

le prestige dans les universités à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle : la recherche allemande incarnait alors la grandeur académique, et tout aspirant devait s'ancrer dans une discipline et se distinguer par des diplômes post-gradués et des publications académiques (p. 339).

R. L. Geiger étudie l'émergence d'un système éducatif « de masse » pionnier, qui domine aujourd'hui le marché de l'enseignement supérieur et de la recherche dans le monde. Si son ouvrage renseigne sur un grand nombre d'institutions et d'individus appartenant à ce système, R. L. Geiger se place néanmoins en contrepoint des récits historiques faisant des réformateurs des héros et des visionnaires. Son étude n'est pas sans précédent, admet-il (p. XIII). En effet, un livre (Rudolph, 1962) avait longtemps servi de référence pour les spécialistes malgré certaines interprétations dépassées, et fut réédité en 1990 avec une nouvelle introduction de l'auteur. Depuis lors, l'historiographie de l'enseignement supérieur s'est beaucoup développée. Cependant, il est difficile de voir comment l'auteur se positionne par rapport à ces avancées : l'ouvrage récent de John R. Thelin (2004), par exemple, qui aborde la même période, et présente une plus ample réflexion sur les sources, n'est jamais cité. Quant à l'éducation des *African Americans*, elle est traitée en l'espace de dix pages.

En somme, d'un point de vue sociologique, l'ouvrage de R. L. Geiger est surtout une synthèse utile de la littérature existante et peut servir d'ouvrage de référence autant sur le XIX<sup>e</sup> siècle que sur le XX<sup>e</sup>. C'est pourquoi on regrettera le choix éditorial d'omettre à la fois une présentation critique des sources et une bibliographie récapitulative en fin d'ouvrage, d'autant plus que l'auteur souligne d'emblée que l'agencement chronologique de son ouvrage ne doit pas empêcher le lecteur de le lire de manière partielle. Les non-spécialistes s'intéressant à l'histoire du système d'enseignement supérieur aux États-Unis y trouveront quelques ressources. Quant aux spécialistes, ils risquent de rester sur leur faim.

## Références

- Rudolph, F.F., 1962. *The American College and University*. Alfred A. Knopf, New York.  
 Thelin, J.R., 2004. *A History of American Higher Education*. Johns Hopkins University, Baltimore & London.  
 Geiger, R.L., 1986. *To Advance Knowledge: The Growth of American Research Universities 1900-1940*. Oxford University Press, New York.

Leonora Dugonjic-Rodwin

*Centre européen de sociologie et de science politique (CESSP), UMR 8209 CNRS, EHESS et  
 Université Paris1-Panthéon-Sorbonne, 59-61 rue Pouchet, 75849 Paris Cedex 17, France*

*Adresse e-mail : [dugonjic.rodwin@gmail.com](mailto:dugonjic.rodwin@gmail.com)*

Disponible sur Internet le 21 octobre 2016

<http://dx.doi.org/10.1016/j.soctra.2016.09.012>

**Creating the Market University: How Academic Science Became an Economic Engine, E.P. Berman. Princeton University Press, Princeton and Oxford (2015). 270 pp.**

*Creating the Market University* d'Elisabeth Popp Berman analyse la façon dont la valorisation économique de la science académique s'est imposée comme référence légitime dans le champ universitaire états-unien. Le livre intéressera bien sûr les spécialistes de l'enseignement supérieur, de la recherche et de l'innovation mais, au-delà, celles et ceux qui s'intéressent à la diffusion du marché dans des univers historiquement non marchands.

Inscrit dans les débats néo-institutionnalistes sur les mécanismes provoquant des changements de logique dans des champs organisationnels, le livre est structuré autour d'une thèse forte : l'imposition de la logique marchande dans le monde académique américain ne s'expliquerait pas principalement par la baisse des crédits publics accordés aux universités ou par une externalisation des activités de recherche et développement (R&D) des firmes en direction des universités, deux thèses fréquemment soutenues. Elle tiendrait bien plus à un ensemble de décisions prises par l'État fédéral au tournant des années 1970 et 1980, qui ont en commun de concevoir les connaissances académiques comme des moteurs de croissance économique. L'auteure déploie cet argument en huit chapitres, dont les fils se relient peu à peu pour emporter la conviction du lecteur.

Après un chapitre introductif présentant la thèse, les chapitres 2 et 3 sont consacrés à la période antérieure au *turning point* des années 1970 et 1980. Il montre combien la séquence qui va de 1945 à la fin des années 1960 est un moment particulier de l'histoire universitaire américaine : les financements fédéraux abondent dans un climat de confiance sur l'inexorabilité des retombées économiques et sociales de ces investissements massifs dans la recherche fondamentale. Dans cette période, le champ est organisé autour d'une logique de développement des connaissances pour elles-mêmes (*pure science*). Des initiatives de valorisation économique des savoirs académiques existent pourtant, mais restent confinées aux marges de l'espace académique, moins en raison des oppositions normatives qu'elles suscitent que parce qu'elles ne parviennent pas à agréger autour d'elles les ressources nécessaires à leur déploiement. La fin des années 1960 referme cette parenthèse historique : le développement d'une contestation étudiante de la guerre du Viet Nam, l'entrée progressive des États-Unis dans la crise économique et la décline des financements publics alloués aux universités effritent le modèle né de l'immédiat après-guerre. Dans ce contexte, une reconsidération du rôle des savoirs académiques dans la croissance économique s'opère. À la suite de travaux d'économistes envisageant à nouveaux frais la question de l'innovation, les universités ne sont plus perçues comme un réservoir de solutions techniques pour les entreprises, mais comme des lieux de création de nouveaux produits permettant l'émergence de nouveaux marchés et d'emplois. Développée dans un contexte d'inquiétudes croissantes sur la capacité des États-Unis à maintenir leur *leadership* économique et technologique, cette réévaluation du rôle de l'université prépare l'imposition du marché comme référence légitime du champ, sans cependant réussir à l'instituer.

Le basculement s'opère véritablement au tournant des années 1970 et 1980. L'auteure le restitue à partir de trois études de cas : le développement de l'entrepreneuriat dans les biotechnologies, l'engagement des universités dans le dépôt de brevets et la création de laboratoires associant universités et industrie. À partir de ces trois points de vue, l'imposition du marché est analysée comme le produit d'une causalité distribuée, impliquant des acteurs et des mécanismes différenciés. Le changement tient alors moins à la mobilisation d'un groupe d'acteurs délimité cherchant à imposer le marché au cœur de l'espace académique qu'au développement de dispositifs permettant la pleine expansion de logiques précédemment présentes dans le champ mais qui ne trouvaient pas jusqu'alors les moyens de leur développement. Dans les trois cas analysés, la politique de l'État fédéral joue un rôle structurant : la dérégulation du marché de la finance, l'adoption du Bay Dohl Act qui incite les universités à breveter les découvertes réalisées en laboratoire, ou le soutien financier accordé aux partenariats entre industrie et laboratoires publics, s'ils n'engagent pas les mêmes acteurs, ni ne reposent sur les mêmes motifs, concourent tous à inciter les universités à se rapprocher du marché, voire à devenir des acteurs marchands.

Les deux derniers chapitres du livre discutent l'extension de la nouvelle logique au-delà de ses premiers foyers d'émergence. Le chapitre 7 montre comment la référence au marché devient

structurante dans le champ académique dans son ensemble, malgré des succès économiques contrastés. Les responsables universitaires de premier rang, initialement peu impliqués dans la diffusion de la nouvelle logique, popularisent l'idée que l'université est un moteur de croissance pour légitimer leurs demandes de fonds. La nouvelle logique ne se substitue cependant pas à l'ancienne mais s'y ajoute plutôt, le modèle de « science pure » continuant à être une référence dans le champ. L'ouvrage se clôt sur un remarquable chapitre conclusif qui discute les mécanismes identifiés et est l'occasion d'insister sur deux éléments. D'une part, l'imposition de la nouvelle logique s'opère moins du fait de sa légitimité, explication classique des travaux néo-institutionnalistes, qu'en raison des ressources matérielles nouvelles qui permettent son développement. Ce dernier chapitre est, d'autre part, l'occasion de discuter la place du néo-libéralisme dans la transformation analysée. Plutôt qu'une victoire du néo-libéralisme, l'auteure préfère y voir l'imposition d'une rationalité économique dans l'ensemble des secteurs de la société américaine : la transformation des universités américaines en *market universities* tient moins à la croyance dans la supériorité du marché qu'à une injonction répétée à trouver une valeur économique à toutes activités humaines, à laquelle la science n'échappe pas.

*Creating the Market University* fournit une analyse passionnante de la transformation d'un champ organisationnel. Deux regrets peuvent cependant être exprimés. Le premier tient d'abord à l'insuffisante analyse des conséquences mondiales de cette histoire américaine : l'imposition de la nouvelle logique aux États-Unis a popularisé, bien au-delà de leurs frontières, l'idée que les universités devaient être des moteurs de la croissance. Si l'ouvrage met bien l'accent sur l'interdépendance des champs dans l'espace domestique en montrant, par exemple, combien la dérégulation du marché de la finance a des conséquences sur le champ académique, la question des liens entre champs académiques nationaux aurait pu être, si ce n'est complètement explorée, au moins évoquée. Le livre insiste, ensuite, sur les foyers d'émergence de la nouvelle logique, assez peu sur les îlots de résistance. Ils existent pourtant : à l'intérieur du champ académique d'abord, où des scientifiques utilisent le droit de la propriété intellectuelle comme rempart à la marchandisation des connaissances ; à l'extérieur du champ aussi, puisque des intérêts sociaux se sont constitués, aux États-Unis, pour veiller à l'usage raisonné de la brevetabilité. Plus que des critiques, ces deux regrets sont le signe que l'ouvrage remplit son rôle : relire la transformation marchande des universités américaines en proposant une thèse convaincante, tout en ouvrant de nouvelles pistes d'analyse.

Jérôme Aust

Centre de sociologie des organisations (CSO), UMR 7116 CNRS et Sciences Po,  
19, rue Amélie, 75007 Paris, France

Adresse e-mail : [jerome.aust@sciencespo.fr](mailto:jerome.aust@sciencespo.fr)

<http://dx.doi.org/10.1016/j.socotra.2016.09.008>

**In the Blood: Understanding America's Farm Families, R. Wuthnow. Princeton University Press, Princeton and Oxford (2015). 234 pp.**

Le dernier ouvrage de Robert Wuthnow, professeur de sociologie à l'Université de Princeton, brosse un saisissant tableau des agriculteurs américains, attentif à leurs représentations communes, leurs valeurs, leurs craintes et leurs aspirations. Le titre choisi, *In the Blood*, pourrait nous faire redouter une analyse qui essentialise le monde agricole, mais il n'en est rien. Au contraire, R. Wuthnow développe une approche compréhensive, au plus près de la parole des acteurs,