

L'économie du savoir : une économie de la collaboration?

Pierre Doray and Robert Dalpé

Number 40, 2005

L'économie du savoir : une économie de la collaboration?

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1002416ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1002416ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Département de sociologie - Université du Québec à Montréal

ISSN

0831-1048 (print)

1923-5771 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Doray, P. & Dalpé, R. (2005). L'économie du savoir : une économie de la collaboration? *Cahiers de recherche sociologique*, (40), 5–9.
<https://doi.org/10.7202/1002416ar>

Présentation

L'économie du savoir: une économie de la collaboration?

Le présent numéro a été préparé sous la direction de
Pierre DORAY et Robert DALPÉ

Un trait central de l'économie du savoir ou de l'économie fondée sur les connaissances (EFC) serait la collaboration entre les acteurs économiques, ce que, par exemple, manifeste le développement des alliances dites stratégiques entre entreprises du même secteur ou avec des sous-traitants, des fournisseurs, des donneurs d'ordre ou des clients. En parallèle, les interactions des entreprises et des organisations avec les institutions publiques, en particulier avec les établissements éducatifs et les lieux de recherche, se multiplieraient également faisant place à de nombreux partenariats «éducation-entreprise» ou «recherche-industrie». Ainsi, le moteur de l'EFC, et cela la distinguerait de l'économie classique, ne serait plus uniquement la concurrence. La survie et la compétitivité des entreprises passeraient par la mise en œuvre de collaborations diverses, leur permettant d'innover plus rapidement et de produire plus efficacement.

Les collaborations ou les partenariats impliquent souvent des organisations publiques de recherche et des établissements de formation. Les premières contribuent à la production de nouvelles connaissances ou technologies et à l'amélioration des processus de travail, alors que les seconds s'impliquent dans la formation de la main-d'œuvre et la formation continue des employés, d'où l'apparition d'un autre mot d'ordre de la nouvelle économie: la formation tout au long de la vie (*Lifelong Learning*). La collaboration que les entreprises, les organisations de recherche et les institutions d'enseignement supérieur (collèges et universités) «doivent» établir en matière de recherche et d'offre de formation est perçue comme un outil

stratégique de production et de diffusion rapide des savoirs, devenus des facteurs de production incontournables.

Ces nouvelles orientations de l'organisation des connaissances trouvent en partie leurs fondements dans l'économie de l'innovation et la sociologie des réseaux, approches soutenant qu'aucune entreprise n'est en mesure d'innover seule et que la collaboration, formelle ou informelle, est bien davantage la norme que l'exception. L'EFC s'institue en discours public, relayé par des organisations internationales comme l'OCDE, les ministères nationaux de l'Économie ou de la Recherche et de nombreux gourous de l'économie. Des traductions pratiques de ce discours se retrouvent dans les politiques économiques, les politiques de recherche, devenues d'ailleurs des politiques de l'innovation lorsque les organisations publiques de recherche sont légitimées largement par leur apport au changement technologique dans l'entreprise, et les politiques éducatives, en particulier en formation professionnelle et technique ainsi que dans l'enseignement universitaire, elles aussi justifiées par les besoins de l'industrie. De nombreuses voix se sont toutefois élevées contre ces pratiques, soulignant les problèmes et les dangers d'un trop grand rapprochement avec les acteurs économiques, tant du point de vue de la mission institutionnelle des organisations de recherche, des universités ou des établissements scolaires, que de l'indépendance et de la nature des savoirs qui y sont produits et diffusés.

Si le discours est largement repris, l'existence effective de la nouvelle économie n'est pas aussi évidente. Nous la percevons plutôt comme un projet mobilisateur, produit par des réseaux politiques (*policy networks*), comme ceux reliant l'OCDE ou d'autres organismes internationaux à des intellectuels, à l'intention des acteurs des champs économique, politique, de la recherche et de l'éducation. Ce projet se présente d'abord dans sa dimension économique interpellant les entreprises dans leur mode de production, dans leur organisation et dans leurs relations avec les autres acteurs économiques et publics. Il vise aussi à instaurer de nouveaux modes de régulation et de planification des champs de la recherche et de la formation, ce qui se traduit par des changements de politiques publiques et des modifications des pratiques de recherche et en éducation. L'objectif est aussi d'assurer une plus grande légitimité sociale à la recherche publique et aux actions éducatives en insistant fortement sur leur apport potentiel à l'innovation et à la croissance économique.

En recherche, la collaboration entre les deux mondes entend d'une part orienter les organisations publiques vers la satisfaction des besoins de l'industrie et plus largement des milieux de pratiques (incluant les organisations

sans but lucratif et les services publics par exemple). D'autre part, une interaction plus directe devrait faciliter le transfert des connaissances des organisations publiques vers l'industrie afin d'accélérer le processus d'innovation, fer de lance (ou de relance, devrait-on plutôt dire) de la compétitivité nationale. De la même manière pour la formation, le rapprochement avec les acteurs économiques vise une meilleure «adéquation» des contenus de formation et la production d'une réserve de main-d'œuvre et d'une relève qualifiée. La régulation de la recherche et de la formation devrait, du moins en théorie, être exercée de plus en plus par des acteurs externes qui interviennent par différents mécanismes calqués sur le secteur privé, tout cela pour que l'organisation publique s'adapte à la «demande». De nouveaux dispositifs institutionnels caractérisés par des relations directes avec les acteurs sociaux et économiques sont ainsi mis en place ceci pour modifier la culture et les pratiques de l'éducation et de la recherche, et accroître les incitations à collaborer avec l'entreprise. Par exemple, l'entreprise est représentée sur des comités consultatifs chargés de définir les orientations des institutions de formation et, pour certains programmes de subvention à la recherche, une contrepartie de l'entreprise devient un critère d'évaluation.

Pour les observateurs de l'EFC, l'analyse consiste alors à dégager les modes de production et de construction des collaborations, à cerner leur importance effective et à dégager les effets possibles dans l'un ou l'autre champ impliqué. Sommes-nous devant l'institutionnalisation de nouvelles régulations de la recherche et de l'éducation? L'analyse devrait chercher à mettre en évidence les facteurs et les conditions qui favorisent ou freinent le démarrage et la réalisation des pratiques de collaboration. L'influence du contexte économique et des politiques publiques, politiques de l'innovation et politiques éducatives, doit certainement être soulignée car ils agissent comme incitation à la mise en œuvre effective des collaborations. Mais au-delà de ces conditions macrosociales, quels facteurs locaux ou micro-sociologiques en influencent le déroulement?

Cette présentation caricature quelque peu la situation pour mieux faire ressortir que les liens entre le champ économique, celui de la recherche et de l'éducation constituent un objet de débats voire de controverses que ce numéro thématique des *Cahiers de recherche sociologique* cherche à éclairer par des analyses des pratiques effectives de collaboration entre les entreprises, les organisations de recherche et les établissements scolaires. Les articles réunis dans ce numéro proviennent de différents horizons disci-

plinaires et documentent des aspects particuliers de l'institutionnalisation des «nouvelles» formes de régulation de la recherche et de l'éducation.

Les premiers articles décortiquent les pratiques de collaboration en matière de recherche entre l'entreprise et les organisations publiques. Caroline Lanciano-Morandat et Éric Verdier étudient l'évolution des politiques nationales d'innovation en Europe afin de voir l'influence de l'EFC sur les discours, les politiques et les modes de régulation de la recherche. Cette analyse comparée montre des convergences, c'est-à-dire que ces pays ont les mêmes inspirations et qu'ils s'orientent largement dans la même direction. Dans l'optique de la sociologie des conventions, ils mettent l'accent sur les facteurs institutionnels qui orientent la traduction de l'EFC dans les pratiques de financement dans chaque pays.

Dans la même veine, Robert Dalpé et Louise Bouchard examinent l'organisation de la recherche et les pratiques de collaboration en génétique humaine et plus précisément les travaux portant sur les gènes du cancer du sein. Dans le discours sur l'EFC, la génétique et les biotechnologies constituent un exemple de succès par l'étendue des interactions directes entre l'industrie et les chercheurs universitaires, de même que par la commercialisation de la connaissance. L'étude suit la construction de grands réseaux de collaboration entre des chercheurs universitaires et de laboratoires publics de plusieurs pays, dont certains proviennent de l'entreprise ou sont en relation directe avec l'entreprise. Les facteurs institutionnels sont très importants parce que l'État demeure toujours le premier bailleur de fonds et que l'accès aux patientes demeure stratégique.

Marc St-Pierre et Peter Hanel s'intéressent aussi à la collaboration mais cette fois sous l'angle de l'entreprise. Reprenant l'enquête canadienne sur l'innovation, ils cherchent les facteurs qui poussent l'entreprise à entrer en interaction avec une organisation publique. Ils testent ainsi les principales explications suggérées par la littérature économique. Dans le contexte canadien, le débat est de voir si la collaboration avec les organisations publiques de recherche est un substitut pour la grande entreprise à un faible niveau d'activités en R-D ou pour la petite entreprise à son manque de ressources spécialisées, ou si au contraire la collaboration est un outil pour l'entreprise innovatrice lui permettant de l'être encore davantage. Cette étude systématique suggère nettement de retenir la deuxième explication.

Jean-Paul Beltramo analyse aussi le développement des collaborations du côté de l'entreprise. À partir d'enquêtes européennes sur les technologies optoélectroniques, l'article positionne la collaboration dans les activités de R-D et les stratégies d'innovation de l'industrie. L'étude présente aussi les

mécanismes concrets de cette collaboration et notamment le rôle majeur des services aux entreprises pour résoudre des problèmes techniques et des doctorants pour la recherche à plus long terme. Une des conclusions est que les collaborations avec les organisations publiques affectent peu l'organisation de la recherche dans l'entreprise.

Les deux derniers articles renvoient aux partenariats entre l'industrie et les institutions d'éducation. Bernard Fusilier a suivi chaque étape d'un programme d'enseignement en alternance entre une école technique et une grande entreprise sidérurgique en Wallonie. L'objectif est surtout de voir comment les agents de l'éducation s'adaptent à cette dynamique. La rencontre entre les deux cultures est généralement harmonieuse et mutuellement bénéfique, mais elle donne aussi lieu à des frictions, par exemple lorsqu'il s'agit d'évaluer les formations. Bernard Fusilier soutient que ce cas est en fait atypique et qu'une collaboration aussi étendue nécessite une relation établie de longue date et une confiance mutuelle.

Pierre Doray et Christian Maroy suivent aussi un projet de formation en alternance dans des collèges. Leur hypothèse est que les politiques d'éducation et les besoins de l'entreprise n'expliquent qu'en partie la mise en œuvre de ces nouveaux modes de formation. Les agents de l'éducation y jouent aussi un rôle essentiel, d'où l'importance de dégager l'impact des différents niveaux d'action sur la mise en œuvre des collaborations effectives. Les facteurs institutionnels locaux deviennent alors la variable centrale pour expliquer aussi bien la décision d'adopter de nouvelles pratiques, leurs caractéristiques propres et probablement les résultats en terme de formation.

Pierre DORAY

Département de sociologie, UQAM

Centre interuniversitaire de recherche sur la science et la technologie

Robert DALPÉ

Département de science politique, Université de Montréal

Centre interuniversitaire de recherche sur la science et la technologie