

Il faut enfin relativiser la portée théorique des difficultés de l'accès aux terrains clos. L'inconfort du terrain se révèle parfois heuristique, dès lors qu'il aide à construire de nouvelles questions que l'on aurait pu ignorer autrement. La mise en scène du secret d'État à laquelle on se confronte participe pleinement de l'objet lui-même. S'il s'agit de protéger des négociations en cours en limitant la circulation des savoirs réservés, une autre des vertus du secret est de délimiter et de protéger des groupes d'acteurs à qui l'on accorde la confiance. Ces pratiques institutionnalisées de classement et de dissimulation construisent donc de la distinction et des frontières entre les groupes autorisés à savoir et les autres. On peut même avancer un point de vue quelque peu iconoclaste sur le rapport à l'empirie des travaux de relations internationales, et plus largement des sciences sociales. Un ouvrage classique comme celui de Graham Allison sur la crise des missiles de Cuba de 1962 s'appuie exclusivement sur des sources ouvertes (littérature secondaire, mémoires publiés des acteurs, auditions du Congrès, articles de presse). Pour la deuxième édition, trente ans plus tard, l'auteur a pu bénéficier de matériaux empiriques dont la qualité est difficile à égaler sur un tel terrain : archives publiques américaines et soviétiques déclassifiées et transcriptions des entretiens secrets des délibérations du comité exécutif du Conseil national de sécurité américain⁴¹. Si cet ajout de données a bien évidemment permis de corriger certaines erreurs factuelles et d'enrichir le récit, le modèle d'analyse élaboré pour l'étude de la politique étrangère, et plus largement des politiques de l'État, n'est pas véritablement rendu plus clair ou plus fécond. On est alors tenté de penser avec Paul Veyne, qui s'est confronté à des sources particulièrement parcellaires en étudiant la Grèce et la Rome antiques, que la pauvreté des données à disposition, loin d'être un obstacle à la pensée, suscite l'ingéniosité des questionnements⁴². Au-delà du secret, les difficultés du terrain de l'international peuvent donc être un puissant aiguillon de l'inventivité théorique.

41. Voir Graham T. Allison, *Essence of Decision. Explaining the Cuban Missile Crisis*, Boston, Little, Brown and Company, 1971 ; Graham T. Allison, Philip Zelikow, *Essence of Decision. Explaining the Cuban Missile Crisis*, New York, Longman, 2^e édition, 1999. Sur les enregistrements du président Kennedy : Ernest May, Philip Zelikow, *The Kennedy Tapes : Inside the White House during the Cuban Missile Crisis*, New York, Norton, 2002.

42. Si plus d'empirie vaut mieux que moins, des sources abondantes permettent aux chercheurs de travailler sans modifier la problématique, ce qui peut conduire à sa sclérose, alors que l'épuisement apparent des documents contraint à trouver de nouvelles questions à exploiter. Voir Paul Veyne, *L'Inventaire des différences : leçon inaugurale au Collège de France*, Paris, Seuil, 1976, p. 14-15. Par ailleurs, nombre d'avancées théoriques dans les sciences se sont faites dans une prise de distance décisive à l'égard des faits constatés ; voir Pierre Bourdieu, Jean-Claude Chamboredon, Jean-Claude Passeron, *Le métier de sociologue*, Paris, Mouton, 1968.

Chapitre 2

Le capital international : un outil d'analyse de la reconfiguration des rapports de domination

ANNE CATHERINE WAGNER AVEC BERTRAND RÉAU

La notion de capital, telle qu'elle est mobilisée chez Pierre Bourdieu, est implicitement liée à des rapports sociaux de pouvoir et de domination dans des champs nationaux. Comment penser les effets sociaux de la constitution d'espaces de pouvoir qui dépassent les cadres d'un pays, dans les grandes entreprises multinationales, les marchés financiers, les organisations internationales ou encore dans les domaines de l'enseignement supérieur, de la science ou de la culture ? Dans quelle mesure peut-on analyser un capital international, qui fonderait des oppositions et de nouvelles positions dominantes dans ces différents espaces en constitution ?

Critiquant l'usage inflationniste de la notion de capital, Érik Neveu¹ se demande s'il faut « encourager la variante académique du concours Lépine qui consiste à introduire chaque semestre de nouvelles espèces de capital dans les livres et revues scientifiques », sans toujours les définir ni proposer des instruments précis pour les mesurer. La « mondialisation » est particulièrement propice à l'émergence de nouveaux capitaux. Les notions de capital international² ou, avec des sens très proches, de capital cosmopolite³, de compétences « étrangères »⁴, de capital transnational⁵ cherchent à appré-

1. Érik Neveu, « Les sciences sociales doivent-elles accumuler les capitaux ? À propos de Catherine Hakim, *Erotic Capital*, et de quelques marcottages intempestifs de la notion de capital », *Revue française de science politique*, vol. 63, n° 2, 2013, p. 337-358.

2. Yves Dezalay, « Les courtiers de l'international. Héritiers cosmopolites, mercenaires de l'impérialisme et missionnaires de l'universel », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 151-152, 2004, p. 5-26 ; Anne-Catherine Wagner, *Les Classes sociales dans la mondialisation*, Paris, La Découverte, 2007.

3. Don Weenink, « Cosmopolitan and Established Resources of Power in the Education Arena », *International Sociology*, vol. 22, 2007, p. 492-516.

4. Gilles Lazuech, *L'Exception française : le modèle des grandes écoles à l'épreuve de la mondialisation*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, 1999.

5. Mikael Börjesson, Donald Broadly, « Les nouvelles stratégies dans le marché transnational de l'enseignement supérieur », in Abel Kouvouama, Abdoulaye Gueye, Anne Piriou, Anne-

hender de nouvelles formes de domination⁶. Que recouvrent ces concepts ? En quoi représentent-ils un apport analytique par rapport aux capitaux construits pour analyser des rapports de domination dans un espace national ?

L'un des intérêts de ces notions est qu'elles permettent de ne pas essentialiser les effets sociaux de la mondialisation et de raisonner en termes de rapports sociaux plutôt que de sous-groupes ou de populations réifiées. L'objectif est d'identifier les ressources spécifiques qui peuvent être liées à l'internationalisation des rapports sociaux dans différents champs et de spécifier, pour chaque usage, les espaces sociaux d'accumulation, de gestion, de rentabilisation et les conditions sociales de conversion de ces ressources. Comment le capital international s'articule-t-il avec les différentes espèces, économique, culturel et social, de capital ? Dans quelle mesure ce concept permet-il de rendre compte de transformations structurelles dans les modes de domination et de légitimation de la domination ?

Définir le capital international ? Des indicateurs ambigus

Le capital international se construit à partir de l'ensemble des ressources sociales, culturelles, linguistiques, économiques et symboliques liées à la familiarité avec plusieurs pays. Afin de spécifier ces ressources, on peut distinguer, comme pour d'autres capitaux⁷, trois états du capital international. Une forme institutionnalisée est attestée par des titres, des diplômes, qui sont eux-mêmes le produit d'un processus d'internationalisation de sous-champs de l'enseignement : par exemple, le Baccalauréat international de l'Office international du Baccalauréat de Genève propose des programmes « d'éducation internationale » à plus d'un million d'élèves dans 146 pays ; les Masters of Business Administration délivrent des formations aux affaires relativement standardisées, sur le modèle américain, et qui font l'objet d'une reconnaissance et de classements internationaux ; d'autres diplômes attestent de compétences « internationales » reconnues dans plusieurs pays. A l'état incorporé, le capital international se présente comme un système de

6. D'autres concepts sont plus spécifiquement destinés à analyser les dimensions géographiques du rapport à l'espace. Jacques Lévy (2003) définit le capital spatial comme « l'ensemble des ressources, accumulées par un acteur, lui permettant de tirer avantage, en fonction de sa stratégie, de l'usage de la dimension spatiale de la société ». Dans une perspective plus structurale, Franck Poupeau définit le capital mobilité comme la « capacité de dominer l'espace où interviennent d'autres formes de capital, susceptibles de procurer des "profits d'espace" (rente, rang, occupation) » (Franck Poupeau, *La Structure spatiale des inégalités : éléments de méthode pour une analyse des recompositions de l'espace social*, Mémoire d'HDR, 26 novembre 2008).

7. Pierre Bourdieu, « Les trois états du capital culturel », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 30, 1979, p. 3-6.

dispositions qui implique des formes originales de savoir-faire et de savoir-être. Des *habitus* cosmopolites poussent à considérer la mobilité, les interactions avec les étrangers, les déménagements successifs comme s'inscrivant dans la continuité de l'identité et des aspirations construites par des socialisations spécifiques. Enfin, le capital international existe sous une forme objectivée, comme un ensemble de biens économiques qui permettent de se sentir « chez soi » dans plusieurs pays : avoir du capital international, c'est aussi posséder un portefeuille d'actions, des entreprises, des titres, des propriétés immobilières et des résidences dans différents lieux.

Cette distinction permet de construire des indicateurs pour mesurer l'inégale possession de capital international sous ces différentes formes. Dans le cadre d'une enquête par questionnaire auprès des cadres expatriés en France⁸, a été construit un faisceau d'indicateurs souvent convergents : nombre de langues parlées, lieux des études secondaires et supérieures, nombre de pays successifs de résidence, nationalité du conjoint et des amis, lieux de résidence des membres de la famille, associations fréquentées, fréquence des voyages à l'étranger, presse lue, nationalité des relations de travail, fréquence des voyages d'affaires, langue de travail, nombre de langues parlées couramment. Deux critères alternatifs mesurent l'héritage familial d'un capital international : l'expérience de l'expatriation des parents d'une part, la naissance dans une famille où les deux parents ne sont pas de même nationalité d'autre part. L'enquête permet de mesurer les effets de l'inscription précoce dans des milieux transnationaux et de la transmission du capital international : les « héritiers » détiennent un plus grand montant de ce capital mesuré par différents indicateurs que les « premières générations » de cadres expatriés qui doivent se le constituer. En outre, la rentabilité du capital international, mesurée par son effet sur les carrières ou sur les positions sociales, est accrue par l'ancienneté de son acquisition.

Don Weenink⁹, qui mène une enquête comparative auprès de parents d'élèves des classes supérieures d'écoles nationales et internationales aux Pays-Bas, propose d'opérationnaliser le concept de capital cosmopolite en mobilisant deux grands indicateurs. Le premier est une échelle d'évaluation mesurant la fréquence avec laquelle les parents s'investissent dans un « comportement international ». L'échelle comprend les *items* suivants :

8. Anne-Catherine Wagner, *Les Nouvelles Élités de la mondialisation : une immigration dorée en France*, Paris, Presses Universitaires de France, 1998.

9. Don Weenink, « Cosmopolitan and Established Resources of Power in the Education Arena », *International Sociology*, vol. 22, 2007, p. 492-516 et Don Weenink, « Les trajectoires éducatives des classes supérieures néerlandaises. Professions intellectuelles supérieures, managers et entrepreneurs face au choix entre capital culturel "classique" et capital culturel cosmopolite », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 190, 2011, p. 28-39.

10. Don Weenink utilise indifféremment les termes de capital cosmopolite, transnational ou international.

fréquence des voyages d'affaires à l'étranger, pratique orale de l'anglais au travail, pratique écrite de l'anglais au travail, réception d'hôtes étrangers, visites rendues à des étrangers, lecture de livres et de journaux dans une langue étrangère. Le second indicateur rend compte des séjours des parents à l'étranger. Deux catégories d'(ex-)expatriés ont été distinguées : la première est celle des enquêtés nés dans des pays de l'OCDE et ceux qui, nés dans des pays hors OCDE (par exemple en Indonésie), ont pour langue natale le néerlandais. La deuxième catégorie rassemble les parents nés dans d'autres pays et non-néerlandophones de naissance, essentiellement les minorités ethniques. Les foyers comprenant un ou deux parents ayant vécu à l'étranger pendant plus d'un an ont été codés « (ex-)expatriés ».

Cette approche a pour avantage de rendre possible le positionnement de ce capital cosmopolite par rapport aux autres capitaux et de permettre des mesures statistiques. L'auteur montre ainsi que, même parmi la population très sélectionnée des écoles d'élite des Pays-Bas, le projet d'étudier à l'étranger dépend de la position des parents et de leur dotation en capital international. Il s'inscrit dans le processus d'intériorisation d'un capital culturel cosmopolite. Il s'agit bien d'un processus de transmission intergénérationnelle. Don Weenink amorce l'idée que ce capital est l'attribut collectif d'un groupe social et ne consiste pas uniquement en des dispositions individuelles. La transmission et la conversion sont deux éléments centraux de la notion de capital.

Un effet multiplicateur

Les difficultés de mesure du capital international et les limites inhérentes aux différents indicateurs de cosmopolitisme viennent du fait que les attributs « d'internationalisation » ne fonctionnent pas en eux-mêmes comme des capitaux. Leur valeur est indissociable des positions sociales. Un capital n'est pas une simple somme d'argent ou d'autres biens symboliques, il est au principe d'un rapport social de domination. Il faut en effet distinguer la simple possession d'attributs et la possession d'un capital qui transmue ces attributs en sources de pouvoir.

La mobilité géographique et les expériences internationales ne sont pas propres aux classes supérieures. Elles concernent en bien plus grand nombre des immigrés, ouvriers ou petits entrepreneurs, exposés à des langues et à des cultures diverses, inscrits dans des familles et des réseaux dispersés géographiquement. Or, si le fait de venir d'un autre pays, de connaître une autre langue, d'avoir des relations à l'étranger ou d'avoir un conjoint d'une autre nationalité peuvent être considérés comme des indicateurs de capital international dans les classes moyennes ou supérieures, ils sont bien plus fréquemment constitués en stigmates, en signes d'une insuffisante intégration dans le pays d'accueil ou en indicateurs de position dominée s'agissant des

classes populaires¹¹. Ce n'est pas l'accès à l'étranger en lui-même qui hiérarchise les groupes sociaux, mais la valeur sociale conférée à ces expériences, la hiérarchie sociale des langues, elle-même liée à celle des États¹² – les langues parlées par les immigrés des classes populaires sont en général dotées d'une moindre valeur sociale, scolaire et symbolique que celles des expatriés des pays riches –, n'étant qu'un des aspects de cette inégale valeur des expériences de l'étranger.

Ces constats invitent à s'interroger sur ce qui fonde la capacité à imposer son style de vie et ses attributs comme des capitaux. Le capital international apparaît comme un multiplicateur de ressources dont la valeur ne peut être estimée indépendamment de la possession d'autres formes de capitaux. Il se construit dans une alchimie des capitaux linguistiques, culturels, sociaux, professionnels et symboliques qui interagissent et se renforcent mutuellement. Ainsi les ressources économiques conditionnent les modes de vie à l'échelle internationale. L'aisance linguistique est une compétence d'interaction qui s'acquiert par une exposition diversifiée et prolongée avec les langues et leurs locuteurs. Le capital linguistique suppose en même temps qu'il conditionne la gestion d'un capital social international : la propension à la mobilité accroît la possibilité de se constituer un réseau international et, en retour, la dispersion géographique des amis et relations contribue à conserver et accroître ces dispositions culturelles¹³.

C'est dans la grande bourgeoisie que ce cumul prend sa forme la plus achevée. Les membres de l'aristocratie et de la haute bourgeoisie la plus ancienne cultivent un cosmopolitisme familial, construit sur plusieurs générations et mêlant solidarités économiques et liens matrimoniaux et familiaux¹⁴. Ce capital international, indissociablement économique et symbolique, fait l'objet de stratégies de transmission explicite : l'éducation des enfants inclut une dimension d'ouverture sur l'étranger, grâce aux nurses étrangères, aux collèges privés internationaux, aux voyages de formation dans les différentes propriétés de la famille ou au passage par les universités américaines les plus prestigieuses¹⁵. Le capital social international est géré et accumulé dans toute une série d'institutions comme les chasses à courre, les

11. La dimension institutionnalisée des apprentissages linguistiques est révélatrice des différences liées aux classes sociales. Si les écoles internationales destinées aux élites cherchent à produire des compétences « bilingues », « biculturelles » ou « internationales », les classes destinées aux enfants d'immigrés proposent un « maintien » des langues « d'origine », avec des connotations nettement moins valorisantes.

12. Abram de Swaan, *Words of the World. The Global Language System*, Cambridge/ Malden, Polity Press, 2001.

13. C'est ce qu'encouragent les institutions d'élites comme Sciences Po.

14. Il suffit de se remémorer les mariages royaux pour comprendre l'importance et l'ancienneté des liens internationaux.

15. Anne-Catherine Wagner, « La place du voyage dans la formation des élites », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 170, 2007, p. 58-65.

compétitions de polo ou de golf, le yachting et les croisières, certaines ventes aux enchères de prestige ou encore des clubs comme le Cercle de l'Union Interalliée ou le Traveller's Club¹⁶.

À ce cosmopolitisme des vieilles familles s'oppose l'internationalisation plus récente d'autres fractions des classes supérieures, liées à la gestion des affaires. Des hauts cadres et managers dont la carrière s'inscrit dans une dimension internationale coordonnent les activités mondiales dans les entreprises, les groupes financiers, les cabinets de conseil ou les industries juridiques. Leur capital international est explicitement lié à la sphère économique. Les MBA qui apparaissent en Europe dès la fin des années 1950 occupent une place importante dans la production de celui-ci. L'INSEAD (Institut européen des Affaires) par exemple, créé en 1957 à Fontainebleau, s'adresse à des managers qui veulent donner une dimension internationale à leur carrière : plus de 70 nationalités y sont représentées en 2007, aucune ne contribuant à plus de 15 % des effectifs. La valeur de ces formations tient en grande partie aux réseaux relationnels qui s'y constituent, entretenus par les associations d'*alumni* implantés dans le monde entier. Au sein de ces groupes de managers, la fréquence des mariages mixtes, le cosmopolitisme des amitiés nouées lors des nombreux déplacements définissent les traits d'un style de vie international¹⁷.

Les investissements internationaux ne sont pas uniquement le fait des grands bourgeois et des hauts cadres, et ils ne prennent pas toujours ces formes cumulatives. Dans les classes moyennes, des étudiants peuvent utiliser des dispositifs d'échanges de type Erasmus et accumuler du capital international institutionnalisé (un double diplôme, par exemple), sans avoir forcément les dispositions ajustées à ces pratiques¹⁸. C'est le cas pour les premières générations d'étudiants, qui peuvent représenter dans certains contextes historiques et nationaux, une part importante des flux étudiants vers l'étranger¹⁹. Au Brésil, Maria Alice Nogueira et Andrea Aguiar²⁰ analysent l'investissement des fractions supérieures des classes moyennes

16. Monique de Saint Martin, *L'Espace de la noblesse*, Paris, Métailié, 1993. Michel Pinçon, Monique Pinçon-Charlot, *Dans les beaux quartiers*, Paris, Seuil, 1989. Michel Pinçon et Monique Pinçon-Charlot, *Sociologie de la bourgeoisie*, Paris, La Découverte, 2007 (3^e éd.).
17. Anne-Catherine Wagner, *Les Nouvelles Élités de la mondialisation*, op. cit.
18. Bertrand Réau, « Voyages et jeunesse "favorisée" : usages éducatifs de la mobilité », *Agora*, n° 53, 2010, p. 73-84.
19. Sur le cas du Maroc, voir Étienne Gérard et Laurence Proteau, « Les conditions sociales de la promotion universitaire : "héritiers", "pionniers" et "étudiants d'avant-garde" » in Étienne Gérard (dir.), *Mobilités étudiantes Sud-Nord, trajectoire scolaire des Marocains en France et inscription professionnelle au Maroc*, Paris, Publisud, 2008, p. 121-188.
20. Maria Alice Nogueira, Andrea Aguiar, « La formation des élites et l'internationalisation des études : peut-on parler d'une "bonne volonté internationale" ? », *Education et sociétés*, vol. 1, n° 21, 2008, p. 105-119. Voir aussi le chapitre d'Afrânio Garcia et Boris Attencourt dans le présent ouvrage.

dans les dimensions internationales de l'éducation (stages linguistiques, programmes d'échanges etc.). Une « bonne volonté internationale » caractérise « les conduites propres à certains groupes sociaux en ascension qui, faute de capital culturel et croyant fortement dans les effets positifs de l'instruction sur l'ascension sociale, se livrent avec docilité et acharnement au travail d'acquisition de la culture légitime pour compenser leurs désavantages »²¹. Pour ces familles des classes moyennes supérieures, le choix d'une école internationale italienne représente le moyen d'internationaliser la culture des enfants. Ne disposant ni d'un habitus cosmopolite ni de propriétés dans d'autres pays, ces familles investissent dans l'implantation scolaire locale qui offre le meilleur potentiel d'internationalisation pour leurs enfants en leur délivrant un premier titre international.

Le capital international cristallise ainsi les aspirations de certaines fractions des classes moyennes. C'est le cas des enfants coréens envoyés en Malaisie ou en Nouvelle Zélande. Faute de pouvoir payer une éducation aux États-Unis ou en Grande-Bretagne, leurs familles choisissent des pays anglophones plus accessibles pour transmettre un capital linguistique qui leur semble impératif pour la réussite scolaire et professionnelle en Corée²².

Le choix d'expériences professionnelles à l'étranger peut s'inscrire dans des projets d'ascension sociale, par exemple dans les domaines de la culture, de la coopération technique ou de l'action humanitaire. Les promotions sociales liées à l'internationalisation ne sont pas sans ambiguïté. Les postes occupés à l'étranger sont souvent plus gratifiants professionnellement que ceux qui seraient impartis sur le sol national, ne serait-ce que parce que la concurrence est moins élevée ou que, dans certains pays, les titres scolaires sont plus rares qu'en France. Cette ascension professionnelle est d'autant plus importante que l'écart de développement est grand entre le pays d'origine et le pays de résidence. Elle est spectaculaire pour certaines professions intermédiaires. Dans le travail humanitaire, des infirmières sont amenées à dispenser des soins pour lesquelles elles n'ont pas eu la formation, elles peuvent se retrouver en situation de diriger une équipe²³.

Les professions de l'enseignement et de la culture offrent des possibilités non négligeables de promotion. Les enseignants voient leur salaire doubler dans certains pays, ce qui leur donne un train de vie sans comparaison avec celui de leurs collègues « locaux », surtout dans les pays à bas salaires. Dans les institutions culturelles ou les services de l'ambassade, ils peuvent accéder à des

21. *Ibid.*, p. 107.
22. So Jin Park, Nancy Abelman, « Class and Cosmopolitan Striving : Mothers' Management of English Education in South Korea », *Anthropological Quarterly*, vol. 77, n° 4, 2004, p. 645-672.
23. Pascal Dauvin, Johanna Siméant & C.A.H.I.E.R., *Le Travail humanitaire : les acteurs des ONG, du siège au terrain*, Paris, Presses de la Fondation nationale des sciences politiques, 2002.

fonctions bien plus rémunératrices, matériellement et symboliquement, que celles qu'ils exerceraient sur le sol national²⁴. Dans ces milieux sociaux, l'international fonctionne comme un multiplicateur de capital culturel. Mais ces ascensions sont parfois fragiles ; elles peuvent ne durer que le temps de l'expatriation. Les possibilités de conversion du capital international sont inégalement réparties, étroitement liées aux capitaux de départ. L'expression de « retour en arrière », souvent employée pour désigner le retour d'expatriation, traduit la difficulté à réimporter chez soi les avantages liés au statut d'expatrié.

Les carrières à l'étranger sont ainsi réputées plus incertaines que les carrières nationales. Elles ne garantissent pas un avenir prévisible sur le type de celui qu'offrent les professions établies, mais semblent n'en exclure aucun. Le statut d'expatrié permet de faire illusion, de jouer avec les signes du rang social. Dans un espace social national, tout un ensemble de critères et de codes situent socialement une personne : son adresse, ses vêtements, ses manières corporelles, sa façon de parler, le lieu de ses études, etc. La vie à l'étranger permet de jouer sur la méconnaissance de ces signes et sur le flou qui résulte de la diversité nationale des indicateurs sociaux. La recomposition des signes statutaires offre des possibilités de bluff qui sont un des attraits de l'international pour les classes moyennes en ascension.

Dans tous les cas, la dimension symbolique est fondamentale. Le capital international permet de cumuler des modes de légitimation apparemment contradictoires : associé au registre de la tradition (le grand tour, les pérégrinations des lettrés du Moyen Âge, le cosmopolitisme de l'élite aristocratique), il incarne aussi la modernité et les exigences inéluctables de l'avenir. Indissociable des discours les plus utilitaristes sur les contraintes de rentabilité économique, il revêt aussi une dimension éthique, d'« ouverture sur l'autre », de « tolérance », et permet de revendiquer une supériorité morale et intellectuelle par rapport à ceux qui sont dépourvus de ce point de vue surplombant et restent cantonnés au niveau « local »²⁵.

Les usages nationaux du capital international

Si les positions sociales conditionnent étroitement la rentabilité des placements internationaux, celles-ci ne peuvent s'analyser indépendamment des attributs nationaux en jeu. Dans les sièges sociaux ou les divisions

24. Les opportunités dans ce domaine dépendent du pays d'origine et de son réseau d'institutions à travers le monde. Ainsi la multiplication des centres culturels chinois à l'étranger (Instituts Confucius) vise à concurrencer les anciennes puissances coloniales (France et Grande-Bretagne) et les États-Unis dans leur diffusion d'une vision du monde spécifique. Il faut aussi souligner les différences croissantes entre les expatriés qui bénéficient d'un statut avantageux et leurs compatriotes qui sont embauchés avec un contrat local.

25. Sur cette opposition, voir Pierre Bourdieu, *La Distinction : critique sociale du jugement*, Paris, Les Éditions de Minuit, 1979, p. 518-521.

internationales d'entreprises multinationales, dans les organisations internationales ou dans d'autres espaces sociaux cosmopolites, la nationalité est constituée en élément du statut professionnel et symbolique. Les relations de domination entre les pays produisent des effets très concrets sur les rapports sociaux, comme on le voit bien en analysant, au sein de ces espaces, la hiérarchisation des langues, des systèmes d'enseignement, des expériences professionnelles et finalement des groupes nationaux.

La bourgeoisie d'affaires, les cadres des multinationales ou les fonctionnaires internationaux sont particulièrement portés à ressentir ces rapports de domination, qui produisent des conséquences immédiates sur les positions. Les relations entre les nationalités ne sont pas sans présenter des homologies avec les relations entre les classes sociales au sein d'un espace national. Ceux qui peuvent faire valoir la valeur internationale de leurs attributs nationaux s'opposent à ceux qui, au contraire, tendent à les refouler pour s'acculturer aux normes dominantes. Les Américains, notamment, peuvent dans la plupart des champs internationaux mettre en valeur des ressources nationales qui sont aussi des ressources internationales : dans les différents pays du monde, leur langue, leurs écoles, leurs clubs, leurs entreprises sont des espaces de sociabilité à la fois américains et internationaux. Pour eux, les investissements éducatifs ou professionnels dans d'autres pays ont une rentabilité limitée. À l'inverse, dans les pays dominés économiquement et politiquement, le passage par des écoles ou universités des pays dominants fait partie des conditions de reproduction des classes supérieures. Les élites des pays africains sont formées en France, aux États-Unis ou dans des institutions mises en place par le FMI ou la Banque centrale²⁶. En Grèce, les élites privilégient les écoles internationales²⁷. À Singapour, les écoles de pouvoir nationales produisent et reproduisent des capitaux (linguistiques, culturels, scolaires) internationaux, qui ont une importance décisive pour l'accès au champ du pouvoir national²⁸. Le capital international a également une haute valeur sociale dans les petits pays industrialisés d'Europe du Nord, aux Pays-Bas en Finlande ou en Scandinavie²⁹. Les choix internationaux, notamment en matière de formation, vont

26. Boubacar Niane, « Le transnational, signe d'excellence : le processus de disqualification de l'État sénégalais dans la formation des cadres », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 95, 1992, p. 13-25.

27. Nikos Panayotopoulos, « Une école pour les "citoyens grecs du monde" : les enjeux nationaux de l'international », *Regards Sociologiques*, n° 19, 2000, p. 29-55.

28. Jane Kenway, Aaron Koh, « The Elite School as a "Cognitive Machine" and "Social Paradise" ? : Developing Transnational Capitals for the National "Field of Power" », *Journal of Sociology*, Special Issue 'Working with Bourdieu : Antipodean Cultural Fields' vol. 49, n° 2-3, 2013, p. 272-290.

29. Mikael Börjesson, Donald Brady, « Nouvelles stratégies dans le marché transnational de l'enseignement supérieur », *op. cit.*

dans le sens des stratégies de distinction nationale. Les conditions de valorisation et de conversion des différents états du capital international varient ainsi très fortement selon les espaces nationaux.

Ces positions inégales se retraduisent dans toute une série de domaines, ceux des échanges scientifiques – le classement des pays en fonction de leur place dans les collaborations scientifiques reproduit assez fidèlement la hiérarchie des États dans l'ordre mondial³⁰ – ou même matrimoniaux : une enquête sur les mariages entre les anciens élèves de l'Institut universitaire européen de Florence montre que les ressortissants des « petits » pays (Danemark, Irlande, Pays-Bas) sont les plus nombreux à trouver leur conjoint à l'Institut. Ils choisissent aussi plus volontiers un étranger, alors que les élèves des grands pays semblent plus attirés par leurs compatriotes, même quand ils les rencontrent à Florence³¹.

La valeur du capital international dans les différents espaces nationaux n'est pas figée : elle varie en fonction des rapports de force entre groupes sociaux concurrents. Le cas suisse est un bon exemple de changement récent³². Alors qu'en dépit de l'internationalisation précoce de l'économie suisse, le champ du pouvoir national était resté très stable pendant la majeure partie du XX^e siècle grâce à la forte cohésion des élites économiques et politiques nationales, cette « forteresse des Alpes » se fragilise depuis les années 2000 du fait de la montée en force d'élites internationales. Le capital cosmopolite, qui a longtemps été un capital de second rang, est désormais une source de légitimité décisive au détriment des capitaux nationaux et du capital social traditionnel, ce qui est directement lié au renforcement de position de la fraction financière au sein des élites économiques suisses.

Pour analyser la diversité des usages et de la rentabilité d'un capital international, il faut prendre en compte deux facteurs. Le premier est la valeur inégale des attributs nationaux, qu'il faut elle-même rapporter aux propriétés des différents champs internationaux : dans les domaines de la finance, de la haute couture, des mathématiques ou de l'art contemporain, les relations de domination entre nations et la valeur des différents capitaux symboliques nationaux ne sont pas les mêmes. Le second facteur est celui de la valeur inégale des capitaux internationaux dans les différents pays, liée à la capacité inégale des États et des structures nationales à produire leur propre définition de l'excellence sociale, capacité qui dépend en partie de la puissance économique et politique du pays.

30. Yves Gingras, « Les formes spécifiques de l'internationalité du champ scientifique », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 141-142, 2002, p. 31-45.

31. Jaap Dronkers, « Marrying Cross-Nationally : Another Road to a European Community ? », *EUI Review*, spring, 2003, p. 8-9.

32. André Mach, Thomas David, Felix Bühlmann, « La fragilité des liens nationaux : la reconfiguration de l'élite du pouvoir en Suisse, 1980-2010 », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 190, 2011, p. 78-107.

Se pose alors la question de l'espace pertinent pour analyser les stratégies de placement de capital international des agents. Certains champs internationaux relativement autonomes peuvent construire des capitaux spécifiques, qui seront principalement voire exclusivement investis dans ces champs. Par exemple, étudiant la Commission européenne, Didier Georgakakis et Marine de Lassalle³³ analysent l'autonomisation progressive d'un champ européen marqué par une *doxa* commune et des modalités de recrutement qui échappent de plus en plus aux États nationaux. La nomination à des âges de plus en plus élevés des directeurs généraux atteste l'importance croissante de l'accumulation d'un capital institutionnel et politique propre à la Commission (des expériences sectorielles variées, la connaissance des dossiers, un réseau de relations, etc.). Les commissaires qui occupent les directions générales en charge des « grandes » politiques de l'Union européenne (Concurrence, Commerce, Marché intérieur, Politiques régionales, etc.) concentrent cette sous-espèce de capital international : ils ont effectué leur cursus universitaire à l'étranger, sont passés par des cabinets, ce qui renvoie à des formes de dénationalisation des parcours, et ils ont eu des expériences dans différents secteurs. À l'inverse, le pôle plus national renvoie à des responsabilités de politiques encore largement contrôlées par l'État (Santé, Agriculture) ou des politiques de moindre envergure et plus spécialisées³⁴.

Dans les grandes organisations internationales, le FMI, la Banque mondiale, ou encore Amnesty international ou Greenpeace, c'est indéniablement un capital international qui confère des positions dominantes. Construit par des trajectoires sociales et universitaires relativement homogènes, géré dans des clubs et lieux de sociabilité qui brassent les pôles dominants des différents champs du pouvoir, ce capital international permet des passages d'un champ à l'autre, entre des grandes entreprises, la diplomatie, les grandes ONG, les cabinets juridiques ou certaines institutions internationales³⁵. Des dispositions internationales, des carnets d'adresses et des savoir-faire spécifiques font l'unité d'un milieu de hauts dirigeants internationalisés, inscrits dans des champs du pouvoir différents, qui partagent des catégories de perception communes, au-delà de la diversité apparente des pratiques professionnelles.

33. Didier Georgakakis, Marine de Lassalle, « Genèse et structure d'un capital institutionnel européen : les très hauts fonctionnaires de la Commission européenne », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 166-167, 2007, p. 38-53.

34. Elles restent importantes. Par exemple, la Direction générale de l'Agriculture, premier budget de la Commission, est marquée par des profils de carrière nationale. Néanmoins, les transformations des positions au sein de la Commission montrent que « l'autonomisation de cet espace a contribué à accroître la valeur du capital institutionnel européen en son sein et, dans le même mouvement, à reléguer le pôle jadis prestigieux des DG nationales et sectorisées » (*ibid.*, p. 48).

35. Yves Dezalay, « Les courtiers de l'international : héritiers cosmopolites, mercenaires de l'impérialisme et missionnaires de l'universel », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 151-152, 2004, p. 5-26.

L'analyse du capital international ne peut cependant se limiter à l'espace des grandes organisations européennes ou internationales. L'espace international n'est pas déconnecté des pratiques nationales. Il se construit au contraire dans la confrontation entre des champs du pouvoir nationaux. Le national et l'international sont étroitement imbriqués dans des stratégies de reproduction élitistes. Des élites d'Amérique latine mettent ainsi en place des subtiles stratégies doubles, champions des revendications d'autonomie dans des États qu'ils dirigent au nom d'une compétence acquise dans les institutions américaines³⁶. La reconnaissance internationale renforce les positions dans le champ du pouvoir national et, réciproquement, les ressources accumulées dans les champs nationaux sont décisives pour accéder à des positions dominantes au niveau international³⁷.

Capital international et restructuration des champs du pouvoir

Comment analyser les effets de la constitution de ces champs de pouvoir internationaux sur les espaces nationaux ? Il faut se prémunir contre l'idée selon laquelle une classe dominante internationale viendrait supplanter les anciennes bourgeoisie nationales³⁸. Même dans les grandes entreprises multinationales, les structures du pouvoir ne sont pas aussi ébranlées qu'on le dit parfois par la mondialisation financière et la montée des institutions de formation qui consacrent un capital international. L'analyse des parcours des dirigeants d'entreprises multinationales met en évidence la stabilité dans le temps des modèles nationaux de recrutement et de légitimation des plus hauts dirigeants. Aux États-Unis, en Grande-Bretagne, en Chine, en France, en Allemagne, en Espagne, en Italie et au Japon, seules 5 % des plus grandes entreprises sont dirigées par des étrangers, et plus des trois quarts des plus grands dirigeants n'ont jamais vécu dans un pays étranger, que ce soit lors de leurs études ou de leur vie professionnelle³⁹. La domination économique prend appui sur des capitaux liés, selon des modalités diverses, aux structures sociales et aux États nationaux. En France, les hauts dirigeants sont passés par

36. Yves Dezalay, Bryant Garth (dir.), *La Mondialisation des guerres de palais : la restructuration du pouvoir d'État en Amérique latine*, Paris, Seuil, 2002.

37. Le type de capital international efficient n'est pas le même dans les différents champs internationaux : ce qui se joue dans la finance ne se joue pas sur le marché de la haute couture. Ce ne sont pas non plus les mêmes capitaux internationaux qui sont placés dans les différents champs nationaux. Dans le cas de la Turquie, l'opposition entre les élites laïques occidentalisées et les nouvelles élites d'affaires liées à l'Islam est aussi une lutte de concurrence entre deux types de capital international différents (Dilek Yankaya Pén, *La Nouvelle Bourgeoisie islamique : le modèle turc*, Paris, PUF, 2013).

38. Leslie Sklair, *The Transnational Capitalist Class*, Oxford, Blackwell, 2001.

39. Michael Hartmann, « Internationalisation et spécificités nationales des élites économiques », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 190, 2011, p. 10-23.

les grandes écoles et par les grands corps de l'État. En Allemagne, c'est la commune appartenance au petit monde de la bourgeoisie des affaires allemande qui caractérise la fraction la plus élevée du patronat. Les grands patrons anglais sont pour l'essentiel formés à Oxford, Cambridge et Harvard, et la légitimation de leur pouvoir repose sur l'engagement dans des œuvres caritatives ou culturelles⁴⁰. L'ancienneté et la densité des réseaux nationaux, fondés sur la solidarité d'intérêts et sur l'affinité des habits, expliquent la force de résistance des champs du pouvoir nationaux à une simple importation de principes d'excellence étrangers.

Cette apparente stabilité des classes dominantes va pourtant de pair avec des transformations en profondeur dans la division du travail de domination. Si la morphologie des élites n'a pas fondamentalement changé, l'international joue un rôle de plus en plus important dans la légitimation de leur pouvoir, ce qui transforme les rapports entre les différentes fractions des classes dominantes. Ainsi, en France, la domination de la noblesse d'État se maintient, mais le rapport entre le monde économique et la sphère politico-administrative se transforme⁴¹. Le renforcement du capital économique dans le champ du pouvoir se traduit par une transformation structurelle du rapport entre capital économique et capital culturel. Les dirigeants du secteur privé sont désormais au moins aussi diplômés que les élites culturelles, et ce faisant ils ont aussi consolidé la valeur d'une forme de capital culturel qui leur est spécifique, à forte composante internationale, accumulé dans l'enseignement privé plutôt que dans le public, dans des écoles de management ou dans les grandes écoles les plus proches du pôle temporel. Ils mettent aussi de plus en plus l'accent sur leur vocation « internationale » au détriment de la mission ancienne de service public.

Les enquêtes sur les pratiques culturelles confirment cette recomposition du capital culturel dans les classes moyennes et supérieures. La distribution sociale du capital culturel international ne recoupe pas celle du capital culturel sous sa forme la plus lettrée : ainsi la répartition, au sein des PCS, des anglophones (capacité à lire un journal, tenir une conversation, écrire une lettre, participer à un entretien téléphonique en anglais), d'une part, et de la proportion de gros lecteurs (plus d'un livre par mois), d'autre part, différencie d'une part des catégories relativement mieux dotées en compétences linguistiques et moins tournées vers la lecture, plus proches du pôle privé, et d'autre part des catégories plus lettrées et relativement moins pourvues en compétences internationales, les professions intellectuelles du pôle public⁴². Les

40. Mairi Maclean, Charles Harvey, Robert Chia, « Dominant Corporate Agents and the Power Elite in France and Britain », *Organization Studies*, vol. 31, n° 3, 2010, p. 327-348.

41. François Denord, Paul Lagneau, Sylvain Thine, « Le champ du pouvoir en France », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 190, 2011, p. 24-57.

42. Philippe Coulangeon, *Les Métamorphoses de la distinction : inégalités culturelles dans la France d'aujourd'hui*, Paris, Grasset, 2011, p. 146-147.

fractions de classes dotées de plus de capital économique que de capital culturel « classique » sont plus pourvues en capital culturel international.

Ces compétences et ressources internationales contribuent à l'interpénétration du capital économique et du capital culturel. Héritées familialement, transmises souvent par des institutions privées, elles ne peuvent s'entretenir qu'au prix d'une aisance matérielle qui rend possibles les voyages, la multilocalisation et l'entretien des compétences linguistiques. Elles sont aussi plus immédiatement rentables professionnellement que le capital culturel « classique ». Éloignées des formes les plus livresques du capital culturel, ces compétences internationales se rapprochent d'une culture mondaine, qui privilégie l'appropriation physique de biens et la fréquentation de lieux et d'équipements culturels réservés.

Le débat sur l'existence ou non d'un capital spécifique par rapport aux autres capitaux doit ainsi être déplacé. Il faut en effet se garder d'essentialiser le capital international. Les ressources internationales efficaces ne peuvent être définies en elles-mêmes : elles sont spécifiques à chaque champ. Il va de soi que le type de capital qui permet d'accéder à des positions dominantes sur le marché des dirigeants d'entreprises n'est pas celui des commissaires européens ou des créateurs de mode. Dans tous les cas cependant, la spécificité de ce capital tient à la place qu'y prennent les ressources économiques, lesquelles déterminent les conditions de son accumulation et de sa mobilisation.

Le capital international repose donc sur une combinatoire bien spécifique du capital économique et du capital culturel. Il n'est pas pour autant un simple « produit dérivé » de deux espèces de capital qui pourraient être définies d'une manière intangible. Le capital international repose sur un capital culturel spécifique, qui ne se confond pas avec le capital classique, et qui dépend plus étroitement du capital économique. La notion de capital international apparaît ainsi comme un des outils qui permet de rendre compte des nouvelles formes de division internes aux classes moyennes et supérieures. Il fournit aussi des pistes pour penser les transformations actuelles des modes de légitimation du pouvoir qui vont dans le sens d'un raccourcissement des circuits de légitimation – la domination économique se légitimant par des biens symboliques relativement moins autonomes – et donc aussi des transformations en cours dans la division du travail de domination entre les détenteurs du pouvoir temporel (économique et politique) et les détenteurs du pouvoir symbolique.

Le marché des savoirs de réforme : circulations de l'expertise de gouvernement et reproduction des hiérarchies internationales ¹

YVES DEZALAY, OLIVIER NAY

Experts en développement ou en réforme de l'État, promotion de la société civile ou des droits de l'homme, thuriféraires du monétarisme ou de la bonne gouvernance... Comment, et avec quelles stratégies empiriques et théoriques penser la prolifération et la circulation internationale de ces savoirs et de ceux qui les promeuvent ? Peut-être en se souvenant, d'abord et avant tout, qu'au même titre que les relations internationales, le droit, l'économie ou les savoirs du développement sont des *savoirs de gouvernement*, souvent pensés à l'aune de la réforme. Il peut dès lors être fécond de faire un pas de côté à l'égard de ces savoirs, et de les considérer moins à partir de leur logique intellectuelle interne, que de tenter de comprendre qui en fait quel usage, et dans quelles luttes nationales et internationales ils s'inscrivent.

Car traiter des savoirs de gouvernement suppose à la fois d'examiner comment ils sont investis en tant que filières de production des élites, tout en correspondant aussi à des luttes internationales autour de la définition des bonnes techniques du gouvernement. Examiner ces savoirs suppose aussi de comprendre leurs logiques de circulation, c'est-à-dire aussi bien les stratégies de leurs promoteurs, dans des démarches d'importation, d'exportation et de diffusion internationale, et les malentendus et usages qui peuvent faciliter leur propagation – comme ce que peuvent devoir ces circulations à l'inégale plasticité de ces savoirs.

Ce chantier est abordé par deux angles dans les textes en miroir d'Yves Dezalay et Olivier Nay. Le premier, en particulier à partir de ses travaux sur le Chili et l'Asie du Sud-est, se concentre, notamment en contexte de guerre froide, sur ce que la circulation de ces savoirs doit à la fois à des luttes hégémoniques et aux stratégies de reproduction d'élites, dans un espace où

1. Introduit par Johanna Siméant.

l'international apparaît comme espace structurel du double jeu. Son approche est avant tout centrée sur les acteurs de ces importations et exportations, qu'il s'agisse des grandes bourgeoisies nationales et de la position de certains intermédiaires de l'international en leur sein, que des fondations américaines, ou du Foreign Policy Establishment aux États-Unis.

Olivier Nay se concentre quant à lui sur une séquence plus récente marquée par un marché international de l'expertise en développement plus fragmenté et investi de façon croissante par des producteurs de savoir aux statuts très divers. Analysant les déploiements accrus de la gouvernabilité néolibérale, il examine la multiplication des lieux de production des savoirs experts relatifs aux réformes de l'État : les réseaux d'instituts, centres de recherche nationaux et cabinets d'experts trouvent dans la commande publique des moyens de développement, qui permettent aux agences publiques de l'aide en retour, de conserver leur présence dans la production de connaissances.

Au-delà de leurs différences, les deux textes convergent dans leur constat des ruses de l'intégration de la critique dans les appareils de gouvernement à vocation hégémonique.

Circulation internationale de l'expertise, luttes hégémoniques et internationalisation de la (re)production des « noblesses d'État » (Yves Dezalay)

Le fonctionnement des marchés d'import-export des savoirs d'État, comme le droit, ou l'économie, fournit des pistes de recherche empirique pour une sociologie de la mondialisation. En effet, les agents et les institutions qui produisent et font circuler ces flux internationaux d'expertise se présentent – et sont représentés – comme l'esquisse ou la matrice d'une sorte de nouveau « sens commun » universel des « esprits d'État ».

En partant des hypothèses formulées par Bourdieu sur la circulation internationale des idées², nous avons été amenés à les infléchir, afin de prendre en compte la spécificité des institutions de (re)production et de diffusion de ces expertises qui sont à la fois un enjeu des luttes hégémoniques et des filières privilégiées de reproduction des élites nationales³. Car cette circulation internationale se fait à double sens, avec des effets complexes de

2. Pierre Bourdieu, « Les conditions sociales de la circulation internationale des idées », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 145, 2002, p. 18.

3. Cette problématique a été développée dans une version plus longue du présent texte : Yves Dezalay, Bryant Garth, « Hegemonic Battles, Professional Rivalries and the International Division of Labor in the Market for the Import and Export of State-Governing Expertise », in *Bourdieu and the International*, Special Issue of *International Political Sociology*, vol. 5, n° 3, 2011, p. 276-293.

« decoupling »⁴ et de « boomerang »⁵. La logique de ces transferts relève donc davantage des stratégies d'agent double de ces passeurs qui mobilisent du capital cosmopolite – tant hérité que certifié par des diplômes étrangers –, dans des « luttes de palais » qui se jouent à la fois dans les espaces nationaux et sur les scènes internationales.

Le principal mérite heuristique de cette problématique est d'ouvrir des pistes pour une sociologie empirique des luttes de la mondialisation⁶. Les affrontements entre puissances hégémoniques pour diffuser leur modèle d'État, et s'imposer du même coup comme le noyau d'un champ international du pouvoir d'État en voie de constitution, peuvent en effet être analysées comme des luttes élitistes qui visent à accélérer l'internationalisation des filières de reproduction des noblesses d'État nationales, afin de compenser l'accroissement de la compétition sur les marchés universitaires nationaux, par une revalorisation du capital linguistique et culturel des héritiers des vieilles lignées d'élites cosmopolites.

Afin de préciser et d'illustrer cette problématique générale, nous posons d'abord successivement deux thématiques complémentaires. Nous commençons par une approche à la fois synchrone et diachronique, afin de souligner que cette circulation de l'expertise de gouvernement ne se résume pas à des flux Nord-Sud. Le plus souvent, il s'agit de processus d'aller-retour où les passeurs les plus influents jouent fréquemment le double rôle d'exportateurs et de ré-importateurs – ou inversement. Au-delà de ces stratégies d'aller-retour qui s'inscrivent dans des durées relativement courtes, il faut aussi prendre en compte des durées plus longues pour expliquer la pérennité de ces marchés internationaux d'expertise et surtout, celle de ces lignées cosmopolites qui, plus particulièrement dans les pays dominés, en sont les principaux courtiers. Cette dimension temporelle de la circulation des savoirs est fondamentale pour comprendre à la fois les phénomènes de « decoupling », mais aussi des résultats plus paradoxaux comme les effets de « boomerang ».

Dans un deuxième temps, à partir de l'exemple des technocrates de l'économie du développement – ou du monétarisme néo-libéral – nous mettrons l'accent sur le rôle des passeurs qui occupent des fonctions stratégiques de *gate-keeper* pour l'accès aux filières internationales de production de

4. John W. Meyer, John Boli, George M. Thomas, and Francisco O. Ramirez, « World Society and the Nation State », *American Journal of Sociology*, vol. 103, 1997, n° 1, p. 144-181.

5. Mikael Rask Madsen, « France, the UK, and the Boomerang of the Internationalization of Human Rights (1945-2000) », in S. Halliday, and P. Schmidt (ed.), *Human Rights Brought Home : Socio-Legal Perspectives on Human Rights in the National Context*, Oxford, Hart, 2005.

6. Yves Dezalay, « Les courtiers de l'international : Héritiers cosmopolites, mercenaires de l'impérialisme et missionnaires de l'universel », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 151-152, 2004, p. 5-35.

l'excellence des savoirs d'État et de reproduction des élites nationales. Dans la plupart des pays dominés, cette position clef est réservée à une petite élite d'individus qui s'appuient sur une double légitimité : celle de grand professeur internationalement reconnu, mais aussi celle de technocrate et/ou de politicien disposant d'un important capital étatique dans leur espace national.

Cette problématique sociologique nous conduit ainsi à passer de la circulation internationale des expertises à celle des passeurs. L'intérêt heuristique de cette redéfinition de l'objet est double : éviter autant que possible quelques-uns des pièges inhérents à ces marchés d'expertises qui se définissent aussi comme des entreprises savantes et/ou militantes. Ensuite, contribuer à une approche sociologique et empirique des dispositifs hégémoniques, en esquissant une ébauche de cette nouvelle division internationale du travail de domination qui s'instaure à travers l'internationalisation des filières de (re)production des compétences de gouvernement.

Les agents doubles d'une circulation à double sens

Si les stratégies hégémoniques jouent un rôle déterminant dans la circulation internationale des savoirs d'État, celles-ci doivent être analysées à partir des oppositions et des clivages internes qui structurent chacun de ces champs du pouvoir d'État. Au Nord, comme au Sud.

Dans les sociétés hégémoniques, les différentes fractions en concurrence dans le champ du pouvoir tendent à utiliser ces sociétés périphériques comme des laboratoires, afin de démontrer la pertinence des modèles, religieux, idéologique ou réformateur, qu'ils s'efforcent de promouvoir dans les métropoles. Le Raj indien a servi ainsi de tremplin politique pour les réformateurs libéraux britanniques⁷. De même, comme nous l'avons montré à propos du Chili des années 70, les deux pôles qui s'opposaient sur la scène politique des États-Unis se sont efforcés de faire de ce pays une vitrine, afin de démontrer la pertinence de leurs modèles idéologiques et/ou politiques : en l'occurrence, les théories monétaristes de l'école de Chicago, ou la contre-offensive de la fraction libérale de l'establishment autour d'une mobilisation internationale pour la défense des droits de l'homme⁸.

Bien évidemment, la réussite de ces stratégies de réimportation depuis les laboratoires périphériques vers les espaces sociaux de la métropole implique la maîtrise d'un double flux d'échange. Dans un premier temps, il convient de trouver des appuis locaux afin d'assurer la diffusion et surtout la

7. Roland Lardinois, « Entre monopole, marché et religion. L'émergence de l'État colonial en Inde, années 1760-1810 », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 2008, n° 171-172, p. 90-104.

8. Yves Dezalay, Bryant Garth, *The Internationalization of Palace Wars : Lawyers, Economists, and the Contest to Transform Latin American States*, Chicago, University of Chicago Press, 2002.

mise en œuvre de ces nouveaux savoirs ou modèles de gouvernement dans le pays choisi comme terrain d'expérimentation. Ensuite, il faut mobiliser ces mêmes réseaux selon un processus inverse, afin de faire connaître et reconnaître les mérites de cette expérimentation. Quitte, au besoin, à en infléchir l'interprétation. C'est ainsi que la politique économique des « Chicago boys » a pu être présentée dans le *Wall Street Journal* et les médias défenseurs de l'idéologie néo-libérale comme la preuve du bien-fondé du paradigme monétariste, alors même que le promoteur de ces politiques au Chili, Sergio de Castro, était contraint à la démission à la suite de la grave crise financière dont il était tenu responsable. On pourrait d'ailleurs tirer des conclusions similaires à propos des droits de l'homme. Comme nous l'avons montré⁹ le contraste est flagrant entre l'essor international du mouvement des droits de l'homme dans la décennie 80 et le dépérissement de cette mobilisation au Chili, et plus généralement en Amérique Latine. En effet, la déroute des régimes militaires incite les bailleurs de fonds internationaux à réorienter leurs financements vers les politiques de transition. Dans ces conditions, les responsables des mouvements locaux des droits de l'homme n'ont guère d'autres choix que de reconvertir leurs activités : soit dans la politique en répondant aux propositions des gouvernements de transition auxquels ils apportent une caution de légitimité ; soit pour rejoindre les grandes ONG nord-américaines, s'ils veulent poursuivre leurs engagements dans la mouvance des droits de l'homme.

La circulation internationale des expertises de gouvernement se fait ainsi souvent à double sens. L'exportation de ces nouvelles technologies a pour corollaire tout un travail de ré-importation qui contribue à leur validation. Ces cheminements d'aller-retour peuvent d'ailleurs se multiplier car ils se complètent et se renforcent mutuellement. Il faut donc les analyser comme des processus itératifs, voire circulaires dont la logique reste cependant la même. A chacune de ces phases, cette circulation s'accompagne de tout un processus de traduction qui permet la réinterprétation de ces savoirs pratiques dans des contextes et pour des audiences bien différentes.

Cette circulation à double sens s'accompagne aussi d'un brouillage des rôles entre exportateurs et importateurs. Car ces derniers ne se contentent pas d'assurer la traduction de ces nouveaux savoirs pour faciliter leur mise en œuvre dans un nouveau contexte ; ils sont aussi directement impliqués dans la phase ultérieure qui valorise ces nouvelles technologies sur la base de rapports d'experts auxquels ils contribuent directement ou indirectement. Ils jouent ainsi de multiples rôles, d'abord comme traducteur et importateur, puis comme promoteurs de ces innovations dans leur espace national. Ensuite, ils interviennent comme consultants locaux dans les commissions d'enquête chargées d'expertiser l'impact de ces nouvelles pratiques. Car ces

9. Yves Dezalay, Bryant Garth, « From the Cold War to Kosovo : The Rise and Renewal of International Human Rights Law as a Socio-Legal Field », *Annual Review of Law and Social Science*, 2006, vol. 939, p. 231-255.

audits sont le plus souvent réalisés à la demande des institutions qui ont financé leur exportation et en étroite collaboration avec les agents qui les avaient conçues. Cette collaboration se traduit d'ailleurs le plus souvent par une mobilité de ces experts du Sud, qui bénéficient de bourses, de sessions de formation, ou sont invités à apporter leur contribution à des réseaux internationaux, organisés autour des institutions savantes ou philanthropiques de la société hégémonique¹⁰. Le double jeu de ces « passeurs » s'apparente à bien des égards au rôle d'intermédiaire et de médiateur rempli par les compadres qui assistaient les marchands dans les enclaves coloniales.

Cet écart entre des savoir-faire importés et leur mise en pratique dans les espaces nationaux des pays du Sud ne doit pas seulement être vu comme une déformation du modèle initial. C'est aussi un processus d'hybridation qui permet l'émergence progressive de nouveaux compromis sociaux et politiques autour de ces dispositifs étrangers. En effet, les nouvelles générations prennent d'autant plus facilement leurs distances avec les objectifs importés et/ou négociés par leurs aînés qu'elles sont confrontées à de nouveaux enjeux politiques qui vont souvent de pair avec une recomposition des champs professionnels. Ces inflexions, voire ces reconversions, sont donc paradoxalement accélérées par la mise en place d'investissements éducatifs qui visent à former de nouvelles générations de professionnels dans les sociétés du Sud.

Cependant, là encore, les courtiers jouent un rôle clef dans des stratégies de « decoupling ». La transplantation des nouvelles technologies de gouvernement importées par une petite élite cosmopolite implique, en règle générale, des alliances avec les notables locaux qui conservent un pouvoir important dans ces sociétés où bon nombre d'institutions d'État – et notamment l'institution judiciaire – restent structurées selon des logiques patrimoniales ou clientélistes.

Ainsi, les importateurs de ces nouveaux dispositifs sont obligés de trouver des arrangements avec des représentants des groupes sociaux les plus opposés aux innovations qu'ils s'efforcent d'introduire. Ces compromis explicites ou tacites conduisent souvent à déformer profondément les dispositifs importés, notamment lorsque ceux-ci visent à rationaliser l'action des institutions publiques afin de limiter le jeu des relations clientélistes ou de corruption. Dans ces conditions, même si ces nouvelles règles ou institutions gardent toutes les apparences du modèle importé, leur pratique effective s'inscrit dans des logiques sociales et politiques bien différentes. Et cet écart ne fait que s'accroître avec la routinisation progressive de cette nouvelle institution et sa « normalisation » dans le jeu des alliances politiques et des

hiérarchies sociales qui caractérisent cet espace national. D'où ces constats d'échec très répandus... Ces diagnostics critiques contribuent à relancer le marché d'import-export, pour le plus grand profit des nouvelles générations d'élites cosmopolites qui peuvent s'investir dans la continuation de l'entreprise de modernisation importée, laissée inachevée par leurs prédécesseurs, qui sont d'ailleurs souvent leurs pères ou leurs mentors.

Ce processus cyclique peut se poursuivre presque indéfiniment, pour accompagner l'essor de ce marché d'import-export qui se nourrit paradoxalement de ses échecs répétés. L'offre y est alimentée par la compétition entre sociétés hégémoniques, mais aussi par les luttes de concurrence entre les principales catégories d'experts d'État, soucieux d'entretenir les réseaux d'influence qui assurent la promotion internationale de leurs innovations. Ces réseaux d'influence contribuent aussi à réactiver la demande en facilitant la reproduction de lignées cosmopolites dont les héritiers disposent à la fois des prédispositions à investir dans la modernisation des institutions de pouvoir, mais aussi des formes multiples de capital social, culturel, linguistique et scolaire, qui sont indispensables pour s'imposer comme courtiers sur ces marchés d'import – export symbolique.

La reproduction internationale des hiérarchies professionnelles

À ces luttes de concurrence au sein des sociétés hégémoniques entre les principales catégories d'expertise d'État, comme le droit et l'économie ne sont pas sans échos dans les pays du Sud. Ces effets d'homologie contribuent à amplifier ces processus ; cependant comme ces alliances répondent surtout à des logiques pragmatiques, elles ne sont pas sans produire des résultats paradoxaux : ce sont ainsi les institutions clefs du Foreign Policy Establishment¹¹, un réseau de pouvoir dominé par l'élite des *lawyers* d'affaires états-uniens, qui vont assurer la promotion de l'économie du développement, aux dépens des notables politiques du droit. En Asie comme en Amérique latine, la structure et la hiérarchie des positions dans le champ de l'État, construite par et pour les héritiers d'une élite coloniale reconvenue en juristes cosmopolites, est la toile de fond dans laquelle s'inscrivent les multiples stratégies dont la convergence favorise la promotion de nouveaux savoirs et d'une nouvelle élite de gouvernement.

Le jeu de concurrence entre les notables du droit et les technocrates de l'économie détermine la stratégie des challengers. En règle générale, dans ces États périphériques, les élites du droit cumulaient les rôles du grand professeur cosmopolite, du notable de la politique voire de l'homme d'État, avec une activité de praticien défendant les intérêts juridiques des classes possé-

10. L'internationalisation de ces trajectoires de carrière favorise aussi des reconversions professionnelles. Voir Virginia Vecchioli, "Human Rights and the Rule of Law in Argentina : Transnational Advocacy Networks and the Transformation of the National Legal Field", in Yves Dezalay, Bryant Garth (eds.), *Lawyers and the Rule of Law in an Era of Globalization*, London, Routledge, 2011.

11. Yves Dezalay, Bryant Garth, "From the Foreign Policy Establishment to the Legalization of Foreign Policy", in Michael Grossberg, Christopher Tomlins (eds.), *Cambridge History of American Law*, Vol. III, Cambridge, Cambridge University Press, 2008.

dantes¹². Faute de pouvoir disposer de ces multiples ressources étatiques et politiques au niveau national, les professeurs d'économie n'ont guère d'autres choix que d'investir dans l'importation de savoirs plus spécialisés, s'ils veulent échapper à leur marginalisation dans les facultés de droit qui dominent le champ des compétences de gouvernement. L'autonomisation de la science économique est un processus lent qui s'appuie essentiellement sur la modélisation mathématique, telle qu'elle s'est développée dans les États-Unis d'après-guerre, notamment du fait de la surenchère des pionniers de Chicago¹³. Ce processus de diffusion, dont l'épisode le plus connu est l'implantation des « Chicago boys » dans le Chili de Pinochet, s'observe essentiellement en Amérique Latine. En Asie, c'est un paradigme concurrent, celui des économistes du développement, qui se met en place un peu plus tôt, dans le contexte des stratégies de guerre froide, afin d'enrayer l'avancée du communisme dans cette région particulièrement exposée.

Pourtant, paradoxalement, si les paradigmes et le positionnement idéologique des économistes du développement et des théoriciens du monétarisme sont fondamentalement opposés, les modalités de leur exportation et de leur implantation dans les sociétés périphériques sont très similaires¹⁴. Dans les deux cas, la Fondation Ford joue un rôle déterminant comme opérateur et financier de ces stratégies de guerre froide, conçues sur le même modèle : celui d'un partenariat entre des régimes militaires et des technocrates de l'économie qui leur servent de caution savante et de légitimité politique, notamment sur la scène internationale. Ces similitudes sont telles qu'on est conduit à se demander si les modalités de ces transferts savants, notamment les intérêts politiques et les ressources sociales qu'ils mobilisent, n'ont pas joué un rôle plus important que leur contenu théorique et politique. En l'occurrence, la forme prime le fond.

Dans la phase de genèse, pour réussir à implanter localement un nouveau type de savoir de gouvernement, il ne suffit pas de former des producteurs homologués, il faut aussi créer un marché pour leur compétence. Dans un tel contexte, la promotion de l'économie savante ne diffère guère des techniques de marketing utilisées par les entreprises pour lancer de nouveaux produits. Le rôle des grandes fondations philanthropiques est d'amorcer ce processus d'accumulation en produisant simultanément des producteurs – par

12. Yves Dezalay, Bryant Garth, *The Internationalization of Palace Wars*, *op. cit.*

13. Yves Dezalay, Bryant Garth, « Le « Washington Consensus » : contribution à une sociologie de l'hégémonie du néo-libéralisme », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 1998, n° 121-122, 1998, p. 3-23.

14. Yves Dezalay, Bryant Garth, « National Usages for a 'Global' Science : The Dissemination of New Economic Paradigms as a Hegemonic Global Strategy and a National Strategy for the Reproduction of Governing Elites », in Grégoire Mallard, Catherine Paradeise, Ashveen Peerbaye (eds.), *Global Science and National Sovereignty : Studies in Historical Sociology of Science*, London, Routledge, 2008.

l'envoi de professeurs américains et l'octroi de bourse pour des Ph.D. aux États-Unis – et un instrument de production – grâce à des subventions à de grands instituts de recherche dont les produits sont largement diffusés auprès des décideurs publics. En outre, ces instituts mettent en place des « *management executive programs* » afin de construire « *a network of appreciative and highly placed clients amongst government executives* »¹⁵. Ces stratégies de marketing, qui ont permis aux économistes de la « Berkeley Mafia » de s'imposer en Indonésie comme les principaux technocrates du régime du Général Suharto, se retrouvent à des degrés divers dans la plupart des pays, même si elles opèrent de manière plus discrète lorsqu'elles peuvent s'appuyer sur une demande déjà existante¹⁶.

Si les motivations des exportateurs ne sont pas sans influence sur la promotion de la compétence économique, la réussite de ces investissements dépend surtout des ressources des importateurs. Le paradoxe de cette stratégie d'autonomisation est que les challengers reproduisent les structures du champ du pouvoir auquel ils s'opposent. L'investissement savant ne constitue qu'une première phase de ce dispositif qui, sous peine de rester cantonné dans une marginalité académique, doit déboucher sur la production de politiques économiques. La rentabilisation des investissements dans des savoirs plus spécifiques liés à l'économie du développement implique ainsi des alliances, tant dans le champ du pouvoir économique et des médias que dans celui du pouvoir d'État. C'est la base d'une alliance avec la hiérarchie militaire, dont les responsables ont des intérêts convergents et complémentaires¹⁷.

Ces nouveaux dirigeants, peu familiers de la scène internationale, disposent avec ces technocrates dont l'expertise est internationalement reconnue, d'intermédiaires parfaitement légitimes auprès des institutions financières internationales dont l'appui est indispensable pour le lancement de leurs programmes de développement¹⁸. Ces contacts, sont facilités par le fait que les institutions internationales sont représentées localement par des équipes d'économistes formés sur les mêmes campus nord-américains. Cette connivence est particulièrement valorisée dans les conjonctures de crise monétaire aiguë. Ainsi, après l'inflation galopante des dernières années du régime de Soekarno, l'Indonésie bénéficie d'un accroissement spectaculaire

15. MacDougall, John James, *Technocrats as Modernizers : The Economists of Indonesia's New Order*, Unpublished Doctoral Dissertation, University of Michigan, 1975, p. 377.

16. Par exemple en se contentant d'apporter des compléments de financement *ad hoc*, voire en contribuant au re-financement de fondations locales, comme ce fut le cas pour la Fondation Di Tella en Argentine. Voir Yves Dezalay, Bryant Garth, *The Internationalization...*, *op. cit.*, p. 119.

17. Dans le cas spécifique des pays du Cône Sud de l'Amérique Latine, cette convergence entre militaires et Chicago Boys se nourrit aussi d'affinités sociales entre des prétendants exclus du champ des élites de pouvoir, dont les ambitions politiques s'appuient sur des trajectoires scolaires plus méritocratiques.

18. MacDougall, *op. cit.*, 1975, p. 475.

de l'aide financière internationale afin de soutenir les réformes lancées par l'équipe des technocrates de Suharto : de 70 millions pour les années 51-65, elle passe à plus de 2,6 milliards pour les années 66-71 – ce qui permet de financer plus de 70 % des investissements publics¹⁹.

Ces compromis tactiques valent surtout pour la phase de genèse, lorsqu'il s'agit d'imposer, par une sorte de coup de force ou au prix de mésalliances, un marché pour de nouvelles formes d'expertise. La réussite de cette entreprise de conquête territoriale change la donne. Car elle facilite le recrutement de nouvelles générations plus dotées en capital, aussi bien social que politique et scolaire, et donc mieux à même de prétendre jouer, comme leurs aînés du droit, un rôle d'intermédiaire de haut vol entre les institutions savantes et les lieux d'exercice du pouvoir, public et privé, en accumulant ainsi les profits du consultant et du courtier. Cependant, cette normalisation ne va pas de soi. Car elle implique un double repositionnement théorique et politique : il s'agit de reconvenir les architectes de la planification au service d'un État nation autoritaire, afin d'en faire les promoteurs d'une libéralisation des marchés. Il faut donc à la fois changer d'appareillage théorique et de système d'alliances politiques. Ce renversement remet en cause les positions acquises dans cette genèse autoritaire des politiques de développement. C'est sans doute une des raisons qui explique qu'il s'opère en règle générale de manière très graduelle, en s'appuyant sur les structures du champ qui facilitent la gestion de ces innovations à travers les relations personnalisées entre mentor et disciples.

L'exemple de la Corée du Sud illustre cette gestion en interne des changements de paradigmes. Jusqu'au début des années 90, les professeurs d'économie et technocrates d'État ont disposé d'une influence considérable auprès des dictateurs militaires qui ont impulsé l'essor industriel spectaculaire de ce pays. Ils disposaient d'atouts considérables, notamment un capital social aussi diversifié – familial, savant et cosmopolite – que bien supérieur à celui de leurs alliés militaires ou de leurs concurrents bureaucratiques. Issus de milieux aussi aisés que cosmopolites, ils bénéficiaient des filières coûteuses qui donnent accès aux doctorats des grandes universités américaines, souvent complétés par des formations post-doctorales plus ou moins longues avant de rejoindre des grands instituts de recherches sur l'économie coréenne, comme le KDI et le KIET. Ces organisations ont d'ailleurs été créées spécialement pour les inciter au retour et leur servir de tremplin vers des postes de direction de la politique économique. Ce parcours international assure la relève des générations dans un secteur de l'activité gouvernementale dont cette petite élite d'économistes savants s'est assuré le monopole²⁰. Comme on l'a déjà

19. Yves Dezalay, Bryant Garth, *Asian Legal Revivals: Lawyers in the Shadow of Empire*, Chicago, University of Chicago Press, 2010, p. 120-125.

20. Myoungkyu Kang, "The Growth of Economics Profession in Korea", *Seoul Journal of Economics*, 1988, vol. 1, n° 1, p. 99-123.

observé ailleurs, le même petit groupe de professeurs (en l'occurrence qualifié d'« École de Seogang », cumule les fonctions : Conseiller économique de la Présidence, Ministre de l'Economic Planning Board ou des Finances, mais aussi du Commerce Extérieur, voire des Affaires étrangères, où ils dirigent les négociations avec les investisseurs ou créanciers étrangers. En prenant la place de leurs mentors, les nouvelles générations importent aussi les nouvelles prescriptions monétaristes et libérales qui se substituent progressivement au dirigisme des pionniers de l'économie du développement. Ces querelles doctrinales entre dirigistes et libéraux restent feutrées²¹ grâce aux rapports personnels entre mentors et disciples qui se sont noués tout au long de ce parcours d'apprentissage international. Ainsi, loin d'entamer l'autorité symbolique dont jouissent ces experts, ces joutes savantes entre initiés contribuent à préparer la libéralisation très progressive du débat public coréen qui va de pair avec la reconversion des Chaebols vers les marchés internationaux.

À l'instar de l'univers des juristes, ce nouveau champ professionnel se structure sur un modèle dual. La base de la pyramide est constituée par une masse de diplômés nationaux, formés au rabais et dont les carrières dans les bureaucraties, publiques ou privées, se heurtent à des « plafonds de verre » infranchissables, faute de capital social ou financier. À l'opposé, le sommet de la hiérarchie est réservé à une petite élite cosmopolite, cumulant l'autorité savante, le capital d'État, et les profits économiques. La carrière de ces notables de la compétence économique se construit pour l'essentiel à l'inter-face du public et du secteur privé, au sein d'influents cabinets de consultants qui servent d'intermédiaires entre les grands groupes industriels ou bancaires et les agences de planification et/ou de financement. Ces positions sont la clef de tout un marché savant : elles leur permettent de faire miroiter des emplois à leurs élèves et de recueillir des fonds pour leurs centres de recherches, des données pour des publications savantes ultérieures tout en leur procurant des revenus substantiels. Cette dernière remarque s'applique surtout au cas de l'Indonésie, où les professeurs ont pu bénéficier d'opportunités financières exceptionnelles du fait de la mise à l'écart de leurs concurrents dans le champ des compétences d'État. Mais le modèle du professeur-technocrate reconverti en consultant voire en entrepreneur financier, bien loin de constituer une exception et un anachronisme, est au contraire en train de devenir l'un des signes de la réussite d'une carrière d'économiste²². Ce double jeu des élites

21. Seong-Hyun Kim, *La Diplomatie économique autour du contrat du TGV coréen : une sociologie de grand contrat international*, thèse de doctorat, EHESS, Paris, 2003, p. 369.

22. On pourrait, à cet égard, multiplier les exemples. Particulièrement en Amérique Latine où, après un épisode ministériel plus ou moins long ou réussi, les professeurs d'économie rentabilisent leur capital social et politique en devenant des entrepreneurs financiers, d'autant plus habiles à exploiter les opportunités des politiques de dérégulation et privatisation qu'ils en avaient été les promoteurs. Voir notamment le parcours de Pedro Aspe au Mexique

nationales, qui sont en même temps les *gate-keepers* du réseau international, assure la complémentarité entre ces deux espaces, tout en préservant une relative autonomie du champ national. Cette fonction de courtier est à double sens puisqu'elle leur permet de contrôler le rapatriement des jeunes docteurs, et donc l'importation de nouveaux outils d'analyse ou de nouvelles problématiques.

Conclusion I – La gestion de l'hégémonie par des lignées de « compradores » sur les marchés internationaux de savoirs d'État

En mettant en avant les doubles jeux des passeurs, au Nord comme au Sud, ces analyses contribuent à éclairer les ressorts de la reproduction de relations hégémoniques dans l'espace international. En effet, cet enracinement de ces processus de domination symbolique dans des relations fortement personnalisées entre les principaux opérateurs sur les marchés d'import-export de savoirs d'État contribue à les consolider en les inscrivant dans la durée des logiques de la reproduction familiale, ainsi qu'à les légitimer par des investissements dans des savoirs à vocation universelle.

Cette personnalisation contribue à réduire les *transaction costs* sur ce marché mondial de biens symboliques, où les risques d'incertitude quant à la valeur des produits sont accrus par la distance – culturelle, scolaire, politique, religieuse... – entre les espaces sociaux d'exportation et d'importation. Comme l'avait montré Braudel pour les mondes médiévaux, dans les échanges lointains où les risques étaient considérables, les relations marchandes étaient redoublées par des liens personnels d'ordre familial qui en garantissaient la fiabilité, et donc la pérennité. Ce principe de précaution reste particulièrement valable dans le cas des marchés de biens symboliques en raison des incertitudes et risques, inhérents à la segmentation internationale de ces espaces.

Cette personnalisation participe aussi des « ruses de la raison impérialiste »²³. À cet égard, des politiques comme celle du Meiji représentent l'exemple le plus abouti de ces stratégies de double jeu : les importateurs locaux légitiment leur entreprise de modernisation, en présentant ces nouvelles technologies de gouvernement, dont ils sont à la fois les promoteurs et les principaux bénéficiaires, comme des politiques préventives de contre-feux, visant à préserver la spécificité de leur modèle national grâce à des emprunts contrôlés et réinterprétés. Pourtant, ces stratégies qui se prétendent anti-hégémoniques reposent sur des réseaux de relations personnalisées, dont les agents et le mode de fonctionnement sont similaires, voire identiques.

(Dezalay, Garth, 2002, *op. cit.*, p. 29) ou celui, plus récent, de Persio Arida, l'un des pères de la réforme monétaire menée par le gouvernement Cardoso, au Brésil.

23. Pierre Bourdieu, Loïc Wacquant, « Sur les ruses de la raison impérialiste », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 121-122, 1998, p. 109-119.

D'ailleurs, ce double jeu n'est pas l'apanage du rôle des importateurs. De tout temps, les plus habiles des missionnaires, religieux ou laïcs, s'efforcent de se présenter comme les protecteurs de cultures locales, en prônant des modèles hybrides ou alternatifs afin d'endiguer les excès de l'exploitation coloniale ou d'une modernisation trop brutale.

Cette professionnalisation des processus hégémoniques permet de les inscrire dans la durée en s'appuyant sur les logiques familiales de reproduction des élites locales et en mobilisant tout un capital social cosmopolite accumulé dans la durée des relations coloniales, tant chez les importateurs que chez les exportateurs. Ces réseaux sociaux qui s'appuient sur des filières savantes internationales facilitent les échanges entre ces espaces nationaux en favorisant la mobilité et la porosité entre importateurs et exportateurs. Cette confusion des rôles, propice à des stratégies de double jeu, est au principe de ces marchés internationaux d'expertise dont elle assure à la fois la pérennité et la régulation.

Les agences d'État, la production de l'expertise internationale et les transformations du marché des savoirs de réforme (Olivier Nay)

Les travaux menés par Y. Dezalay et B. Garth en Amérique latine, puis en Asie, ont offert une analyse renouvelée des fondements idéologiques de l'impérialisme des grandes puissances. En étudiant les trajectoires d'experts d'État jouant un rôle clé dans la circulation internationale de modèles de réforme promus par l'administration américaine, ces deux auteurs ont mis en évidence le rôle central joué par les élites du droit et de l'économie dans la reproduction des relations asymétriques liant les États-Unis à des pays du Sud.

On souhaiterait ici prolonger cette réflexion en s'interrogeant sur les évolutions qui affectent la circulation des savoirs de réforme²⁴ depuis une vingtaine d'années. En effet, la structure des relations liant le club des pays qui financent l'aide internationale et la masse des pays en situation de dépendance connaît de profondes transformations. L'aide est devenue en quelques années un vaste marché sur lequel interviennent un grand nombre d'acteurs aux statuts très divers. Loin d'être éphémère, cette évolution exerce des effets structurants sur les conditions de production des savoirs

24. On désigne ainsi l'ensemble des savoirs de gouvernement mêlant des connaissances scientifiques, techniques, juridiques ou morales, à partir desquels sont élaborées des solutions destinées à réformer les institutions publiques des pays en développement. Ces savoirs sont élaborés dans le cadre des stratégies accompagnant la mise en œuvre des politiques d'assistance promues par les pays qui dominent le marché de l'aide internationale, comme l'aide au développement, les interventions humanitaires, la reconstruction de l'État, la construction de la paix, la promotion de la démocratie et de l'État de droit, la sécurité et la gestion des conflits.

en marché de l'expertise de réforme. En effet, dans un contexte institutionnel plus ouvert, plus fragmenté et plus concurrentiel, la définition des normes touchant le fonctionnement du secteur public apparaît de moins en moins comme le privilège d'une élite resserée d'experts de gouvernement. Elle mobilise désormais les acteurs de la régulation néolibérale (comme les groupes d'évaluation, cabinets d'audit et agences de notation), ainsi qu'une grande diversité d'entrepreneurs de savoir de plus en plus incités, par le biais des nouveaux mécanismes de financement, à intervenir dans la production d'expertises réformatrices (comme les *think tanks*, fondations ou sociétés de conseil). Le marché de l'expertise transnationale est également largement stimulé par les nouvelles formes d'activisme transnational privilégiant les activités de « plaidoyer ». Les ONG internationales spécialisées et de nombreux acteurs de la contestation transnationale adaptent de plus en plus leurs pratiques aux nouveaux circuits de production des savoirs experts : sans pour autant abandonner les formes classiques de l'action collective militante, elles privilégient désormais des répertoires d'action plus proches des activités de lobbying en se transformant lentement en centres d'expertise, nouveau levier de l'influence sur les choix publics.

Le développement d'un marché de l'expertise transnationale s'accompagne, en premier lieu, d'une spécialisation très forte des acteurs de l'expertise. Il se traduit par la formation de réseaux transnationaux mobilisant des universitaires, des consultants indépendants, des analystes travaillant pour des instituts de recherche privés ou des cabinets de conseil, mais aussi des évaluateurs et auditeurs, intellectuels, activistes, lobbyistes, experts autoproclamés et journalistes spécialisés, en relation permanente avec les analystes et conseillers techniques des agences gouvernementales et des organisations internationales. En second lieu, la mise en marché de l'expertise de réforme se traduit par une multiplication des forums, arènes et autres plateformes transnationales au sein desquels les savoirs sont discutés, traduits, diffusés, adaptés et appropriés. Plus aucun domaine touchant directement ou indirectement aux savoirs de gouvernement n'échappe ainsi à l'intervention des acteurs de l'expertise privée. Les plus influents *think tanks* contribuant au cadrage des idées sur le marché de l'aide, comme la Brookings Institution ou la Rand Corporation, ont des budgets colossaux consacrés à la production d'analyse, alimentés principalement par des fonds venant de contributeurs publics et privés nord-américains. Les études privées abondent sur des enjeux aussi divers que la réforme des administrations publiques, les politiques de *state-building*, la démocratisation, la protection des droits, l'État de droit, la justice, les politiques budgétaires...

Les nouveaux marchés de la connaissance s'ouvrent ainsi à toute une série d'« entrepreneurs de savoir » plus ou moins indépendants, aux statuts professionnels variés, travaillant dans le secteur du plaidoyer, de la philanthropie internationale, des médias ou de l'entreprise, producteurs d'expertises spécialisées destinées à influencer l'agenda des agences gouvernementales,

encourageant les réformes de l'État dans les pays du Sud. Si les réseaux d'experts de gouvernement travaillant dans les espaces politiques et bureaucratiques, au Nord comme au Sud, continuent de jouer un rôle central dans la circulation et la légitimation des savoirs réformatrices, la croissance récente et extrêmement rapide d'un marché de l'expertise privée modifie durablement les conditions de production des idées accompagnant les stratégies de réforme. Dans cet article, nous aborderons successivement les conditions de transformation du marché de l'expertise de réforme (1), les nouvelles formes de production ouverte des savoirs de l'aide (2), l'exemple de la stratégie de la Banque mondiale (3) et, enfin, les processus de captation des savoirs critiques par les agences d'État et la reproduction des hiérarchies internationales (4).

La mise en marché de l'expertise de gouvernement

La période post-guerre froide est marquée par un renouvellement important des conditions d'intervention des pays du Nord dans la mise en œuvre des réformes de l'État au Sud. Même si l'on peut relever de nombreux éléments de continuité dans les stratégies hégémoniques des puissances dominant le champ du développement, le succès d'un nouveau paradigme interventionniste libéral²⁵, couplé à l'intensification continue des échanges transnationaux et au développement des technologies de communication, modifient en profondeur les conditions de production des savoirs de l'aide internationale.

Les années récentes sont marquées, en effet, par la croissance très rapide d'une « industrie de l'aide », que l'on peut identifier par deux caractéristiques centrales : l'essor d'une aide internationale reposant sur un modèle de marché caractérisé à la fois par une diversification de l'offre d'assistance et par la mise en concurrence des opérateurs de développement ; une intensification des échanges en réseaux associant des chaînes d'acteurs gouvernementaux et non gouvernementaux sur des échelles variées, du local à l'international. Ces transformations profondes s'accompagnent d'un vaste mouvement de mise

25. Tel qu'on l'entend ici, l'« interventionnisme libéral » est loin de se limiter aux formules néo-libérales nées dans les années 1980, associées à la promotion d'une nouvelle gouvernance institutionnelle favorisant l'initiative économique, le renforcement des mécanismes de marché et la contractualisation de l'État avec le secteur privé. S'éloignant des théories modernisatrices centrées sur le développement économique, l'interventionnisme libéral privilégie des stratégies d'aide visant à créer un environnement politique, économique et social durable permettant aux populations et aux individus de mettre en œuvre les conditions de leur propre bien-être. Les politiques d'aide s'appuient sur toute une batterie de priorités ou d'approches nouvelles : un recentrage sur l'individu et ses droits, la valorisation des principes d'autonomie et de responsabilité, la promotion de l'État de droit, la lutte contre la corruption, le néomanagérialisme dans l'administration, le renforcement du rôle des acteurs économiques et sociaux dans les mécanismes de gouvernance institutionnelle, et enfin le lien entre sécurité et développement.

des organisations internationales et des institutions financières. À première vue, la diversité des centres de production du savoir et la spécialisation croissante des acteurs de l'expertise semblent offrir des conditions de production de savoirs plus ouvertes, moins dépendantes des stratégies internationales fixées par les pays en position d'hégémonie. Non seulement les agences d'État²⁶ se trouvent concurrencées par les réseaux de savoir non gouvernementaux, mais ces réseaux sont parfois les relais par lesquels des mouvements sociaux, des groupes de pression et même des gouvernements à diplomatie faible engagent des « campagnes internationales » visant à peser sur les choix politiques des principaux bailleurs de l'aide. La lutte contre le sida, les stratégies de sortie de crise et de justice transitionnelle, ou encore l'enjeu de l'annulation de la dette publique des pays pauvres, sont des exemples probants des campagnes ascendantes réussies exercées par les acteurs du plaidoyer sur les agences d'État du Nord²⁷.

Il serait toutefois naïf de penser que le développement d'un marché de l'expertise transnationale particulièrement lucratif conduit à une différenciation croissante entre les réseaux traditionnels de l'expertise d'État d'une part, et de nouvelles « communautés de savoir » revendiquant une indépendance par rapport aux gouvernements d'autre part. Les démarcations institutionnelles entre agences étatiques et acteurs non gouvernementaux sont en effet largement inopérantes pour comprendre la structuration des réseaux de production du savoir. L'interpénétration des activités des cercles de l'expertise d'État et des milieux aussi divers que l'université, la consultance privée ou les associations militantes met clairement en question les identités homogénéisées distinguant le gouvernemental et le non-gouvernemental, le national et l'international, le bilatéral et le multilatéral, le Nord et le Sud, le politique et la science, ou encore l'expertise publique, le plaidoyer militant et la recherche indépendante. Ces divisions ne permettent pas de saisir les logiques de consolidation du champ transnational de l'expertise réformatrice, tant les acteurs de l'expertise non gouvernementale sont largement interconnectés aux espaces bureaucratique-politiques nationaux.

26. Les « agences d'État » désignent ici toutes les administrations publiques, les organisations à statut hybride ou les agences multilatérales intervenant pour le compte des pays qui dominent le marché de l'aide internationale. Il peut s'agir ainsi tout autant des ministères, départements d'État et agences techniques mettant en œuvre la politique extérieure du club des pays bailleurs de fonds comme les agences étatsunienne (USAID), britannique (DFID) ou française (AFD) de développement que des bureaucraties multilatérales placées sous le contrôle effectif de ces mêmes pays comme les institutions financières internationales (FMI et Banque mondiale), l'OCDE ou les organisations régionales (notamment l'UE).

27. Soren Ambrose, « Social Movements and the Politics of Debt Cancellation », *Chicago Journal of International Law*, vol. 6, n° 1, 2005, p. 267-285.

Vers un modèle ouvert de production des savoirs de réforme ?

Depuis une vingtaine d'années, l'essor de l'industrie du développement transforme les conditions de production des savoirs de l'aide internationale. En effet, avec la multiplication de producteurs de savoir monnayant leur expertise dans différents espaces nationaux, mais aussi avec la circulation rapide des informations au sein d'audiences de plus en plus diverses (notamment par le biais d'Internet), les agences d'État représentant les principaux bailleurs de l'aide sont de moins en moins en mesure d'exercer un contrôle, via les marchés académiques du Nord, sur la fabrique des savoirs de gouvernement. Comme le note Wallerstein à propos du système-monde contemporain, la disparition des universités comme principaux centres de production et de diffusion des savoirs universalistes à l'échelle mondiale entraîne un bouleversement sans précédent des conditions d'exercice de l'hégémonie des puissances occidentales sur le reste du monde²⁸. Ce déclin relatif du rôle des universités se traduit, dans le champ des politiques d'assistance, par un désenclavement des espaces de production des savoirs et par la multiplication des espaces critiques où sont élaborées des contre-expertises sur le développement (par exemple grandes ONG internationales, coalitions de plaidoyer, forums sociaux, groupements scientifiques transcontinentaux). Désormais, pour les grands bailleurs, le maintien d'une capacité à énoncer et diffuser des normes dominantes de l'intervention dans les pays du Sud dépend étroitement de leur capacité à capter et canaliser les flux ouverts, continus et peu maîtrisés d'informations en circulation dans l'espace mondial.

Ces flux d'informations permanents, non hiérarchisés et globalisés, affaiblissent la capacité des pays bailleurs de l'aide à imposer une grille unique d'énonciation des enjeux. Les savoirs universels de réforme promus par les institutions financières internationales, par exemple, sont exposés à la multiplication d'expertises spécialisées provenant du secteur privé, des ONG, fondations et centres d'analyses disposant de ressources savantes. Ils sont appropriés, adaptés, localisés, et parfois détournés, subvertis et altérés par l'ensemble des opérateurs non gouvernementaux intervenant dans la sous-traitance technique de l'aide. Ils subissent des processus permanents d'accommodement, de révision et de résistance dans les différentes sphères sociales. Pour le dire simplement, l'expertise de gouvernement ne circule pas seulement au sein de réseaux de courtiers positionnés à l'interface des différents espaces nationaux de l'administration d'État ; elle emprunte de multiples « sentiers », circule de façon indéterminée et doit surmonter les luttes d'interprétation et les pressions d'acteurs organisés. Les dynamiques d'intégration entre agences publiques et acteurs privés, à l'échelle nationale

28. Immanuel Wallerstein, *L'Universalisme européen : de la colonisation au droit d'ingérence*, Paris, Demopolis, 2008.

ou internationale, ne sont certes pas nouvelles²⁹, mais du fait de la naissance d'un marché du développement plus étendu et plus concurrentiel, recourant largement à l'initiative de bailleurs et d'opérateurs privés, les acteurs non gouvernementaux disposent de ressources croissantes pour intervenir dans le cadrage des agendas publics³⁰.

Dans ce nouvel environnement international, l'influence des pays qui pilotent l'aide internationale, dans le champ des idées, ne peut plus reposer principalement sur le recrutement d'agents surdiplômés contrôlant l'entrée des marchés nationaux de l'expertise ; elle dépend également de la capacité des agences gouvernementales à mobiliser une multitude de producteurs de savoir dans de larges réseaux transnationaux d'échange d'informations. En effet, la difficulté croissante à contrôler les flux d'informations – et, en définitive, à produire une expertise clairement distincte des contre-expertises circulant dans les divers réseaux de l'aide au développement – incite de plus en plus les agences d'État à réinvestir le domaine des connaissances en cherchant à construire des communautés de savoir vastes et ouvertes permettant de capter des flux de connaissances et, notamment, d'intégrer les idées émergentes. Les nouvelles stratégies de production de savoir sont aux antipodes de la structure élitiste des réseaux d'experts internationaux : alors que ces derniers construisaient une grande part de leur légitimité en recourant à des modes de production savants entretenant une clôture entre, d'une part, les savoirs scientifiques dotés d'une validité universelle et, d'autre part, les connaissances profanes circulant dans la société (savoirs locaux, opérationnels, sociaux, journalistiques, militants), les agences d'État ouvrent désormais l'accès à leurs banques de données, mettent à disposition les méthodologies utilisées pour développer leurs analyses, développent des projets de recherche participatifs, ouvrent des forums de discussion et financent des plateformes de partage des connaissances. L'une des particularités de ces réseaux n'est pas seulement leur dimension étendue (le nombre de participants et leur caractère fortement transnational), mais aussi de ne plus reposer exclusivement sur des petites communautés d'experts soudés par des formes de socialisation professionnelle commune et par la détention d'un capital international leur assurant une mobilité parmi les différentes institutions de développement.

29. Bob Reinalda, « Pressurizing Governments from Below and Above: Private Actors taking the Transnational Road », in Stanislaw Sulowski (ed.), *The Contemporary Study of Politics in Europe*, Warsaw, Elipsa, 2007, p. 177-203.

30. Bas Arts, *Non-State Actors in Global Governance: Three Faces of Power*, Max-Planck-Gesellschaft, 2003.

La Banque mondiale et l'émergence d'un modèle de savoir « open source »

La Banque mondiale est l'une des premières institutions publiques à avoir modifié en profondeur son activité de production des savoirs sur le développement et la pauvreté. L'institution financière s'est réinventée comme « banque du savoir mondial » au milieu des années 1990, au moment où elle subissait de sévères critiques pointant son dogmatisme en matière économique et les effets limités de ses politiques de réforme néolibérales. Pour accroître son influence dans le champ des idées, la Banque a dégagé des moyens considérables³¹. Elle s'est également engagée dans une politique de recrutement d'économistes de haut niveau formés dans la poignée d'universités dominant les marchés académiques du Nord, nouvelle aristocratie d'experts internationaux qui n'a cessé d'élargir son influence par la suite, en privilégiant notamment un recrutement endogène³². Elle a considérablement accru le niveau des ressources consacrées à la formation interne de ses analystes, mais aussi au renforcement d'instituts de formation destinés à accueillir les personnels d'État – dont le *World Bank Institute*, son plus ancien *think tank* public. Elle a largement contribué, depuis une vingtaine d'années, à l'invention d'une nouvelle discipline savante, « l'économie du développement », qu'elle s'est attelée à développer en lien avec les centres universitaires. Un département de recherche a été créé, le *Development Economics Vice-Presidency* (DEC), mobilisant plus de 200 chercheurs et statisticiens chargés d'assurer l'intégration des résultats de la recherche économique mondiale dans les dispositifs de production savante de la Banque³³. La tenue de conférences annuelles « ABCDE » réunissant des économistes à Washington³⁴, la création de revues scientifiques désormais pleinement intégrées aux marchés académiques du Nord³⁵, le développement de réseaux de recherche associant les grandes universités mondiales (comme le *Researchers Alliance for Development*) et, bien sûr, le financement de dizaines de pro-

31. Ces moyens atteignaient près de 31 % du budget global de la Banque en 2011. Voir World Bank, *Knowledge for Development 2011*, Washington, World Bank, 2011, p. 1-2.

32. Une analyse des parcours de formation de 761 profils de « senior economists » travaillant pour la Banque mondiale, présents sur le réseau LinkedIn montre que près de 20 % d'entre eux sont passés, au cours de leurs études supérieures, par six établissements britanniques et étatsuniens (London School of Economics, Harvard, Cambridge, Oxford, Berkeley, Georgetown) et 33 % par 15 établissements des deux mêmes pays (les six établissements, Cornell, John Hopkins, Columbia, MIT, Princeton, Pennsylvania, Stanford, Chicago, NYU). Données collectées le 15 juin 2014.

33. Robin Broad, « Research, Knowledge, and the Art of "Paradigm Maintenance" », *Review of International Political Economy*, vol. 13, n° 3, 2006, p. 387-419.

34. *Annual Bank Conference on Development Economics*, créée en 1998.

35. Le *World Bank Research Observer* et la *World Bank Economic Review*, publiés par Oxford University Press, sont devenus des revues économiques de référence dans les classements bibliométriques internationaux.

grammes de recherche confiés à des équipes universitaires, assurent à la Banque une parfaite intégration aux marchés académiques centraux où sont formés et recrutés les économistes internationaux.

Il reste que cet effort d'intégration de la Banque mondiale s'accompagne désormais d'une stratégie de développement des savoirs inspirée des expériences du secteur privé. Depuis une quinzaine d'années, en effet, la Banque a renoncé à ses dispositifs de production confinée des connaissances, contrôlés par de petits groupes d'analystes soigneusement sélectionnés, produisant des études selon des méthodologies confidentielles. Modifiant fondamentalement sa stratégie de gestion du savoir, elle privilégie désormais un système en réseau utilisant les nouvelles technologies de communication pour regrouper une grande diversité d'institutions publiques ou privées – un système qui pourrait être comparé, par analogie, à un modèle de développement *open source* de l'expertise. À la fin des années 1990, elle lançait déjà plusieurs initiatives pour structurer des réseaux de savoir intégrant des équipes issues de pays destinataires de l'aide, comme le *Global Development Network* (GDN), une alliance transnationale assurant une mise en réseau de plus de 3 000 instituts de recherches et *think tanks*³⁶. Quelques années plus tard, elle rendait accessibles un nombre croissant d'informations techniques et certaines méthodologies³⁷. En 2010, elle mettait en ligne l'ensemble de ses données sur le développement, dont elle rendait le téléchargement gratuit. La nouvelle stratégie de la Banque reconnaît ainsi que le maintien d'un paradigme guidant ses interventions ne peut plus reposer sur une production autocalibrée des savoirs ; elle repose sur la capacité à se placer au cœur des flux de connaissances et à structurer des collaborations en réseaux mobilisant une très grande diversité de centres de savoir.

À l'image de la Banque, les agences d'État intervenant pour le compte des grands bailleurs ont multiplié les programmes de partage des connaissances. Ainsi, en 2008, l'agence étatsunienne de développement USAID définissait une stratégie de management du savoir sur le modèle de l'« entreprise étendue »³⁸ pour développer un nouvel outil de gestion des connaissances destiné à intégrer, dans un unique réseau informationnel, les services de l'agence et l'ensemble des acteurs du secteur (acteurs fédéraux, bailleurs internationaux, pays destinataires, autres agences bilatérales de développement, bénéficiaires et partenaires contractuels). L'objectif assumé de USAID

est désormais de s'assurer de la cohérence des « standards informationnels fondamentaux » (concepts, taxinomies, éléments langagiers, définitions et métadonnées) permettant de mettre en œuvre la stratégie de politique étrangère américaine. La même année, trois administrations fédérales (le Secrétariat d'État, USAID et le Secrétariat à l'éducation) mettaient sur pied un réseau transnational de savoir, la *Global Knowledge Initiative* (GKI), basé à Washington, connectant plus de 200 universités – dont près de la moitié aux États-Unis – à des producteurs de savoir intervenant dans les domaines de la reconstruction et du développement (fondations privées, entreprises, associations laïques ou religieuses, et même la Banque mondiale), en particulier dans des zones d'intérêt stratégiques (Moyen orient, Pakistan et Afghanistan, Afrique du nord et Afrique de l'est). En 2008, les ministères en charge de la coopération du Royaume-Uni, des Pays-Bas et du Canada créaient, avec le soutien de deux bailleurs privés, les fondations B. & M. Gates et Hewlett, une *Think tank initiative* (TTI) destinée à soutenir financièrement une cinquantaine d'instituts de recherche indépendants basés dans des pays en développement.

L'incorporation des savoirs critiques dans les programmes de l'aide

Il serait tout à fait naïf de concevoir les stratégies d'ouverture des agences d'État comme le signe d'une dynamique de « démocratisation » des savoirs experts. Le développement d'initiatives en réseaux ne bouleverse pas fondamentalement les hiérarchies de savoir : la production de l'expertise réformatrice reste placée sous l'influence des professionnels du savoir intervenant dans l'orbite des agences d'État.

Tout d'abord, l'idée d'une production ouverte des savoirs s'inscrit pleinement dans le cadre des stratégies multilatérales guidant l'intervention des bailleurs occidentaux depuis la fin des années 1990. Les mécanismes d'échange ouvert qu'institutionnalisent les outils collaboratifs en réseau suivent les normes libérales promues par les États occidentaux dans le domaine de l'aide. L'une des particularités de l'interventionnisme libéral est de reposer, en effet, sur une conception participative et ascendante du développement cherchant non seulement à promouvoir la responsabilité des gouvernements du Sud, mais aussi à impliquer les réseaux associatifs et les populations destinataires³⁹. Cette doctrine de la participation donne notamment aux bailleurs internationaux l'occasion de retrouver des indices de

39. Les nouvelles stratégies des agences internationales s'appuient sur l'idée que la participation favorise l'efficacité des programmes internationaux. D'un côté, elle contribuerait à la responsabilisation des acteurs destinataires du développement, et donc à leur implication et à leur autonomisation. D'autre part, elle permettrait aux agences elles-mêmes d'avoir une connaissance plus fine des réalités locales, de prendre en compte la diversité des expériences institutionnelles et d'accroître leur capacité d'adaptation aux évolutions des systèmes locaux.

36. Dieter Plehwe, « A Global Knowledge Bank ? The World Bank and Bottom-Up Efforts to Reinforce Neoliberal Development Perspectives in the Post-Washington Consensus Era », *Globalizations*, vol. 4, n° 4, 2007, p. 514-528.

37. La méthodologie de construction de l'un de ses indicateurs-phares, le *Country Policy and Institutional Assessment*, a été ainsi mise à disposition du public, après être restée confidentielle pendant plus de 25 ans.

38. L'*extended enterprise* est un concept de réforme organisationnelle bien connu dans le secteur de l'industrie et des technologies de communication.

légitimité, alors même qu'ils subissent des critiques régulières dénonçant l'inefficacité ou le caractère impérialiste de leurs programmes d'aide.

Ensuite, les vastes réseaux collaboratifs peuvent se révéler d'efficaces courroies de transmission permettant de relayer et diffuser le plus largement possible les savoirs globaux promus par les agences d'État, et de les décliner sous de multiples formats « locaux » dans une grande diversité de contextes, auprès de multiples audiences, à moindre coût et avec une grande rapidité. Dès lors qu'ils sont associés à des technologies de communication permettant de connecter des centaines de centres de réflexion, équipes de recherche, acteurs du plaidoyer, associations et opérateurs du développement, les réseaux de savoir ouverts offrent ainsi aux agences la possibilité de tester et d'éprouver, sur de vastes échelles, la solidité des catégories et des énoncés promus par les bailleurs (notions, définitions, méthodes d'analyse, indicateurs-clés, interprétations qualitatives, recommandations). Ils permettent d'en repérer les limites tout autant que d'opérer les nécessaires adaptations pour avant favoriser leur diffusion. De surcroît, le rôle central des agences d'État dans le financement de ces réseaux et, partant, dans leur pilotage technique, fait que les experts d'État y conservent des positions privilégiées de *gatekeepers* et de passeurs. Ils disposent ainsi d'occasions multiples de filtrer, recadrer et hiérarchiser les connaissances en circulation. De même, ces réseaux restent largement investis par les professionnels du savoir présents sur les marchés de l'expertise du Nord. Ils sont ainsi des plateformes efficaces pour unifier les langages de la connaissance et imposer des critères de production des savoirs maîtrisés et normalisés, alors même que l'essor de l'industrie du développement contribue, en sens inverse, à la fragmentation des programmes et à la prolifération des connaissances en circulation.

La réflexion sur les États « faillis » et « fragiles », aujourd'hui réappropriée par l'ensemble des acteurs du développement, au Nord comme au Sud, représente un exemple assez édifiant d'un savoir standardisé et uniforme, produit par les agences d'État occidentales et leurs succursales internationales (le Comité d'aide au développement de l'OCDE et la Banque mondiale) pour répondre à leurs propres besoins d'intervention⁴⁰. Derrière l'idéologie participative avancée pour développer les savoirs de l'aide, une autre réalité se dessine : les connaissances qui y circulent restent pour une grande part déterminées par les questions et les méthodes fixées par les agences d'État, elles-mêmes reflets des modes d'énonciation des problèmes qui dominent les marchés de l'expertise au Nord.

Enfin, les réseaux collaboratifs ouverts présentent un incomparable avantage : ils permettent aux experts des agences d'État d'être au plus près des contre-expertises qui, il y a quelques années encore, émergeaient soit au

sein de bruyantes coalitions d'États représentant les pays du Sud, soit dans les forums non gouvernementaux et les espaces de la contestation sociale transnationale. L'hybridité des réseaux collaboratifs – associant analystes du Nord et du Sud, experts de gouvernement et universitaires, chercheurs indépendants et représentants d'ONG militantes, spécialistes des fondations à but non lucratif et analystes-lobbyistes du secteur privé – permet de constituer de vastes forums où les positions dissidentes peuvent être intégrées dans le débat public à condition d'être formulées dans un langage compatible avec celui des bailleurs internationaux. L'occasion d'interagir avec des acteurs sociaux, dans le cadre de programmes de recherche et de publications communes, offre aux experts d'État la possibilité d'incorporer les points de vue critiques dans la réflexion programmatique de leur institution. Dès lors, pour les agences de développement, l'insertion dans des réseaux de savoir étendus permet une appropriation lente et non conflictuelle des pensées dissidentes. Les agences doivent certes renoncer à promouvoir des prescriptions universelles ; mais elles gagnent en retour la possibilité de faire remonter les connaissances critiques qui circulent dans leur environnement, et finalement de les « digérer » en les intégrant à leurs propres cadres normatifs, notamment aux grands répertoires savants privilégiés par les institutions internationales, comme le droit, l'économie et les sciences managériales⁴¹.

La « ruse » des réseaux collaboratifs est de promouvoir une idéologie participative au sein d'espaces ouverts de production de savoir et, dans le même temps, de constituer de puissants vecteurs de domestication de la pensée critique. Ces réseaux n'évacuent pas la centralité des organismes publics placés sous le contrôle des grands bailleurs internationaux.

Conclusion II

La circulation transnationale des savoirs de l'aide est marquée par un certain nombre d'évolutions de fond qui dessinent un nouveau paysage de l'expertise de réforme. Dans un marché du développement où les échanges de connaissances sont permanents, peu maîtrisables et largement dématérialisés, les agences d'État sont incitées à adopter de nouvelles stratégies de production des connaissances s'appuyant sur des plateformes qui mettent aux prises des acteurs très divers. Elles développent des activités de service et mettent à

41. En ce sens, on aurait intérêt à explorer comment les circulations de savoir au sein de ces réseaux peuvent éventuellement contribuer à la « dépolitisation » de questions portées par des acteurs sociaux des pays du Sud et à leur intégration dans les savoirs technocratiques du développement, dans le prolongement de l'étude séminal menée par James Ferguson sur les projets de la Banque mondiale au Lesotho (in *The Anti-Politics Machine: "Development", Depoliticization, and Bureaucratic Power in Lesotho*, New York, Cambridge University Press, 1994).

40. Olivier Nay, « International Organisations and the Production of Hegemonic Knowledge : How the OECD, the World Bank Helped Invent the Fragile State Concept », *Third World Quarterly*, vol. 35, n° 2, 2014, p. 210-231.

disposition des outils collaboratifs privilégiant les nouvelles technologies de communication.

Le développement de ce modèle ouvert de production des connaissances n'efface en rien les hiérarchies de savoir. Certes, les réseaux collaboratifs institutionnalisent la participation de nouveaux producteurs de savoir et ne permettent plus aux experts de gouvernement d'exercer un contrôle étroit sur la production des idées. Mais ils restent des lieux où se jouent des luttes d'hégémonie. Les agences d'État qui dominent le marché de l'expertise internationale continuent d'y jouer un rôle décisif. Elles renforcent leurs propres activités de production des savoirs ; elles créent, investissent ou coordonnent des forums de discussion transnationaux ; elles multiplient les partenariats avec de nombreux acteurs non gouvernementaux pour élaborer et diffuser des documents d'analyse contribuant à la production de référentiels publics. Les réseaux élargis restent des espaces de mise en forme et de standardisation des savoirs réformateurs. Ils sont des lieux où les idées qui circulent dans les milieux de l'aide sont filtrées, amendées, assimilées, retraduites et consolidées dans le langage maîtrisé et normalisé du développement, avant d'être éventuellement incorporées aux agendas des institutions internationales, puis d'être diffusées en direction des multiples audiences. Certes, dans le champ de l'expertise internationale, les savoirs de réforme sont sans cesse renégo-ciés, subvertis, localement appropriés, voire détournés par les multiples producteurs de savoir transnationaux ou locaux ; ils n'en restent pas moins fortement hiérarchisés et structurés en fonction des impératifs définis par les États qui dominent le marché de l'aide.

Chapitre 10

Le concept de champ à l'épreuve de l'Europe

DIDIER GEORGAKAKIS, ANTOINE VAUCHEZ¹

Dans quelle mesure le concept de champ peut-il circuler vers des terrains d'enquête internationaux ? Quelles hypothèses son usage permet-il de formuler ? Quelles méthodes conduit-il à mobiliser ? Quelles sont les éventuelles limites et nouvelles pistes de recherche ? La réponse à ces questions n'est pas aisée tant sont divers aujourd'hui les usages de la notion de champ. Si les travaux d'Yves Dezalay et Bryant Garth sur les champs internationaux sont longtemps restés isolés², le succès récent (quoique relatif) de la notion dans le domaine des relations internationales et des études européennes³ invite à un travail sinon d'inventaire, du moins de précision. Au-delà de leur objet ou de l'intérêt qu'on peut développer à leur endroit, les recherches sur les institutions et les politiques de l'Union européenne représentent un lieu de rencontre entre des conceptualisations différentes de la théorie des champs qui en font un bon terrain d'analyse des usages possibles du concept à l'international.

1. On souhaite remercier Johanna Siméant, Bertrand Réau, Gisèle Sapiro, Anne-Catherine Wagner et l'ensemble des participants aux journées du Cessp consacrées à cet ouvrage, dont les relectures et remarques ont permis d'améliorer ce texte à plusieurs moments de son écriture.

2. Yves Dezalay, Bryant Garth, *La Mondialisation des guerres de palais*, Paris, Seuil, 2002.

3. Voir notamment des dossiers ou ouvrages collectifs en langue anglaise : Didier Bigo, Mikael Madsen (dir.), « Introduction » au dossier, « A Different Reading of the International : Pierre Bourdieu and international studies », *International Political Sociology*, n° 5, 2011, p. 219-224 ; et l'article de Didier Bigo, « Pierre Bourdieu and International Relations : Power of practices, practices of Power » in *ibid.*, p. 225-258 ; Rebecca Adler-Nielsen (dir.), *Bourdieu and International relations : Rethinking Key Concepts in International Relations*, Londres, Routledge, 2012 ; mais aussi Frédéric Mérand, Vincent Pouliot, « Le monde de Pierre Bourdieu : éléments pour une théorie sociale des relations internationales », *Canadian Journal of Political Science*, vol. 41, n° 3, 2008, p. 603-625 ; Adrian Favell, Virginie Guiraudon, « The Sociology of European Union : An Agenda », *European Union Politics*, n° 4, 2009, p. 550-557 ; et une revue de littérature récente sur la sociologie politique de l'Europe : Jens Arndt, « Elites in the European Field of Power », *Praktische Grunde*, n° 2-3, 2012, p. 52-66.