

James K. Galbraith, *l'Etat Prédateur : comment la droite a renoncé au marché libre et pourquoi la gauche devrait en faire autant*, SEUIL, Economie Humaine, p.195-198, 2009

Les écoles, bastions de l'effort des pouvoirs publics américains depuis près de deux siècles, sont aujourd'hui en première ligne de début de l'administration Bush, la politique à leur égard s'est eximée par la promotion des «coupons» (*vouchers*), système qui aurait permis à l'État de subventionner en partie des écoles alternatives, et encouragé les parents de la classe moyenne à faire passer leurs enfants dans le privé. (Ce système existe au Chili, où il a été instauré par le régime militaire d'Augusto Pinochet.) L'objectif mal déguisé était de remettre des fonds publics à des entités à but lucratif ou religieux, qui auraient ouvert des écoles susceptibles de bénéficier de ces coupons. Les clients du nouveau système auraient été des parents de la classe moyenne, insatisfaits de l'école publique et capables de financer en partie de leurs deniers l'éducation de leurs enfants, mais pas disposés à payer une école privée tout en soutenant aussi par leurs impôts le système scolaire public local. Les coupons auraient permis à ces parents de retirer à l'école publique l'argent de leurs impôts fonciers.

L'idée des coupons, dont l'origine remonte à Milton Friedman lui-même, reposait, elle aussi, sur une rhétorique des marchés, de la concurrence, de la liberté et du «choix de l'école». Mais, dans l'ensemble, la population n'a pas été convaincue: les coupons ne sont guère soutenus par l'opinion, et le pourcentage d'enfants américains inscrits à l'école publique n'a pas jusqu'à présent sensiblement baissé (1). Il s'est avéré que, même dans la classe moyenne, la plupart des Américains n'étaient pas assez mécontents des écoles publiques où se trouvaient leurs enfants pour prendre le risque de les confier à des établissements qui n'existaient pas encore, qu'ils fussent gérés par des «entreprises d'enseignement» à but lucratif ou par des Églises. Et ils n'ont pas voulu non plus, collectivement, désertier le réseau social et communautaire qui, dans de nombreuses localités américaines, s'organise autour de l'école publique.

Prenant note de cette réaction, l'équipe Bush a mis l'accent sur un autre programme, « No Child Left Behind » (*Ne laisser aucun enfant au bord de la route*), qui augmentait les dépenses fédérales pour les écoles publiques tout en leur imposant un intense régime de tests de contrôle. On a vite vu apparaître diverses incarnations de la libre entreprise prédatrice, auxquelles ont participé certains membres de la famille Bush (elles vendaient aux écoles publiques des programmes de préparation aux tests). Mais le grand effet du NCLB a été de monter les classes moyennes contre l'école publique, pour trois raisons. Premièrement, le «bachotage» a radicalement réduit la flexibilité et la créativité dans les classes, ce qui a découragé les esprits innovants de devenir enseignants et démoralisé beaucoup de ceux qui le sont restés. Deuxièmement, puisqu'on enseignait désormais en vue des tests, l'attention des éducateurs et les ressources disponibles se sont détournées des disciplines qui ne se prêtaient pas à ces contrôles, dont les arts plastiques, la musique et le sport. Troisièmement, la logique d'évaluation sévère qui était à l'œuvre dans les tests a eu pour effet de coller à certains établissements l'étiquette «école de l'échec », donc de les stigmatiser. Certes, les écoles que les résultats des tests déclaraient en situation d'échec ne l'étaient pas toujours du point de vue des parents et des enseignants. Mais la question n'était pas là: de mauvais résultats aux tests pouvaient avoir un impact sérieux, voire désastreux, sur la réputation de l'établissement et son financement, et précipiter de ce fait la fuite des classes moyennes hors du système scolaire public. Par ce biais, le NCLB stimulerait plus tard la demande de coupons.

Dans l'enseignement supérieur, pour prendre un exemple mineur mais éloquent, un programme peu

coûteux, à gestion publique, de prêts aux étudiants a été transféré à des compagnies privées, dont les plans de marketing ont vite assimilé des éléments imaginatifs de corruption. Ces entreprises étaient concurrentes mais le produit qu'elles proposaient à peu près identique. Les formules d'emprunt rivales étant à peine distinctes, une campagne de publicité en direction des étudiants aurait été absurde: un coût superflu, facile à contrer par les autres firmes du secteur. Ces compagnies ont donc choisi ce qui était, incontestablement, la stratégie économique rationnelle étant donné les circonstances -les profits à faire, la situation de marché à laquelle elles étaient confrontées et le climat éthique de l'époque. Pour réussir dans ce secteur, il leur suffisait de persuader les employés des services universitaires de prêt aux étudiants de présenter leurs formules d'emprunt comme approuvées par l'administration de l'université. Offrir des congès-vacances à ces fonctionnaires a été un moyen bon marché, efficace et certainement agréable de construire et de conserver une part de marché. Les compagnies étaient-elles nécessaires? Y a-t-il eu le moindre gain d'efficacité? A-t-on servi autre chose que le profit privé en transférant du public au privé la fourniture de prêts garantis aux étudiants? Bien sûr que non.

(1). Un sondage Phi Delta Kappa/Gallup 2006 indique: «Le pourcentage des partisans des coupons a baissé, passant de 38 % il y a un an à 36 % cette année, tandis que les opposants se sont renforcés, passant de 57 % à 60 %. Le soutien aux coupons a commencé à 24 % en 1993 et a fluctué dans les deux sens pendant des années, avec un pic de 46 % en 2002. il est maintenant à son niveau du milieu des années 1990» (lu en ligne le 17 septembre 2006 à l'adresse <[http://www.pdkintl.org/klkappan/k\\$609pol.htrn](http://www.pdkintl.org/klkappan/k$609pol.htrn)>).