

Le savoir en tant que pouvoir d'action

Nico Stehr

Volume 32, Number 1, Spring 2000

La science. Nouvel environnement, nouvelles pratiques?

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/001773ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/001773ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Les Presses de l'Université de Montréal

ISSN

0038-030X (print)

1492-1375 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Stehr, N. (2000). Le savoir en tant que pouvoir d'action. *Sociologie et sociétés*, 32(1), 157–170. <https://doi.org/10.7202/001773ar>



Le savoir en tant que pouvoir d'action

NICO STEHR

Sustainable Development Research Institute
The University of British Columbia
6201, Cecil Green Park Road
Vancouver (C.-B.), Canada V6T 1Z1
Courriel : nico.stehr@gkss.de

L'une des plus sérieuses carences théoriques générales des théories actuelles de la société et donc de l'économie moderne qui attribuent un rôle central au savoir est la manière plutôt indifférenciée dont elles traitent l'élément clé, soit le savoir lui-même. L'importance cruciale attribuée au savoir dans ces théories n'est pas étayée d'analyses approfondies et éclairées du concept de savoir. Notre savoir du savoir, à bien des égards, n'est pas très développé. J'ai essayé de démontrer ailleurs que nous sommes en train de passer d'une société industrielle à une société du savoir (Stehr, 1994; Castells, 1996; Neef, 1997; Stewart, 1997; Stehr, 2000). Les formes de savoir que la science met à notre disposition accroissent énormément les possibilités d'action sociale.

Cette observation peut ne pas sembler très nouvelle. Mais il faut se rappeler que bien des théoriciens des sciences humaines — qu'ils soient radicaux, libéraux ou conservateurs — sont à la fois fascinés et préoccupés par l'effet contraire de la science et de la technologie sur la société, c'est-à-dire par la tendance de la science et la technologie à devenir invariablement un instrument des détenteurs du pouvoir et à servir de moyens de contrôle, de manipulation et de répression. La notion d'État technique, élaborée il y a quelques années seulement par Herbert Marcuse, Helmet Schelsky et d'autres, est un excellent exemple de la manière typique dont on considère le rôle social de la science et de la technologie dans les sciences humaines.

LES SOCIÉTÉS DU SAVOIR

L'économie de la société industrielle est à l'origine et avant tout une *économie matérielle*, qui se transforme graduellement en une *économie monétaire*; par exemple, la théorie de Keynes reflète cette transformation de l'économie de la société industrielle en une économie déterminée dans une large mesure par des facteurs monétaires. Mais comme le montrent des faits plus récents, l'économie décrite par Keynes devient maintenant une *économie symbolique* (non monétaire). Les changements de la structure de l'économie et de sa dynamique font de plus en plus ressortir le fait que *le savoir* devient la dimension principale du processus de production ainsi que la condition première de son expansion, des avantages concurrentiels dans les sociétés et entre elles, et du déplacement des limites de la croissance économique dans les pays de l'OCDE.

Dans la production des biens et services, à l'exception des plus standardisés, des facteurs autres que la quantité de temps de travail ou de capital matériel deviennent de plus en plus importants. L'esprit compte davantage que les bras ou l'équipement, encore que l'importance du savoir ne se limite pas à la production. Quoi qu'il en soit, je soutiens que nous devons nous attacher à la nature et à la fonction particulières du savoir dans les relations économiques.

Bien sûr, le savoir a toujours eu une fonction dans la vie sociale; en fait, on serait porté à y voir une constante anthropologique: l'action de l'homme est fondée sur le savoir. Les *groupes* et les rôles sociaux de toutes sortes dépendent du savoir, et celui-ci remplit à leur égard une fonction de médiation. Les relations entre les *individus* sont basées sur la connaissance réciproque. De même, le pouvoir est souvent fondé sur la supériorité en matière de savoir et non seulement sur la force physique. Enfin et surtout, la reproduction sociale n'est pas simplement une reproduction physique; c'est toujours une reproduction culturelle, c'est-à-dire une reproduction de savoir. La société contemporaine peut se décrire comme une société du savoir, c'est-à-dire fondée sur la pénétration du savoir scientifique dans toutes les sphères de la vie.

La situation de la question dans les sciences humaines n'est cependant rien moins que brillante; l'observation peu flatteuse faite par George Stigler (1961, p. 213) il y a quelque 25 ans est en effet toujours proche de la vérité: « On n'apprendra rien aux universitaires en leur disant que l'information est une précieuse ressource: savoir, c'est pouvoir. Pourtant, celle-ci est reléguée aux bas-fonds de la cité de l'économie (Traduction) ». Le savoir est une composante résiduelle, voire invisible, de la production et des actifs. Il comprend de nombreux éléments « qualitatifs », mais la qualité n'est pas encore une valeur très reconnue dans le discours économique. Malgré sa progression manifeste en tant que source de valeur économique ajoutée et d'avantages concurrentiels, le savoir demeure insaisissable. Qu'on me permette de proposer ici certaines observations et distinctions conceptuelles qui rendront ces notions un peu moins nébuleuses. Pour ce faire, j'aborderai certaines idées générales au sujet de notre connaissance du savoir.

LES CONCEPTIONS DU SAVOIR

Le discours scientifique considère en quelque sorte son propre savoir comme allant de soi. Par suite, le nombre de classements bien définis du savoir est resté assez limité. En fait, nous n'avons pas progressé bien au-delà du classement des formes de savoir d'abord proposé par Max Scheler ([1925] 1960) dans ses contributions à la sociologie de la connaissance des années 1920, où il distingue: 1) le savoir relatif au salut (*Erlösungswissen*); 2) le savoir culturel ou connaissance des essences pures (*Bildungswissen*) et 3) le savoir qui produit des effets (*Herrschaftswissen*).

Cependant, les classements des formes de savoir les plus généralement appliqués sont dichotomiques, la distinction dominante étant évidemment celle des savoirs scientifique et non scientifique.

Même ceux qui ont élevé le savoir au rang de nouveau principe axial de la société moderne, comme l'a fait Daniel Bell avec sa notion de société postindustrielle,¹ le considèrent comme une boîte noire.

VERS UN CONCEPT SOCIOLOGIQUE DU SAVOIR

Pour arriver à une élaboration plus poussée du concept de savoir, il faut établir une distinction entre l'objet du savoir, le contenu du savoir et le processus de la connaissance. Celui-ci est une relation aux choses et aux faits, mais aussi aux règles, aux lois et aux programmes. La participation sous une forme quelconque est donc constitutive du processus de la connaissance: connaître des choses, des règles, des programmes et des faits consiste à se les « approprier » en un certain sens, à les englober dans son domaine d'orientation et de compétence. L'appropriation intellectuelle des choses peut être rendue indépendante ou objective. C'est-à-dire que la représentation symbolique du contenu du savoir supprime la nécessité d'entrer en contact direct avec les choses elles-mêmes (voir aussi Collins, 1993). La signification sociale du langage, de l'écriture, de l'imprimerie, de la mise en mémoire de données et ainsi de suite est qu'ils représentent symboliquement le savoir ou qu'ils offrent la possibilité de l'objectiver. La plus grande part de ce que nous appelons aujourd'hui savoir n'est pas une connaissance directe de faits, de règles et de choses, mais une connaissance objectivée. Le savoir objectif est le fonds hautement différencié des choses de la nature et de la société appropriées intellectuellement qui constitue les ressources culturelles d'une société. Le processus de la connaissance est donc, *grosso modo*, une participation aux ressources culturelles de la société. Cependant, cette participation est évidemment soumise à une stratification; les chances de réussite, le style de vie et l'influence sociale des individus dépendent de leur accès au fonds de savoir disponible.

Le savoir est une entité très particulière qui a des propriétés généralement différentes de celles des marchandises ou des secrets, par exemple. Si on le vend, le savoir pénètre d'autres domaines tout en restant dans celui de son producteur. Le savoir n'entre pas

1. Je trouve cette désignation peu utile, car elle donne l'impression que le secteur manufacturier perd de son importance économique, ce qui n'est pas le cas. En fait, la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier est restée étonnamment stable au cours du siècle.

dans un processus de somme nulle et il est un bien collectif autant que privé : il ne perd pas son influence une fois divulgué. Alors qu'on a compris depuis un certain temps que la « création » du savoir est remplie d'incertitudes, la conviction que son application est sans risque et que son acquisition réduit l'incertitude n'a été infirmée que récemment. Il est justifié de parler de limites à la croissance pour bien des sphères et des ressources de la vie, mais ce principe ne semble pas applicable au savoir. Celui-ci, en effet, ne connaît pratiquement aucune limite à sa croissance.

Le savoir est souvent considéré comme le bien collectif par excellence. Par exemple, l'éthos de la science exige que le savoir soit mis à la disposition de tous, du moins en principe. Mais est-ce que le « même » savoir est mis à la disposition de tous ? La connaissance scientifique, quand elle est transformée en technologie, est-elle encore soumise aux mêmes conventions normatives ? Un économiste répond en disant que la technologie à tout le moins doit être considérée comme un « bien de production privé ». Dans le cas de la technologie, poursuit-il, la divulgation n'est pas la règle, et les revenus de son utilisation peuvent relever de la propriété privée (voir Dasgupta, 1987, p. 10). Mais l'accessibilité apparemment sans limites du savoir, qui n'influe pas sur sa signification, le rend, de façon particulière et inhabituelle, résistant à la propriété privée (Simmel, [1907] 1978, p. 438). Les technologies de communication modernes en rendent l'accès plus facile et peuvent même contourner les droits exclusifs restants. Cependant, la concentration plutôt que la diffusion du savoir est également possible et assurément redoutée par certains, notamment le regretté Marshall McLuhan. Mais on pourrait tout aussi facilement supposer que l'accroissement de son importance sociale sape en fait l'exclusivité du savoir. Il semble toutefois que ce soit le contraire qui arrive, ce qui soulève à nouveau la question du fondement persistant du pouvoir du savoir. Malgré sa réputation, le savoir est pratiquement toujours contesté. Dans la science, le fait qu'il soit contestable est perçu comme l'une de ses principales vertus. Dans la pratique, le caractère contesté du savoir est souvent réprimé ou en conflit avec les exigences de l'action sociale.

LE SAVOIR EN TANT QUE POUVOIR D'ACTION

Afin d'éclairer un peu sur ces questions, je voudrais définir le savoir comme *pouvoir d'action*. Je dois d'abord préciser que mon choix terminologique s'inspire de l'observation célèbre de Francis Bacon, « *scientia est potentia* », souvent traduite de façon quelque peu trompeuse par « savoir est pouvoir ». Bacon soutient que le savoir tire son utilité de sa capacité à mettre quelque chose en mouvement. Il emploie le terme *potentia*, qui veut dire *force* ou *efficacité*, pour décrire le pouvoir du savoir.²

La définition du savoir en tant que pouvoir d'action présente un certain nombre d'avantages. Par exemple, elle permet de faire ressortir non seulement un aspect, mais

2. Plus précisément, Bacon affirme au début de son *Novum Organum* que « Le savoir et le pouvoir humains se rejoignent ; si on ne connaît pas la cause, on ne peut produire l'effet. Pour dominer la nature, il faut se soumettre à ses lois. Ce qui, dans la contemplation, est perçu comme la cause est, dans la pratique, la règle (Traduction) ».

toutes les facettes des conséquences du savoir pour l'action. Le terme *pouvoir* d'action indique que le savoir peut demeurer inutilisé³ ou être employé à des fins irrationnelles. La définition du savoir comme pouvoir d'action fait nettement ressortir que la réalisation matérielle et l'application du savoir sont tributaires de conditions sociales, économiques et intellectuelles précises ou intégrales dans le contexte de celles-ci. Le savoir considéré comme pouvoir d'action ne signifie pas que les connaissances particulières soient toujours affectées d'une sorte de « valeur » constante et fixe.⁴ Dans la mesure où la réalisation du savoir dépend de son élaboration active dans des conditions sociales précises, un premier lien entre le savoir et le pouvoir social devient évident, étant donné que la maîtrise des conditions et circonstances applicables exige le pouvoir social. Plus l'envergure du projet est grande, plus le pouvoir social est nécessaire pour assurer la maîtrise des conditions nécessaires à la réalisation du savoir en tant que pouvoir d'action. Ainsi, s'il est vrai qu'il serait possible actuellement de construire une centrale nucléaire en Indonésie par exemple, il n'en irait pas de même en Autriche ou en Allemagne.

Manifestement, *le savoir scientifique et technique* représente de tels « pouvoirs d'action ». Mais cela ne signifie pas, encore une fois, que le savoir scientifique doive être perçu comme une ressource qui ne serait pas contestable ou sujette à interprétation et qui pourrait être reproduite à volonté.

Le savoir n'est pas forcément périssable. En principe, le consommateur ou l'acheteur de savoir peut l'utiliser à maintes reprises pour un coût décroissant ou même nul. Ce qui compte si l'on veut s'assurer des avantages dans les sociétés qui fonctionnent selon la logique de la croissance économique, c'est d'avoir accès aux *additions marginales au savoir* plutôt qu'au fonds de savoir généralement disponible, et d'en avoir la maîtrise.

L'importance spéciale du savoir scientifique et technique dans la société moderne provient du fait qu'il produit un pouvoir *différentiel* d'action sociale et économique ou une *augmentation* du « savoir-faire », qui peut faire l'objet d'une « appropriation privée », ne serait-ce que temporairement. Et contrairement aux hypothèses néoclassiques, le prix unitaire des biens et services à fort coefficient de savoir diminue avec l'augmentation de la production, en vertu d'« un progrès le long de la courbe d'apprentissage » (voir Schwartz, 1992).

Le savoir constitue un fondement du pouvoir. Comme le souligne Galbraith (1967, p. 67), par exemple, le pouvoir « se dirige vers le facteur le plus difficile à obtenir ou le plus difficile à remplacer... pour se fixer sur celui pour lequel l'inélasticité marginale de l'offre est la plus importante (Traduction) », mais le savoir en soi n'est pas vraiment

3. La thèse selon laquelle le savoir est invariablement poussé à ses limites, c'est-à-dire réalisé et appliqué presque sans égard aux conséquences (comme le soutient, par exemple, C.P. Snow [voir Sibley, 1973]) est une façon de voir très courante, par exemple, chez ceux qui étudient la nature du développement technologique. Cependant, les tenants de l'idée que la science et la technologie produisent par essence et inévitablement leur propre réalisation dans la pratique ne prennent pas en considération comme il le faudrait, le contexte de leur application en supposant ce caractère automatique de la réalisation du savoir technique et scientifique.

4. C'est-à-dire qu'elles permettraient aux acteurs de les traduire et de les employer à des fins identiques et pour des résultats très semblables.

une marchandise rare, encore que deux caractéristiques de certaines revendications puissent le transformer de ressource abondante en ressource rare :

- 1) Ce qui est rare et difficile à obtenir n'est pas l'accès au savoir en soi mais au *savoir différentiel*, à une « unité marginale » de savoir. Plus le *rythme* d'obsolescence du savoir marginal est rapide, plus grande est l'influence potentielle de ceux qui le produisent ou l'augmentent et, en conséquence, de ceux qui le transmettent.
- 2) S'il est vendu, le savoir entre dans le domaine des autres tout en restant dans celui du producteur, et il peut être produit de nouveau. Cela veut dire que le transfert du savoir n'implique pas nécessairement le transfert de la capacité cognitive à le produire, par exemple des outils théoriques ou du système technologique d'où découle ce savoir et à partir desquels il est étalonné et validé. Ce sont donc les *capacités* cognitives de cette nature qui sont rares.

L'élimination progressive du temps et de l'espace comme éléments à prendre en considération dans la production du savoir a paradoxalement donné de l'importance au temps et au lieu dans l'interprétation ou l'utilisation du savoir. Comme le processus de validation du savoir ne peut se reporter, sauf en de rares circonstances, au créateur des connaissances en cause, les tâches d'interprétation remplies par des « experts » revêtent une importance cruciale.

Autrement dit, le savoir doit être rendu accessible, interprété et mis en relation avec la situation locale. C'est le travail exécuté par les experts et les conseillers. Le groupe de professions ainsi désigné (faute d'un meilleur terme) est nécessaire pour servir d'intermédiaire entre les agents de la distribution complexe du savoir en évolution et ceux qui veulent l'obtenir, car « les idées voyagent » comme « les bagages », tandis que les compétences sont incarnées dans les personnes. La chaîne d'interprétation doit parvenir à une « fin » pour que le savoir acquière une utilité pratique et devienne efficace en tant que pouvoir d'action. Cette fonction consistant à mener la réflexion à son terme aux fins de l'action est en grande partie remplie par des experts dans la société moderne.

LA SCIENCE EN TANT QUE FORCE IMMÉDIATEMENT PRODUCTIVE

La science et la technologie ont commencé comme une entreprise marginale d'amateurs au XVII^e siècle, mais la science moderne, en particulier depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, est une force immédiatement productive.

La transformation du rôle de la science dans la société s'est effectuée en trois étapes.

D'abord, jusqu'à la fin du XVIII^e siècle, la communauté scientifique avait pour fonction d'instruire, c'est-à-dire d'élaborer du *sens* ou des *visions du monde*.

Ensuite, au cours du siècle suivant — pendant l'émergence de la société industrielle —, la science est devenue une force *productive*. La science devient une *force productive* dans la mesure où elle est incorporée dans les machines. Le passage de la fonction de production ou de critique du sens à celle de force productive signifie que des aspects importants de la science font maintenant partie de la base matérielle de la société. Cependant, en tant que science *pure*, statut qui prend forme au cours de ce siècle également, la science ne constitue pas une force productive.

Enfin, pendant la dernière partie de ce siècle, sans perdre ses autres fonctions, la science devient de plus en plus une force *immédiatement productive* ou « performative ».

Avant le XIX^e siècle, la science n'avait pas atteint le développement nécessaire pour être appliquée à des problèmes de production, parce que l'appropriation matérielle de la nature entendue comme contrôle efficace de conditions limites ou production de matières pures n'était pas assez avancée pour permettre l'obtention de résultats scientifiques dans des proportions applicables à la production. Le changement dans l'appropriation matérielle et cognitive de la nature au XIX^e siècle a transformé la science en une force productive et favorisé la naissance de la société industrielle.

L'appropriation matérielle de la nature assistée par la science signifie plus précisément qu'on transforme graduellement la nature en un produit humain en lui superposant une nouvelle structure, à savoir une structure sociale. La structure sociale est essentiellement un savoir objectivé, c'est-à-dire une explication et une réalisation de ce que nous savons être les lois de la nature, prolongées par la conception technique et la construction. La nature est rarement objet d'expérience autrement qu'en tant que produit humain ou dans un produit humain. Parce que l'appropriation de la nature est déterminée par la science, le savoir scientifique atteint une position prééminente dans la société. Le savoir scientifique en tant que savoir productif devient le type dominant de savoir.

Au cours de ce siècle, la science devient une force immédiatement productive. « Immédiatement » signifie que la science peut maintenant, contrairement à ce qui caractérisait sa relation avec la production au XIX^e siècle, être appliquée à celle-ci sans la médiation du travail vivant, je veux dire physique. À partir de là, on pourrait parler de l'abolition possible du travail manuel, en particulier du travail en usine qui exige de la force et de l'adresse, et du déplacement du travail humain du champ de la production proprement dite vers celui de la préparation et de l'organisation de la production. La science produit la société directement. La plus grande part du savoir produit et employé dans la production n'est plus incorporée dans les machines. Cette transformation s'étend aux modèles de diffusion de la technologie, aux décisions touchant le lieu de production, à la relation réciproque entre les structures organisationnelles et le travail, aux modèles de conflits et de collaboration, aux avantages comparatifs et à la contingence croissante de l'activité économique.

La science est une force immédiatement productive parce que de plus en plus elle produit un savoir d'action, c'est-à-dire des données et des théories, ou mieux, des données et des programmes. Une part considérable du travail total dans les sociétés avancées se situe à un métaniveau : elle est une production de second niveau. La production, dans une large mesure, ne ressortit plus à un rapport métabolique avec la nature, c'est-à-dire à l'appropriation matérielle caractéristique de la société industrielle. Une partie de la production présuppose aujourd'hui que la nature est déjà matériellement appropriée ; elle consiste à réaménager la nature appropriée selon certains programmes et plans. Les « lois » qui régissent l'appropriation de la nature appropriée, ou la production secondaire, ne sont pas les lois de la nature mais les règles des constructions sociales.

La conséquence est qu'il émerge de nouvelles disciplines dont le produit sert de force immédiatement productive, par exemple la recherche opérationnelle, la programmation et l'informatique. La production de données et de systèmes est immédiatement productive parce qu'elle tend à reproduire la structure de savoir de la société. Il résulte également de cette évolution que le savoir scientifique, entendu comme force productive immédiate, devient une ressource sociale ayant des fonctions comparables à celles du travail dans le processus de production. Mais contrairement aux travailleurs dans le capitalisme, les propriétaires de la ressource « savoir » dans une société du savoir acquièrent pouvoir et influence parce que les propriétaires du capital ne peuvent pas, comme il en allait encore pour le travail physique, réduire sa part dans la production par la substitution du capital; on ne peut, dans le meilleur des cas, que substituer au savoir un autre savoir. Malgré l'automatisation du travail intellectuel, il reste toujours également une quantité irréductible de « savoir personnel », qui peut être convertie en capital « intellectuel » ou « culturel », et évaluée comme telle.

L'ÉCONOMIE POLITIQUE DU SAVOIR : LE SAVOIR COMME MARCHANDISE

Sous la rubrique de l'économie politique du savoir, j'aimerais examiner deux points: le danger que soit en train de naître une « classe du savoir » et la notion selon laquelle le savoir constituerait une marchandise comme les autres.

Du point de vue de certains théoriciens des sciences humaines, l'économie politique des sociétés modernes permet d'envisager la possibilité que le savoir devienne la base de la formation d'une nouvelle classe. Je limiterai mes observations au sujet de l'inégalité sociale et du savoir à quelques commentaires visant principalement à exprimer mon scepticisme à l'égard de l'idée que nous assisterions à l'émergence d'une « classe du savoir » dans la société moderne. Peter Berger (1987, p. 66), par exemple, affirmait récemment que la classe moyenne moderne est en train de se diviser de plus en plus en une classe moyenne traditionnelle, formée par la « business community and its professionals as well as clerical affiliates », et une classe nouvelle qu'il appelle la « classe du savoir ». Berger souscrit ainsi à la description que donne Helmut Schelsky du nouveau groupe de producteurs et de diffuseurs du savoir comme classe de « distributors and mediators of meaning and purposes » (*Sinn- und Heilsvermittler*).

Ceux qui travaillent à la distribution et à la diffusion du savoir — le groupe des conseillers et experts comme je les désigne ci-dessous — sont loin d'appartenir tous à la « classe moyenne ». De plus, la probabilité que cette couche sociale acquière une « conscience de classe », ou ait en fait un début de conscience de classe, paraît bien faible.

Il semble presque évident que dans une société où le savoir devient la force productive dominante, il se transforme en une marchandise et qu'on puisse l'acquérir, le considérer et le traiter comme un bien.⁵ Si le savoir en soi n'est pas une rareté, certaines catégories de savoir ont toujours eu leur prix et n'ont jamais été disponibles en quantité illimitée. Cependant, ce qui détermine précisément la valeur du savoir n'est absolument

5. Cependant, certains observateurs diraient que nous assistons, par suite des transformations technologiques, en particulier avec la prolifération des machines de traitement de l'information, à une « mise

pas évident.⁶ La valeur du savoir, par exemple, ne dépend pas simplement de l'utilité qu'il peut représenter pour un individu ou une entreprise, mais aussi de l'aptitude des autres acteurs, par exemple les concurrents, à l'utiliser et à l'exploiter à leur avantage. Dans le contexte du discours économique traditionnel, le savoir est traité de façon curieuse et souvent fort peu plausible, qu'on pose l'hypothèse d'un savoir « parfait » chez les acteurs du marché, qu'on considère le savoir simplement comme une dimension exogène, ou encore qu'on cherche à démontrer qu'il peut être traité d'une manière réductionniste, c'est-à-dire comme une catégorie économique classique à laquelle on pourrait appliquer avantageusement et sans restriction des concepts orthodoxes tels que l'utilité, les coûts fixes et les coûts variables.

Comme je le disais plus haut, dans le contexte économique, le savoir *différentiel* a une importance particulière comme source de valeur ajoutée. Si le savoir est le pouvoir, ce pouvoir est fort probablement attribuable à la maîtrise du savoir différentiel ou marginal. Autrement dit, l'importance stratégique du savoir différentiel dans le contexte économique provient de la capacité des entreprises privées à s'approprier temporairement les additions marginales au savoir et, par conséquent, les avantages économiques qui peuvent découler de la maîtrise de ce savoir.

Le fait de considérer le savoir comme une marchandise et d'en pratiquer le commerce n'a rien de nouveau.⁷ Pourtant, nous n'avons toujours pas de théorie économique du savoir. L'élaboration d'une théorie de cette nature est loin d'être une tâche facile; d'abord, comme je l'ai déjà dit, le savoir est fondamentalement un bien collectif plutôt que privé. Il fait corps avec les relations sociales. « Le savoir n'est pas, comme tant d'autres biens, diminué, déprécié ou consommé dans le processus de l'information (Traduction) » (voir Holzner et Marx, 1979, p. 239; et Simmel ([1907] 1978, p. 438). L'absence de tout moyen facile de diviser (en théorie et en pratique) le savoir en « unités » a peut-être également refroidi l'enthousiasme des économistes à traiter le savoir comme une marchandise parmi d'autres (voir Boulding, 1966).

en extériorité» radicale du savoir par rapport au « sachant ». Ainsi, le rapport « des fournisseurs et des usagers de la connaissance avec celle-ci tend et tendra à revêtir la forme que les producteurs et les consommateurs de marchandises ont avec ces dernières, c'est-à-dire la forme valeur. Le savoir est et sera produit pour être vendu, et il est et sera consommé pour être valorisé dans une nouvelle production : dans les deux cas, pour être échangé » (Lyotard, 1979; 1984 p. 4). Ce qui compte, selon Lyotard, c'est donc la valeur d'échange du savoir plutôt que sa valeur d'usage.

6. Il semble que les économistes préfèrent généralement une conception de la valeur du savoir qui ressemble de près à leur conception de la valeur de n'importe quelle autre marchandise, c'est-à-dire selon laquelle la valeur provient de l'utilité du « produit » savoir (valeur d'usage), encore qu'il reste une marge considérable d'indétermination lorsqu'il est question de la valeur probable du savoir (voir Bates, 1988).

7. Pour une part importante, le secteur des services vit de la vente du savoir. Ainsi, l'enseignement emploie des millions de personnes qui gagnent leur vie en diffusant du savoir socialement nécessaire. La libre circulation du savoir peut être entravée non seulement par la limitation de l'accès aux conditions préalables à son acquisition, mais aussi d'une manière juridique, par l'attribution d'un droit de propriété. On n'a qu'à penser aux lois sur les brevets d'invention et le droit d'auteur. Dans bien des pays, ces lois ne s'appliquent plus seulement aux objets et procédés techniques, mais aussi à la propriété intellectuelle des œuvres artistiques, musicales et littéraires et, de plus en plus, des inventions scientifiques.

En général, la possession réelle et la définition juridique d'un *bien* se caractérisent par l'exclusivité. Comme le dit Émile Durkheim : « Si j'ai un droit de propriété sur un bien, je suis le seul à en avoir la jouissance (Traduction) » (Durkheim, [1950] 1992, p. 141). La possession personnelle et le contrôle juridique exclusifs du savoir, ou une sorte d'isolation de celui-ci comme d'un objet, sont beaucoup plus difficiles à réaliser, si même ils sont possibles. Cependant, le système juridique comporte actuellement des dispositions, et en élaborera vraisemblablement d'autres, qui confèrent à certaines formes de savoir un statut apparent d'exclusivité.

Plus important encore, la (méta)capacité à produire du savoir différentiel — qui procure fort probablement des avantages comparatifs — n'est pas un bien collectif. Le savoir n'est pas proprement comparable à un bien, mais il possède aussi des attributs qui, dans certaines conditions, le rapprochent du statut de bien et de marchandise.⁸

L'OFFRE ET LA DEMANDE CROISSANTES DE SAVOIR

Comment peut-on expliquer l'augmentation du savoir et, en même temps, la demande apparemment inlassable dont il fait l'objet, surtout dans le domaine de la production ? Au premier examen, on désigne habituellement la logique inhérente au progrès scientifique et technique comme raison de l'augmentation du savoir, tandis que la demande de savoir est expliquée par les exigences et les besoins socio-économiques et socio-politiques.

Daniel Bell (1973, p. 26), par exemple, pense que « la société moderne pour éviter la stagnation ou la "maturité" [...] a été amenée à franchir de nouvelles frontières sur le plan de la technologie afin de maintenir la productivité et de continuer à améliorer le niveau de vie [...] Sans les nouvelles technologies, comment maintenir la croissance ? (Traduction) » Selon la thèse de Bell, les raisons de l'accroissement du savoir sont essentiellement utilitaires. En ce sens, la société contemporaine représente un prolongement de la société industrielle.

L'analyse du savoir dans le discours économique s'inscrit dans le même cadre. J'examinerai en particulier les façons dont les investissements y sont définis et mesurés. La définition typique de l'investissement limite ce genre de dépenses aux immobilisations corporelles, c'est-à-dire au matériel et aux installations. Le savoir ne peut être un investissement à moins d'être intégré dans des biens corporels, dans du matériel ou de l'outillage. Selon les systèmes classiques de comptabilité nationale, si je ne m'abuse, les dépenses de recherche, de développement et de formation et l'achat de certains types de services ne constituent pas des investissements. Il s'ensuit que l'achat d'un or-

8. Charles Derber (1990) et ses collègues aboutissent à une conclusion quelque peu différente dans leur analyse du pouvoir et de l'influence des professions libérales dans la société américaine. À partir du postulat de l'extrême variabilité historique de ce qui est considéré et accepté comme savoir, et donc de la présomption que presque n'importe quoi peut être vendu comme « savoir » pourvu que ce groupe réussisse à persuader ses clients qu'ils ont effectivement l'usage et le besoin du savoir contrôlé par une profession donnée et que ce savoir est supérieur à celui de tous les jours, le savoir « professionnel » revêt les attributs caractéristiques de la notion de « propriété ». Le savoir devient aussi une marchandise parce que la nature particulière de la demande (ainsi que les besoins auxquels elle correspond) et les stratégies propres à y satisfaire sont complètement contrôlées par ceux qui offrent le savoir en question.

dinateur personnel ou l'acquisition d'ordinateurs par une entreprise constitue un investissement en capital, tandis que l'achat du logiciel nécessaire, par exemple d'un programme conçu pour les besoins de l'entreprise et qui peut être beaucoup plus coûteux que les machines, est inscrit au chapitre des frais d'exploitation plutôt qu'à celui des investissements. Une telle distinction est une anomalie flagrante. Les dépenses des personnes physiques et des sociétés en services de conseillers, de consultants ou d'experts augmentent rapidement aussi; cependant, ces services ne sont pas considérés comme un investissement.

Les effets possibles des processus économiques sur l'offre de savoir scientifique n'ont guère été examinés. Parmi les analyses qui existent, on peut distinguer deux positions apparemment contradictoires :

- 1) On affirme, d'une part, que le progrès scientifique se fait en vase clos, indépendamment de la demande et des intérêts économiques. L'utilisation du savoir scientifique à des fins de production est fonction de l'offre de savoir à un moment donné. Elle suit des principes opportunistes.
- 2) On soutient, d'autre part, que l'accroissement de l'offre de savoir scientifique dépend de la demande de ce savoir, de telle sorte que, en particulier, les besoins économiques déterminent l'orientation du développement scientifique.

Dans son étude intitulée *Invention and Economic Growth*, qui rend compte des inventions et de leur diffusion d'un point de vue économique, Jacob Schmookler (1966, p. 184) soutient que la demande « induit les inventions qui la satisfont (Traduction) ». L'offre d'inventions, peut-on en conclure, est totalement élastique et indépendante du temps et du lieu. Chaque besoin engendre l'invention qui peut le satisfaire.

L'une des difficultés fondamentales de cette thèse, bien sûr, est qu'elle ne permet pas d'expliquer la persistance embarrassante de bien des besoins individuels et collectifs non satisfaits. Pourquoi a-t-il été impossible de satisfaire ces besoins par des découvertes scientifiques appropriées? Schmookler tente d'échapper à cette difficulté en s'attachant aux inventions existantes ou qui ont eu du succès, plus concrètement aux brevets d'invention qui ont été délivrés. Mais cette approche ne garantit pas une séparation claire et l'indépendance des facteurs de demande qui sont censés engendrer les inventions appropriées. Le savoir disponible est structuré d'une certaine manière et distribué inégalement par rapport à différents besoins et exigences externes.

Il ne fait aucun doute que les motifs économiques ont joué un rôle majeur dans l'orientation du développement du savoir scientifique, mais seulement à l'intérieur des limites et des contraintes changeantes d'une masse de savoir scientifique qui se développe à un rythme inégal selon les disciplines.

Une hypothèse beaucoup plus originale sur les raisons du besoin croissant de savoir dans la société moderne est présentée par Peter Drucker, selon qui l'impulsion de la demande croissante relève non pas tant de la plus grande difficulté et complexité du travail que de l'allongement considérable de la durée de la vie professionnelle des individus. Ainsi, ce n'est pas tant la demande de main-d'oeuvre et de compétences

particulières que *l'offre* de main-d'oeuvre hautement qualifiée qui sous-tend la transformation de la société en une société du savoir. La thèse de Drucker (1989, p. 278), donc, est que la nature du travail a changé avec l'arrivée de travailleurs très instruits. Parce qu'il y a une demande de travail intellectuel, il faut créer des emplois correspondants. Ainsi, Drucker propose « une explication du point de vue de l'offre » de la transformation de la société industrielle en société du savoir. L'augmentation du nombre des années d'études serait elle-même fonction d'un allongement spectaculaire de l'espérance de vie active.

Bien que le débat sur l'importance relative des différents facteurs expliquant l'accroissement et la demande de savoir reste ouvert, les conditions déterminant la possibilité d'une valeur économique ajoutée se déplacent de plus en plus vers le savoir en tant que force constitutive de production. De nouvelles réalités exigent donc de nouveaux efforts pour mesurer la nature et l'ampleur de la contribution du savoir.

RÉSUMÉ ET CONCLUSION : SAVOIR ET INFORMATION

Pour terminer, j'aimerais aborder la question de la relation entre le savoir et l'information. Est-il encore possible et sensé d'établir une distinction entre information et savoir? Comme ces notions sont souvent confondues, dans la pratique, cette distinction conceptuelle semble très difficile - voire impossible - à maintenir.

Cependant, l'examen de la relation réciproque entre le savoir et l'information me donnera l'occasion de reprendre sommairement certaines des observations que j'ai formulées touchant le rôle du savoir dans les affaires sociales.

Le savoir constitue un pouvoir d'action. Il permet à un acteur qui maîtrise par ailleurs les circonstances contingentes de l'action de mettre quelque chose en mouvement. Le savoir exige toujours la présence de certaines capacités d'interprétation et la maîtrise des circonstances de la situation. Si on le vend, il entre dans le domaine des autres tout en restant dans celui du producteur. Le savoir constitue une base pour les avantages comparatifs. Le pouvoir qu'il procure est principalement lié à la maîtrise des unités marginales plutôt qu'au fonds général des connaissances. Au cours de ce siècle, le savoir est devenu une force immédiatement productive.

La fonction de l'information est, selon moi, à la fois plus restreinte et plus générale. Elle est plus générale parce que l'information est loin d'être aussi rare que le savoir. Celui-ci a une valeur d'usage plus restreinte et plus limitée parce qu'il ne permet pas à lui seul de mettre quelque chose en mouvement.⁹ L'information, quant à elle, est autosuffisante et ne confère pas de capacités opératoires comme le fait le savoir.

9. La publicité des prix et d'autres renseignements commerciaux, par exemple sur l'accessibilité des produits, constituent un bon exemple d'information. L'information de ce genre peut certainement être utile; dans le contexte de l'économie moderne, elle est facilement accessible, mais les conséquences de la possession de cette information comme telle sont minimales. Cependant, l'information sur les prix associée à la connaissance du fonctionnement du marché peut donner au consommateur le pouvoir d'économiser dans une certaine mesure.

RÉSUMÉ

La société contemporaine peut se décrire comme une société du savoir, c'est-à-dire fondée sur la pénétration du savoir scientifique dans toutes les sphères de la vie. De nombreuses théories de la société attribuent depuis longtemps une importance décisive aux forces ou aux moyens de production dans le développement social. Les théories de la société moderne manquent de précision et d'envergure dans leur conceptualisation du « savoir » offert, des raisons qui expliquent la demande croissante de savoir, des manières dont celui-ci se diffuse, de l'accroissement rapide de groupes dans la société qui, d'une manière ou d'une autre, vivent du savoir, des nombreuses formes de savoir qui sont considérées comme utiles dans la pratique et des divers effets que le savoir peut avoir sur les relations sociales. L'article porte sur les meilleures manières de conceptualiser le « savoir » (en tant qu'il se distingue de l'information et des autres médias par exemple) dans ce nouveau contexte.

SUMMARY

Contemporary society may be described as a knowledge society based on the penetration of all its spheres of life by scientific knowledge. Many theories of society have always assigned decisive importance to the forces or means of production for societal development. But theories of modern society lack sufficient detail and scope in their conceptualization of the "knowledge" supplied, the reasons for the demand of more and more knowledge, the ways in which knowledge travels, the rapidly expanding groups of individuals in society who, in one of many ways, live off knowledge, the many forms of knowledge which are considered as pragmatically useful, and the various effects which knowledge may have on social relations. The paper will deal with ways in which "knowledge" in distinction to information and other media for example is best conceptualized in this new context.

RESUMEN

La sociedad contemporánea puede describirse como una sociedad del saber, es decir fundada en la penetración del saber científico en todas las esferas de la vida. Numerosas teorías de la sociedad atribuyen desde hace tiempo una importancia decisiva a las fuerzas o a los medios de producción en el desarrollo social. Las teorías de la sociedad moderna carecen de precisión y de envergadura en su conceptualización del «saber» disponible, de las razones que explican la demanda creciente de saber, de las maneras en las que el saber se difunde, del rápido crecimiento en la sociedad de los grupos que, de una u otra manera, viven del saber, de las numerosas formas de saber que son consideradas como útiles en la práctica y de los diversos efectos que el saber puede tener sobre las relaciones sociales. La presente comunicación trata de las mejores maneras de conceptualizar el «saber» (en tanto et en cuanto él se distingue de la información y de los otros medios, por ejemplo) en este nuevo contexto.

BIBLIOGRAPHIE

- BATES, Benjamin J. (1988), «Information as an Economic Good: Sources of Individual and Social Value», in Vincent Mosco et Janet Wasko, *The Political Economy of Information*, Madison, Wisc., University of Wisconsin Press, p. 76-94.
- BELL, Daniel (1973), *The Coming of Post-Industrial Society*, A Venture in Social Forecasting, New York, Basic Books.
- BERGER, Peter (1987), *The Capitalist Revolution, Fifty Propositions about Prosperity, Equality, and Liberty*, New York, Basic Books.
- BOULDING, Kenneth (1966), «The Economics of Knowledge and the Knowledge of Economics», *American Economic Review*, 56, p. 1-13.
- CASTELLS, Manuel (1996), *The Information Age: Economy, Society and Culture*, vol. I: The Rise of the Network Society, Oxford, Blackwell.
- COLLINS, Harry M. (1993), «The Structures of Knowledge», *Social Research*, 60, p. 95-116.
- DASGUPTA, Partha (1987), «The Economic Theory of Technology Policy», in Partha Dasgupta et Paul Stoneman, *Economic Policy and Technological Performance*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 7-23.
- DERBER, Charles, William A. SCHWARTZ et Yale MAGRASS (1990), *Power in the Highest Degree, Professionals and the Rise of a New Mandarin Order*, New York, Oxford University Press.
- DRUCKER, Peter F. (1989), *Les nouvelles réalités: de l'État-providence à la société du savoir*, Paris, InterÉditions.
- DURKHEIM, Emile ([1950] 1992), *Professional Ethics and Civic Morals*, London, Routledge.
- GALBRAITH, John K. (1979), *Le nouvel État industriel*, Paris, Gallimard.
- HOLZNER, Burkart et John H. Marx (1979), *Knowledge Application: The Knowledge System in Society*, Boston, Allyn and Bacon.
- LYOTARD, Jean-François ([1979] 1984), *La condition postmoderne: rapport sur le savoir*, Paris, Éditions de Minuit.
- NEEF, Dale (1997), *The Knowledge Economy*, Boston, Butterworth-Heinemann.
- SCHELER, Max ([1925] 1960), «The Forms of Knowledge and Culture», in Max Scheler, *Philosophical Perspectives*, Boston, Beacon Press, p. 13-49.
- SCHMOOKLER, Jakob (1966), *Invention and Economic Growth*, Cambridge, Harvard University Press.
- SCHWARTZ, Jacob T. (1992), «America's Economic-technological Agenda for the 1990», *Daedalus*, 121, p. 139-165.
- SIBLEY, Mulford Q. (1973), «Utopian Thought and Technology», *American Journal of Political Science*, 17, p. 255-281.
- SIMMEL, Georg ([1907] 1987), *Philosophie de l'argent*, Paris, Presses universitaires de France.
- STEHR, Nico (2000), *The Fragility of Modern Societies*, London, Sage.
- STEHR, Nico (1994), *Knowledge Societies*, London, Sage.
- STEWART, Thomas A. (1997), *Intellectual Capital, The New Wealth of Organizations*, New York, Doubleday.
- STIGLER, George J. (1961), «The Economics of Information», *The Journal of Political Economy*, 69, p. 213-225.