

La crise actuelle et la solution proposée d'un passage des enseignements en ligne en urgence ont accéléré des processus systémiques déjà en cours dans les universités britanniques, en particulier dans le contexte du Brexit. Même si l'enseignement en ligne peut avoir une portée radicale et égalitaire, sa pérennisation dans les conditions actuelles ouvrirait la voie à ce que les fournisseurs privés de technologies de l'éducation (edtech d'après l'anglais educational technology) imposent leurs priorités et fassent de l'exception une norme.

Mariya Ivancheva, sociologue à l'université de Liverpool dont les recherches portent sur l'enseignement supérieur, soutient que nous devons repenser ce phénomène et y résister, sans quoi le secteur de l'enseignement supérieur britannique continuera d'opérer comme un outil d'extraction et de redistribution de l'argent public vers le secteur privé.

Avec la propagation mondiale du coronavirus et la désignation du COVID-19 comme pandémie par l'Organisation mondiale de la santé le 11 mars, les universités de nombreux pays ont eu recours à l'enseignement en ligne. Rien qu'aux États-Unis, dès le 12 mars, plus de 100 universités sont passées à l'enseignement à distance. Depuis, rares sont les pays où au moins une partie des cours n'est pas dispensée en ligne. Les prestataires de services d'enseignement privés ont été inondés de demandes de la part des universités, qui les sollicitaient pour faciliter le passage à l'enseignement à distance.

Au Royaume-Uni, la réticence initiale du gouvernement et des directions de certaines institutions d'enseignement supérieur à imposer des mesures de distanciation sociale et à fermer les établissements ont mené plusieurs universités à prendre cette initiative de leur propre chef. Le 23 mars, lorsque les règles de confinement et de distanciation sociale ont finalement été introduites, la plupart des universités avaient déjà déplacé leurs cours en ligne et fermé la plus grande partie de leur campus, à l'exception des « services essentiels ». Si un débat sur les inégalités face à l'université dématérialisée a eu lieu (accès aux ordinateurs, à une connexion Internet sécurisée et à un espace de travail calme pour les étudiant.e.s issus de familles pauvres, vivant dans des conditions défavorables, porteurs de responsabilités familiales ou d'un handicap), l'impact sur le long terme de ce passage en ligne sur le travail universitaire n'a pas été suffisamment discuté.

Ne pas laisser passer l'opportunité d'une bonne crise

Étant donnée la manière criminelle dont le gouvernement britannique a initialement répondu à la crise sanitaire, un retard qui aurait coûté la vie à plus de 50 000 personnes, les mesures de confinement et de distanciation prises par les universités sont louables. Toutefois, la mise en ligne des enseignements a également accéléré des processus déjà existants dans le secteur universitaire au Royaume-Uni.

En effet, surtout depuis la crise de 2008, ce secteur est aux prises avec la marchandisation, les politiques d'austérité et la précarisation. Désormais, il doit également faire aux conséquences du Brexit, qui se traduiront par une baisse des financements pour la recherche provenant de l'UE ainsi que par une diminution du nombre d'étudiant.e.s européens. Entre l'imminence d'une crise économique sans précédent, les craintes d'une baisse drastique des effectifs d'étudiant.e.s étranger/ères payant des frais de scolarité pour l'année académique à venir et le refus du gouvernement de déboursier deux milliards de

Le passage en ligne a permis à de nombreux étudiant.e.s de terminer le semestre et l'année académique : pourtant, les personnels enseignants et administratifs n'ont reçu que de maigres garanties face à la conjoncture. Pour les enseignements, les universités britanniques dépendent à plus de 50% de travailleurs précaires, ayant des contrats de vacation souvent rémunérés à l'heure et sur demande (« zero-hour contract » : contrat sans horaire spécifié). Si certaines universités ont mis en place des systèmes de congé sans solde ou de chômage partiel pour faire face à la pandémie, la majorité d'entre elles envisage de renvoyer les plus vulnérables parmi leurs employés.

Parallèlement, les sociétés prestataires d'*edtech*, qui sollicitaient auparavant les universités de manière discrète, sont désormais considérées comme des fournisseurs de services de « premiers secours » voire « palliatifs ». Or, dans le contexte actuel, la prolongation de ces modes d'enseignements entraînerait une précarisation et une externalisation accrues du travail universitaire, et serait extrêmement préjudiciable à l'université publique.

Les eaux troubles de l'enseignement supérieur commercialisé

Au cours des dernières décennies, le domaine universitaire britannique a connu une énorme redistribution des fonds publics vers des prestataires privés. Les contributions du public et des particuliers à l'enseignement supérieur se font désormais par trois biais : les impôts (budgets pour la recherche et frais de fonctionnement des universités), les frais d'études (frais de scolarité, frais de subsistance et remboursement des prêts étudiants) et par le port du risque de crédit pour les prêts étudiants (reconditionnés en dette et vendus aux investisseurs privés)[1].

Lorsque les directions des universités mettent en œuvre des partenariats public-privé dont les conditions sont largement avantageuses pour le secteur privé, elles prétendent que ces contrats profitent au « bien public », et ce grâce à l'investissement qu'ils permettraient dans les infrastructures et les services, et parce qu'ils mèneraient à la création d'emplois et donc à de la croissance. Mais cette rhétorique dissimule mal le fait que ces contrats participent en réalité à un modèle d'expansion de l'université fondé sur la financiarisation et le non-respect des droits des travailleurs dont les conditions de travail deviennent encore plus précaires.

À cet égard, les retraites des universitaires ont été privatisées par le biais d'un régime appelé *Universities Superannuation Scheme* (USS), dont il a été divulgué qu'il s'agissait d'un régime fiscal offshore. Par ailleurs, les universités britanniques, très bien notées par les agences de notation qui supposent que l'État les soutiendrait le cas échéant, ont été autorisées à emprunter des centaines de millions de livres pour investir dans la construction de résidences étudiantes privées, s'engageant à une augmentation exponentielle du nombre d'étudiant.e.s.

Le marché de la construction des résidences universitaires privées atteignait 45 milliards de livres en 2017, et bénéficiait souvent à des sociétés privées offshore. Les étudiant.e.s sont ainsi accueillis dans des dortoirs sans âme, fréquentent des infrastructures basiques (par exemple les installations sportives), alors qu'ils manquent cruellement d'accès aux

services de soutien psychologique et social, ou même tout simplement de contact direct avec leurs enseignants, qu'ils voient souvent de loin dans des amphithéâtres bondés. Ces choix ont pour résultat une détérioration dramatique de la santé mentale des étudiant.e.s.

Avec des frais universitaires pouvant aller jusqu'à £9 000 par an pour les études de premier cycle et dépassant parfois £20 000 par an en cycle de masters pour les étudiant.e.s étranger/ères (sans compter les frais de subsistance : nourriture, logement, loisirs), la dette étudiante liée à l'emprunt a atteint 121 milliards de livres. La prévalence d'emplois précaires et mal payés sur le marché du travail rend à l'évidence ces prêts de plus en plus difficiles à rembourser.

Enfin, le financement de la recherche provient toujours principalement de sources publiques, telles que l'UE ou les comités nationaux pour la recherche. Candidater pour ces financements extrêmement compétitifs demande un énorme investissement en temps, en main d'œuvre et en ressources. Ces candidatures sont cependant fortement encouragées par la direction des universités, en dépit du faible taux de réussite et du fait que ces financements aboutissent souvent à des collaborations entre université et industrie qui profitent au secteur privé par le biais de brevets, de main-d'œuvre de recherche bon marché, et en octroyant aux entreprises un droit de veto sur les publications.

Les *edtech* entrent en scène

Dans le même temps, les sociétés d'*edtech* jouent un rôle de plus en plus important au sein des universités, profitant de deux changements du paradigme véhiculé par l'idéologie néolibérale du marché libre appliquée à l'enseignement supérieur – ainsi qu'à d'autres services publics.

D'abord, l'idée de services centrés sur les « utilisateurs » (les « apprenants » selon la terminologie en cours dans l'enseignement), s'est traduite concrètement par des coûts additionnels pour le public et les usagers ainsi que par l'essor du secteur privé, conduisant à l'individualisation accrue des risques et de la dette. Ainsi, la formation professionnelle des étudiant.e.s, autrefois proposée par les employeurs, est désormais considérée comme relevant de la responsabilité des universités. Les universitaires qui considèrent que leur rôle n'est pas de former les étudiant.e.s aux compétences attendues sur le marché du travail sont continuellement dénigrés.

Le deuxième paradigme mis en avant par les sociétés *edtech* pour promouvoir leurs services auprès des universités est celui de l'approche centrée sur les « solutions ». Mais c'est la même « solution » qui est invariablement proposée par les sociétés *edtech*, à savoir celle de la « rupture numérique », ou, en d'autres termes, la rupture avec l'institution universitaire telle que nous la connaissons. En réponse aux demandes en faveur d'universités plus démocratiques et égalitaires, dégagées de leur soumission croissante aux élites au pouvoir, les sociétés *edtech* (dont la capitalisation s'élève à des milliards de dollars) se présentent comme offrant la solution via les technologies numériques.

Elles s'associent à une longue histoire où le progrès technologique (que ce soit les lettres, la radio, les cassettes audio ou les enregistrements vidéo) a effectivement été mis au service d'étudiant.e.s « atypiques » tels que les travailleurs, les femmes, les personnes vivant dans des zones d'accès difficile, les personnes porteuses de handicap ou assumant des responsabilités familiales. L'éducation ouverte par le biais par exemple de webinaires

gratuits, les formations en ligne ouvertes à tous (MOOC), les ressources éducatives disponibles gratuitement et les logiciels open source suivaient à l'origine un objectif progressiste d'élargissement de l'accès à l'éducation.

Toutefois, avec le passage en ligne des enseignements dans un secteur universitaire fortement commercialisé, les technologies sont en réalité utilisées à des fins opposées. Avant la pandémie de COVID-19, certaines universités proposaient déjà des MOOC, des formations de courte durée gratuites et créditées et des diplômes en ligne par le biais de partenariats public-privé avec des sociétés de gestion de programmes en ligne.

Au sein du marché général des technologies de l'information, ces sociétés représentent un secteur d'une soixantaine de fournisseurs, estimé à 3 milliards de dollars et qui devrait atteindre 7,7 milliards de dollars d'ici 2025 – un chiffre susceptible d'augmenter avec les effets de la pandémie. Le modèle commercial de ces partenariats implique généralement que ces sociétés récoltent entre 50 à 70% des revenus liés aux frais de scolarité, ainsi que l'accès à des mégadonnées très rentables, en échange de quoi elles fournissent le capital de démarrage, la plateforme, des services de commercialisation et une aide au recrutement et assument le coût lié aux risques.

L'une des différences essentielles entre ces sociétés et d'autres acteurs du secteur des technologies de l'éducation proposant des services numériques est qu'elles contribuent à ce qui est considéré comme le « cœur de métier » : la conception des programmes, l'enseignement et le soutien aux étudiant.e.s. Une deuxième différence est que, contrairement à d'autres prestataires d'enseignement privés, ces sociétés utilisent l'image institutionnelle d'universités existantes pour vendre leur produit, sans être trop visibles.

Normaliser la précarisation et les inégalités

Le secteur de la gestion des programmes en ligne repose sur une charge importante de travail académique pour les employés ainsi que sur le recours à une main-d'œuvre précaire et externalisée. Ceci permet aux sociétés bénéficiaires de contourner la résistance organisée au sein des universités. De nombreux MOOC, formations de courte durée et des diplômes en ligne en partenariat avec ces sociétés font désormais partie de l'offre habituelle des universités britanniques.

La charge de travail académique déjà croissante des enseignants est intensifiée par les enseignements en ligne, sans rémunération supplémentaire, et alors même que de tels cours demandent une pédagogie différente et prennent plus de temps que l'enseignement en classe. Avec la transformation de l'enseignement à distance d'urgence en une offre d'« éducation en ligne », ces modalités pourraient devenir la nouvelle norme.

L'université de Durham a d'ailleurs tenté d'instaurer un dangereux précédent à cet égard, qui en présage d'autres à venir. L'université a conclu un accord avec la société Cambridge Education Digital (CED), afin d'offrir des diplômes entièrement en ligne à partir de l'automne 2020, sans consultation du personnel, mais en ayant la garantie de CED que seules six heures de formation étaient nécessaires pour concevoir et délivrer ces diplômes.

Dans le même temps, les sociétés de gestion de programmes en ligne ont déjà recruté de nombreux·ses travailleur/euses diplômé·e·s de l'éducation supérieure, souvent titulaires d'un doctorat obtenu depuis peu, cantonné·e·s à des emplois précaires, et chargés de

fournir un soutien académique aux étudiant.e.s. Il s'agit de contrats temporaires, sur la base d'une rémunération à la tâche, peu sécurisés et mal payés, comparables à ceux proposés par Deliveroo ou TaskRabbit. Ces employés, qui ne sont pas syndiqués auprès du même syndicat que les autres universitaires, et qui sont souvent des femmes ou des universitaires noirs ou issus de minorités racisées, désavantagés en matière d'embauche et de promotion, seront plus facilement ciblé.e.s par les vagues de licenciement liées au COVID-19.

Cela signifie également qu'ils/elles seront utilisé.e.s – comme l'ont été les universitaires des agences d'intérim par le passé – pour briser les piquets de grève lors de mobilisations à l'université. Ce système se nourrit directement de la polarisation entre universitaires, au bénéfice des enseignant.e.s éligibles aux financements de recherche, qui s'approprient les recherches produites par les chercheur/ses précaires et utilisent le personnel employé sur des contrats uniquement dédiés à l'enseignement [pour fournir les charges d'enseignement de collègues déchargés]. Il s'agit là de pratiques légitimées par le mode de financement de l'UE et des comités nationaux pour la recherche ainsi que par le système de classements et d'audits de la recherche.

Avec le COVID-19, le modèle proposé par les entreprises de gestion de programmes en ligne, fondé sur l'externalisation et la privatisation des activités de base et de la main-d'œuvre de l'université, pourrait gagner encore plus de terrain. Ceci s'inscrit en réalité dans le cadre d'un changement structurel qui présagerait la fin de l'enseignement supérieur public. Le coût énorme du passage en ligne – récemment estimé à 10 millions de livres sterling pour 5-6 cours en ligne par université et 1 milliard de livres sterling pour l'ensemble du secteur – signifie que de nombreuses universités ne pourront pas se permettre d'offrir des enseignements dématérialisés.

De plus, les sociétés de gestion de programmes en ligne ne travaillent pas avec n'importe quelle université : elles préfèrent celles dont l'image institutionnelle est bien établie. Dans cette conjoncture, et compte tenu de la possibilité que de nombreux/ses étudiant.e.s annulent (ou interrompent) leur inscription dans une université du Royaume-Uni par crainte de la pandémie, de nombreuses universités plus petites et moins visibles à l'échelle internationale pourraient perdre un nombre importante d'étudiant.e.s, et le financement qui en découle.

En dépit de tous ces éléments, l'appel à une réglementation et à un plafonnement du nombre d'étudiant.e.s admis par chaque institution, qui permettraient une redistribution sur l'ensemble du secteur et entre les différentes universités, semble tomber dans l'oreille d'un sourd.

Un article sur le blog de Jo Johnson, ancien ministre de l'Éducation et frère du Premier ministre britannique, exprime une vision cynique de l'avenir des universités britanniques. Sa formule est simple : le gouvernement devrait refuser l'appel au soutien des universités moins bien classées, telles que les « instituts polytechniques », anciennement consacrés à la formation professionnelle et transformés en universités en 1992. Souvent davantage orientées vers l'enseignement que vers la recherche, ceux-ci n'ont que rarement des partenariats avec des sociétés de gestion de programmes en ligne ou une offre de cours à distance. Selon Johnson, ces universités sont vouées à mourir de mort naturelle, ou bien à revenir à leur offre précédente de formation professionnelle.

Les universités du Groupe Russell^[2], très concentrées sur la recherche, qui proposent déjà des enseignements dématérialisés en partenariat avec des prestataires de gestion des

programmes en ligne, pourraient quant à elles se développer davantage, à la faveur de leur image institutionnelle de marque, et concentreraient ainsi tous les étudiant.e.s et les revenus. Ce qu'une telle vision ne précise pas, c'est ce qu'il adviendrait du personnel enseignant. Il est facile d'imaginer que les nouvelles méga-universités seraient encore plus tributaires des services de « soutien aux étudiant.e.s » et d'enseignement dispensés par des universitaires externalisés, recrutés par des sociétés de gestion des programmes en ligne avec des contrats à la demande, hyper-précaires et déprofessionnalisés.

Lieux de lutte et de résistance

Ce scénario appelle à la résistance, mais celle-ci devient de plus en plus difficile. Au cours des six derniers mois, les membres du syndicat « University and College Union » (UCU) ont totalisé 22 jours de grève. L'une des deux revendications portées par cette mobilisation, parmi les plus longues et les plus soutenues dans l'enseignement supérieur britannique, portait sur les retraites.

La seconde combinait quatre revendications : une réduction de la charge de travail, une augmentation des salaires sur l'ensemble du secteur (ils ont diminué de 20% au cours de la dernière décennie), s'opposer à la précarisation, et supprimer les écarts de rémunération entre hommes et femmes (21%) et ceux ciblant les personnes racisées (26%). Les employeurs, représentés par « Universities UK » et l'Association des employeurs « Universities and Colleges », n'ont jusqu'à présent pas fait de concessions significatives face à la grève. La crise du COVID-19 a limité l'option de la grève, alors que l'augmentation de la charge de travail, la réduction des salaires et la précarisation sont désormais présentées comme les seules solutions pour faire face à la pandémie et aux crises économiques.

Dans ce contexte, le passage vers l'enseignement en ligne doit devenir un enjeu central des luttes des syndicats enseignants. Toutefois, la possibilité de mener des recherches sur ce processus – un outil clé pour les syndicats – semble limitée. De nombreux contrats liant les universités et les entreprises de gestion de programme en ligne sont conclus sans consultation du personnel et ne sont pas accessibles au public. En outre, les résultats de ces recherches sont souvent considérés comme nocifs pour l'image des sociétés.

Pourtant, un diagnostic et une réglementation des contrats entre les universités et ces entreprises, ainsi que celle du marché de l'*edtech* en général, sont plus que jamais nécessaires. En particulier, il est impératif d'en comprendre les effets sur le travail universitaire et de faire la lumière sur l'utilisation qui est faite des données collectées concernant les étudiant.e.s par les sociétés d'*edtech*. Tout en s'opposant aux licenciements, l'UCU devrait également se mettre à la disposition des universitaires travaillant de manière externalisée, et envisager de s'engager dans la lutte contre la sous-traitance du personnel enseignant.

Bien que tout cela puisse aujourd'hui sembler être un problème propre au Royaume-Uni, la tempête qui y secoue aujourd'hui le secteur de l'enseignement supérieur ne tardera pas à se propager à d'autres contextes nationaux.

Cet article a été publié initialement sur [le blog du bureau de Bruxelles de la Fondation Rosa Luxemburg et de Trademark Trade-union.](#)

Notes

[1] La réforme de 2010 a entraîné le triplement des droits d'inscriptions, qui sont passés de 3000 à 9000 livres (soit plus de 10 000 euros) par an pour une année en licence pour les étudiant.e.s britanniques et originaires de l'UE (disposition qui prendra fin pour ces dernier.e.s avec la mise en œuvre du Brexit). Le montant de ces droits est libre pour les étudiant.e.s hors-UE, il équivaut en général au moins au double. Il est également bien plus élevé pour les masters.

[2] Fondé en 1994, le Russell Group est un réseau de vingt-quatre [universités au Royaume-Uni](#) censé regrouper les pôles d'excellence de la recherche et faire contrepoids à la fameuse Ivy League étatsunienne.