

Investissement des universités dans la formation : une application de la théorie du gouvernement des entreprises

Guillaume BIOT-PAQUEROT
BDI Cnrs-Région

De plus sollicitées à la fois par les pouvoirs publiques et par leurs « clients », les universités françaises se différencient sur le marché de la formation par leur capacité à investir et à intégrer de nouveaux domaines plus ou moins concurrentiels, via les processus de professionnalisation ou la création de formations continues. Les lois successives relatives à l'enseignement supérieur leur ont conférées l'autonomie nécessaire pour contracter avec des partenaires privés et les collectivités territoriales. A partir de cette nouvelle configuration, les universités investissent dans différents domaines de la création et de la diffusion des connaissances (Godin et Gindras, 2000) soit en élargissant leur domaine de production de recherche (R&D, activités de consulting, création de réseaux de chercheurs...), soit en étoffant leur activité d'enseignement (professionnalisation, formation continue, formation à distance...).

Feutrie (1999) définit la décision de création de formation par rapport à trois types de demandes : une demande des entreprises ou des organisations professionnelles, une demande des financeurs publics (Etat), une demande des collectivités territoriales (régions, départements, municipalités, groupements de communes...). L'initiative des investissements est alors relativement diluée entre les différents partenaires apporteurs de ressources (notamment entre les financeurs). Ainsi, les modes d'intervention de ces partenaires varient en fonction du type de ressources (financières ou capital humain) apportées à la coalition. Nous pourrions dès lors nous interroger sur le lien existant entre la politique d'investissement (création et développement de portefeuilles d'offre de formations) des universités et leur structure financière. Cette recherche nous permettra d'identifier les intérêts des différentes parties prenantes et de comprendre les phénomènes de création de valeurs, d'appropriation de la rente organisationnelle et d'incitations au sein des universités, en renouvelant l'approche théorique utilisée jusqu'alors.

Depuis le milieu des années 60, l'évaluation des systèmes d'éducation a été majoritairement conduite à partir des travaux de Coleman (1966), basés sur l'assimilation des producteurs d'éducation à des firmes, et suivant les hypothèses liées à la théorie néoclassique. La théorie néoclassique (voir Hanushek) présente la firme comme un entrepreneur décidant rationnellement des choix de production, à partir des informations récoltées sur le marché. Il n'existe aucune forme de pouvoir ou de contrôle, la concurrence et l'information parfaite conduisant naturellement à l'équilibre. La firme n'est représentée qu'à partir de sa fonction de production (Cyert et March, 1963) et les droits de propriété attachés à l'organisation ne permettent alors pas d'influencer les stratégies et les décisions de gestion interne (Bancel, 1997). De fait, dans le cadre de cette approche, la firme ne représente pas un objet d'étude légitime.

Au contraire, les théories contractuelles repose sur l'hypothèse d'une information coûteuse et imparfaite. Les offreurs et les demandeurs de ressources peuvent alors de façon viable tout

aussi bien adopter des comportements opportunistes ou honnêtes. Demsetz (1995) souligne l'importance de l'architecture organisationnelle des firmes dans la prise en compte des mécanismes de création de valeur, et les phénomènes d'incitation sous-jacents. De leur côté, Charreaux et Desbrières (1998) ont démontré que la création de valeur n'est pas indépendante de sa répartition. Ainsi, les individus ne maximisent pas directement la valeur de l'organisation, mais ils cherchent à accroître leur rente et leur pouvoir discrétionnaire (Niskanen, 1971), soit dans la recherche d'accords contractuels (Milgrom et Roberts, 1992) soit dans la recherche d'accords implicites (Cornell et Shapiro, 1987).