produit conçu et vendu par des agents de nature politique et économique dont elle constitue le fonds de commerce mais aussi le levier de légitimation. La norme sert alors de base à une « labellisation » foisonnante. Elle tend aussi à « polluer » l'univers décisionnaire en influençant la nature des objectifs ainsi que leur pilotage opérationnel. Les *business schools* sont ainsi devenues émettrices d'un *média planning* du fait de l'importance acquise par les achats de support publicitaires et elles communiquent aussi en interaction avec les journalistes des médias principalement économiques qui, en regard, construisent des « classements ». De ce fait, la norme devient également un instrument d'ingérence en permettant la mise en œuvre d'une véritable surveillance technologique, organisationnelle et économique. La conformité attendue est aussi souvent très proche du conformisme, conduisant alors à réduire l'innovation, voire à un

véritable désarroi des agents organisationnels devant le poids des procédures liées aux normes.

3. *Business School* et société de la connaissance²

Parler de société de la connaissance implique de considérer la connaissance comme un bien échangeable par l'intermédiaire de « mécanismes » de marché. C'est la formalisation de la connaissance qui a permis de rendre autonome la gestion de la connaissance. En effet, lorsque la connaissance reste attachée à un individu, le marché de la connaissance est lié au marché des travailleurs détenteurs de ces savoirs, d'où leur « lutte » pour conserver ce lien mais aussi leur différence de valeur au regard des connaissances en jeu. Acquérir une connaissance signifie, pour une organisation, recruter un détenteur de connaissances ou d'acheter du temps d'un membre d'une profession intellectuelle (consultant, avocat, banquier, publicitaire, etc.) pour que ce dernier mobilise ses connaissances et ses capacités cognitives pour traiter un problème spécifique à l'entreprise donneuse d'ordre. Dès lors que la connaissance est codifiée, le marché de la connaissance est celui d'un bien déshumanisé. Le fonctionnement de la société de la connaissance dépend donc des possibilités de codification où la normalisation constitue une forme de production de savoirs codifiés qui favorisent le développement d'une activité intellectuelle marchande. Mais au-delà du marché de l'information codifiée, il existe aussi un marché de la codification et de la circulation de la connaissance. Dans une

société de la connaissance, ce dernier aspect est un facteur important de structuration du marché du travail et, plus généralement, de la société.

Mais la « valeur » économique et sociale de la connaissance, des institutions qui la produise ne résulte pas seulement d'une dynamique endogène à la sphère économique. Elle est intimement liée à sa valeur scientifique construite dans le champ scientifique (cf. P. Bourdieu, 1976, p. 88-104) dont les principes de légitimité relèvent d'un système de justification non économique, voire anti-économique. C'est ce paradoxe de la construction de la valeur marchande de la connaissance qu'il convient de comprendre dans l'analyse de la dynamique de la société de la connaissance et de la place qu'elle confère aux *business schools*.

La légitimité scientifique s'acquiert dans les différents champs théoriques (physique, mathématique, économie, droit, gestion, informatique, médecine, etc.). L'enjeu de la lutte pour l'autorité scientifique au sein d'un champ est de s'approprier une espèce particulière de capital intellectuel et social qui assure un pouvoir sur les logiques constitutives du champ et qui peut être converti en d'autres espèces de capital, ce qui recoupe la définition de la privatisation donnée plus haut. Dès lors que la connaissance scientifique acquiert une valeur économique, l'enjeu est d'acquérir une légitimité dans le champ scientifique pour ensuite légitimement commercialiser les connaissances créées ou acquises. Le monopole de la légitimité scientifique dans un champ est une garantie de rente économique élevée quand les détenteurs de ces

2. Des idées de ce texte sont reprises du livre de Ferrary et Pesqueux (2006).

connaissances les commercialisent. Cette situation constitue un facteur incitatif puissant pour une profession ou un groupe social à monopoliser la légitimité de la création de connaissances dans un champ donné. Le paradoxe est que les acteurs des champs scientifiques conçoivent leur démarche comme intrinsèquement non économique.

La connaissance managériale correspond à un champ scientifique, celui des sciences de gestion, qui constitue une opportunité de marché pour plusieurs groupes qui vont chercher à la commercialiser. Il existe des organisations privées de formation dont le modèle économique repose sur la diffusion des connaissances managériales, mais ce sont traditionnellement, les universités et les grandes écoles de gestion qui sont, en France, les principaux producteurs et diffuseurs de connaissances managériales. Ces dernières, en tant que connaissance scientifique, possèdent une valeur économique liée à leur valeur scientifique. Les connaissances managériales peuvent donc être considérées comme un bien économique qui est produit et commercialisé dans une perspective de développement et de rentabilité financière des institutions qui les produisent. Ainsi, la valeur économique de la connaissance managériale dépend de sa valeur scientifique et une institution académique peut alors justifier d'autant plus aisément des prix élevés de formation que ses « professeurs - chercheurs » ont une grande valeur scientifique grâce à des publications dans des revues scientifiques prestigieuses et qu'ils ont reçu des distinctions académiques. La valeur économique dépend donc de la valeur scientifique qui elle-même résulte d'interactions sociales dans le champ scientifique dont le système de légi-

timisation se prévaut d'un anti-mercantilisme certain et dans lequel tout rapport à une quelconque dimension marchande recouvre d'un doute la production scientifique.

Or la complexification du savoir lié à la gestion des organisations crée une asymétrie de connaissance entre d'une part, les managers qui détiennent ce savoir et, d'autre part, les travailleurs et les autres partenaires qui bien souvent ne les détiennent pas. Dans une société de la connaissance, l'acquisition des connaissances managériales assure donc une rente économique à son détenteur. Cela crée une opportunité de marché pour ceux qui sont capables de produire du savoir managérial. Les sciences de gestion peuvent donc être appréhendées comme étant productrices de connaissances pour lesquelles des individus vont accepter d'investir en formation pour acquérir des compétences monnayables sur le marché du travail. L'activité des écoles de gestion s'inscrit dans ce processus de production et de diffusion des connaissances managériales dans lequel les « enseignants-chercheurs » sont des « producteurs-vendeurs » de connaissances et les étudiants et les employeurs des acheteurs de ces connaissances.

Le « modèle » des *business schools* consiste à se construire une légitimité scientifique par l'emploi de chercheurs prestigieux et par l'accumulation de capital intellectuel (articles académiques) qui est ensuite médiatisé (ouvrages, conférences, citations dans la presse) puis converti en capital économique par la commercialisation de programmes de formation. Les outils de la médiatisation peuvent également être une source de rentabilisation du savoir scientifique si l'institution académique contrôle une mai-

son d'édition ou si elle est en mesure d'organiser un système de *e-learning*. Ainsi, les universités de Harvard et de Stanford ont leur propre maison d'édition.

Dans le champ scientifique de la gestion, le succès des activités de recherche se mesure à la « qualité » des revues dans lesquelles les articles sont publiés par les chercheurs de l'institution. Ces revues donnent lieu à des classements dominés par des revues telles que *Academy of Management Journal*, *Administrative Science Quarterly*, *Strategic Management Review*, *Journal of Finance*, *American Economic Review*, etc. Ces revues sont connues pour la rigueur de la sélection des articles qui sont évalués anonymement par les meilleurs chercheurs du domaine. Publier un article dans ces revues confère aux auteurs la reconnaissance de la qualité de leurs travaux et un très haut niveau de prestige dans le champ scientifique. D'un point de vue économique, les chercheurs ne sont pas directement intéressés financièrement à la publication de leur article. Quand un article est publié dans une revue académique, son auteur signe un contrat par lequel il abandonne ses droits d'auteurs à l'éditeur. Un chercheur en gestion ne perçoit donc directement aucun revenu financier d'une publication dans une revue académique. Outre le prestige de la revue, c'est aussi l'indépendance vis-à-vis de la logique financière qui confère une légitimité au chercheur.

Le modèle de l'enseignement de gestion n'est donc pas uniquement la production d'un savoir scientifique pour lui-même. Le capital intellectuel accumulé par la recherche peut-être converti en prestige social par la reconnaissance du statut d'expert en gestion par les autres agents

sociaux. Le capital intellectuel peut donc être converti en capital économique par la vente de missions de conseil et/ou la vente de programmes de formation, dont le prix sera d'autant plus élevé que le chercheur en gestion qui fournit la prestation sera légitime dans le champ scientifique. Ainsi, M. Porter, prestigieux professeur de stratégie à la Harvard Business School, facture ses interventions jusqu'à 60 000 dollars (par intervention) et a recours aux services d'un agent pour commercialiser ses interventions. Cette conversion du capital intellectuel en capital économique est aujourd'hui systématisée par les institutions employant les chercheurs en gestion. Ainsi, les grandes *business schools* américaines justifient le coût d'inscription à leurs programmes MBA et le coût des sessions de formation continue par la qualité scientifique des chercheurs qui interviennent dans leurs programmes.

La concurrence entre les écoles de gestion est donc fortement déterminée par la concurrence académique qu'elles se livrent dans le champ scientifique et par leur capacité à trouver les subtils dispositifs organisationnels leur permettant de valoriser économiquement leur légitimité scientifique. Il existe donc un « cycle vertueux » dans lequel les *business schools* américaines justifient le prix de leurs formations par la qualité de leurs corps d'« enseignants-chercheurs », ce qui permet, en fin de cycle, d'attribuer des hauts niveaux de rémunération à ces mêmes chercheurs. De même, dans les opérations de *fund raising* pour assurer le financement de la recherche (qui correspond partiellement à une rémunération des chercheurs pendant leurs recherches futures), c'est la qualité des recherches passées qui sert de justification

des fonds levés pour les recherches futures. On est bien dans la situation d'une conversion d'un capital intellectuel en capital économique.

C'est à ce titre que les écoles de gestion peuvent être considérées comme le prototype de la privatisation de l'enseignement supérieur liée à cette société du savoir en fondant l'apparition d'une nouvelle classe sociale dominante, celle des travailleurs du savoir managérial. La complexification de la gestion des entreprises crée une asymétrie de connaissance entre, d'une part, les managers et, d'autre part, les autres groupes sociaux (notamment les actionnaires et les autres salariés) et même les autorités publiques. Cette asymétrie confère donc aux managers un réel pouvoir pour s'approprier la valeur économique créée par l'activité productive. Les scandales financiers et industriels des années 1980 et des années 2000 (Enron, Vivendi Universal, Parmalat, etc.) montrent que les travailleurs du savoir managérial et financier ont bénéficié de l'asymétrie de connaissance pour spolier les autres partenaires des entreprises (actionnaires, salariés, pouvoirs publics, clients, etc.).

Dans la société de la connaissance, ce n'est donc pas seulement la propriété industrielle qui confère le pouvoir social et politique mais la détention des connaissances. Les logiques de diffusion des connaissances, notamment par les institutions de formation, influencent les rapports de pouvoir et les conditions de reproduction des classes dominantes. On rejoint ici les conclusions de P. Bourdieu sur l'existence d'une « Noblesse d'État » qui construit sa domination non pas sur la détention d'un capital industriel ou financier mais sur la possession d'un capital intellectuel, ce qui est

encore plus déterminant dans la société de la connaissance. Les *business schools* peuvent alors être considérées comme le prototype des institutions de reproduction d'une nouvelle catégorie sociale, celle des travailleurs du savoir « managérial ».

HEC a été créée en 1881, cependant, les diplômés d'HEC n'ont accédé à la direction des grandes entreprises privées et donc au pouvoir économique, que dans la deuxième moitié du XX^e siècle. Ce changement est dû à l'évolution de la nature du pouvoir économique. Dans un système productif où les savoirs sur la technologie de l'outil de production sont plus importants que les savoirs managériaux, la ressource rare est le savoir technologique sur l'outil de production et les propriétaires du capital peuvent gérer les entreprises qu'ils détiennent. La connaissance managériale ne constitue pas une compétence stratégique dans ce système productif. Dès lors que les marchés financiers se sont structurés en rendant plus aisément finançables les investissements industriels et que la taille des entreprises a rendu plus complexe la gestion des organisations, alors la ressource rare est devenue la connaissance managériale, expliquant le rôle grandissant des *business schools* comme lieux d'acquisition du pouvoir par l'apprentissage des connaissances relatives à la gestion des entreprises.

Ainsi, les subtilités des instruments et des montages financiers ou la complexité des pratiques comptables sont enseignées aux managers (ou futurs managers) qui les mettent en œuvre légitimement au nom d'une recherche scientifique censée avoir démontré leur efficacité économique et, *in fine*, leur contribution au bien-être collectif. Il peut être intéressant de faire le lien entre les travaux scientifiques en finance qui légiti-

ment l'actionnariat des dirigeants au nom de la convergence des buts dans une situation d'asymétrie d'information (donc de connaissance) entre les actionnaires et les managers. Les travailleurs du savoir « managérial » (dirigeants d'entreprise, banquiers d'affaires, juristes d'affaires, consultants, auditeurs, etc.) vont utiliser cette légitimité et, par l'usage des connaissances *ad hoc*, s'approprier l'essentiel de la valeur créée. Les procès liés aux scandales financiers (Enron, WorldCom, etc.) montrent d'ailleurs le degré de collusion entre ces différents travailleurs du savoir (cadres dirigeants, auditeurs, analystes financiers, avocats d'affaires, etc.) dont les revenus ne sont pas liés à des plus-values boursières mais à la commercialisation de leur connaissance relative au fonctionnement des marchés financiers qu'ils ont eux-mêmes contribué à complexifier pour mieux se rendre indispensables.

Il est donc nécessaire de replacer la recherche en gestion (comme tout autre type de recherche, en général) dans le cadre des rapports sociaux de production pour comprendre en quoi elle contribue à légitimer la domination de la nouvelle classe dominante des travailleurs du savoir. De manière caricaturale, au même titre que les prêtres et la référence à la religion légitimaient le pouvoir monarchique en affirmant l'origine divine des monarques, les chercheurs démontrent « scientifiquement » le caractère naturel, inéluctable et contributif au bien-être collectif des « mécanismes » concurrentiels du marché. Ils s'inscrivent dans un travail de légitimation de la classe des travailleurs du savoir managérial dans une société qui reconnaît la science comme principe suprême de légitimation. Pour ces travailleurs du savoir, les grandes « rup-

tures » financières ne sont pas des crises, mais sont synonymes de revenus financiers (commissions liées aux transactions boursières, commissions liées à la gestion des restructurations, des fusions et des acquisitions, etc.). La complexité des connaissances mobilisées est également devenue un argument pour l'autorégulation de ces professions et donc la primauté accordée à la norme.

Les institutions de formation au management sont des lieux de renforcement intra et intergénérationnel du pouvoir des détenteurs de la connaissance managériale. L'accès à la formation continue dans ces écoles reste le privilège des cadres d'entreprise. Ainsi, les « professeurs-chercheurs » génèrent de nouvelles connaissances managériales (finance, *marketing*, ressources humaines, contrôle de gestion, etc.) qui sont diffusées et partagées avec les travailleurs du savoir managérial dans le cadre de la formation continue, venant renforcer l'asymétrie de connaissance et donc le pouvoir de cette classe sociale au sein d'une société de la connaissance.

CONCLUSION

D'un point de vue politique, la société de la connaissance est la production d'une société à un lieu donné et à un moment donné. D'un point de vue social, une société de la connaissance correspond à une redistribution des sources de pouvoir économique et politique. La *business school*, en organisant l'acquisition de compétences managériales s'inscrit dans des logiques de production et de reproduction de classe, notamment parce que les managers ont un plus grand accès à la formation et que les

enfants de managers constituent l'essentiel de la population des *business schools*.

L'enjeu politique de la société de la connaissance est donc celui d'une réelle démocratisation du système éducatif car la lutte contre les inégalités sociales et économiques ainsi que l'intégration passent par une égalité d'accès à la connaissance. Rappelons en effet que J. Beachler (1995, p. 53 et suiv.) a souligné que toute production économique incorpore du savoir, que le capitalisme est lié à cette forme particulière de connaître qu'est la science car il impose un renouvellement perpétuel des produits et des techniques de production qui exige des connaissances toujours « nouvelles » dont la source ultime est la recherche fondamentale et le progrès scientifique qui, même s'ils en sont indépendants, lui assurent ainsi ses condi-

tions de possibilité. La question posée ici est celle de la privatisation inhérente aux modalités actuelles de la société de la connaissance dont la *business school* constitue le prototype, ce qui, en soi, ne diffère pas des logiques de privatisation qui traversent aujourd'hui les sociétés du « moment libéral », cette privatisation étant, en miroir, un des vecteurs de l'institutionnalisation de l'entreprise aujourd'hui. La *business school* autorise en effet une double logique de privatisation, celle de son objet même (le savoir managérial en soi) et celle des modalités de sa construction et de sa diffusion. Avec le mouvement de privatisation lié au développement de la société de la connaissance lu ici au travers du cas particulier (mais totalement représentatif, d'où le recours à la notion de « prototype ») de l'en-

LES ACCRÉDITATIONS DES *BUSINESS SCHOOLS*

L'accréditation des *business schools* repose sur la validation d'un système de normes. Trois grands systèmes sont en « compétition - coordination », certains établissements (parmi les plus grands) refusant les accréditations tout en étant membres des institutions qui les supportent alors que d'autres les cumulent. Par ailleurs, et c'est ce qui rend les comparaisons chiffrées très difficiles, les accréditations peuvent concerner tout ou partie des établissements en visant les « programmes ».

– AACSB : Association to Advance Collegiate Schools of Business est une association américaine. Les critères d'accréditation s'en ressentent en comportant, par exemple, des aspects tels que la diversité éthique et le respect de quotas en termes de genre.

– AMBA : Associations of MBAs est une association anglaise dont les critères d'accréditation ont vocation à servir de référence aux étudiants et aux employeurs et qui vise des programmes de type MBA, plusieurs programmes d'un même établissement pouvant donc être concernés.

– EQUIS : The European Quality Improvement System est supporté par l'EFMD, European Foundation for Management Development. Il marque la volonté européenne d'intervenir dans le processus d'accréditation sur la base d'un référentiel destiné à tenir compte des spécificités institutionnelles propres à chaque pays et ce sont les établissements qui sont accrédités.

seignement supérieur de gestion, on voit ainsi le passage du savoir comme « bien public » aux connaissances comme « bien commun ». Mais ce glissement conduit aussi à en faire des « biens privés », objet de l'extraordinaire développement des droits de propriété et de l'idéologie « propriétaire » qui lui est inhérente, ainsi que la constitution d'un « État-organisateur » de la société de la connaissance ainsi privatisée.

La privatisation est, depuis la révolution industrielle, la dimension politique du capitalisme. Ainsi en est-il allé des *enclosures*. Par analogie, ne pourrait-on, avec la privatisation caractéristique de la société de la connaissance, parler de régime des *enclosures* appliqué au savoir et que cette privatisation irait dans le sens d'établir le marché comme « forme ultime » d'organisation politique et sociale ?

BIBLIOGRAPHIE

- Baechler J., *Le capitalisme*, Gallimard, coll. « Folio Histoire », Paris, 1995.
- Bourdieu P., « Le champ scientifique », *Les Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, n° 1, 1976, p. 88-104.
- Ferrary M., Pesqueux Y., *Le management de la connaissance – knowledge management, apprentissage organisationnel et société de la connaissance*, Economica, Paris, 2006.
- Pesqueux Y., *Gouvernance et privatisation*, PUF, coll. « La politique éclatée », Paris, 2007.
- Savall H., Zardet V., *Tétranormalisation, défis et dynamiques*, Economica, Paris, 2005.