Économie fondée sur la connaissance et théories récentes de la firme : une lecture veblenienne

Véronique Dutraive

Édition électronique

URL : <https://journals.openedition.org/rei/3938>

DOI : 10.4000/rei.3938

ISSN : 1773-0198

Éditeur

De Boeck Supérieur

Édition imprimée

Date de publication : 15 décembre 2008

Pagination : 51-70

ISSN : 0154-3229

Référence électronique

Véronique Dutraive, « Économie fondée sur la connaissance et théories récentes de la firme : une lecture veblenienne », *Revue d'économie industrielle* [En ligne], 124 | 4e trimestre 2008, document 3, mis en ligne le 15 décembre 2010, consulté le 02 juin 2022. URL : <http://journals.openedition.org/rei/3938> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/rei.3938>

ÉCONOMIE FONDÉE SUR LA CONNAISSANCE ET THÉORIES RÉCENTES DE LA FIRME : UNE LECTURE VEBLENIENNE

Mots-clés : théories de la firme, T. Veblen, économie de la connaissance, contrôle, propriété, gouvernance.

Key words : Theory of the firm, T. Veblen, Knowledge-based Economy, Control, Ownership, Governance.

Les années quatre-vingt-dix ont marqué un tournant dans l'histoire économique qui est souvent résumé par l'idée que nous serions entrés dans l'ère de « l'économie de la connaissance ». Les transformations dans l'organisation générale de l'économie n'ont pas manqué d'affecter la théorie économique y compris la micro-économie consacrée au thème de l'entreprise. Il n'est donc pas si surprenant de constater que des phénomènes observables comme l'accélération du rythme des innovations, la généralisation et la diffusion des technologies de l'information et de la communication, la montée des qualifications requises par le système productif et les mutations du marché financier ont fait l'objet de nouvelles réflexions dans le cadre des théories de la firme.

Cet article propose une lecture des questions qui sont traitées dans le cadre de ces différentes approches à partir de l'œuvre économique de Veblen. En effet, parmi les auteurs du passé qui nous aident à comprendre les mutations de notre époque, Schumpeter est souvent convoqué pour son analyse des déterminants et de l'impact des innovations radicales, Marshall pour son analyse définitive des propriétés économiques de la concentration géographique des activités industrielles et Keynes pour ses apports (notamment) sur le fonctionnement des marchés financiers. Nous pensons que Veblen peut aussi contribuer à la compréhension de « l'économie de la connaissance », notamment parce qu'il a conduit une analyse combinant différentes dimensions de l'analyse économique, allant d'une vision générale de l'organisation et de la dyna-

mique économique, en passant par une étude de la corporation américaine ainsi que par une approche des comportements et de la rationalité qui présente encore beaucoup d'intérêt. Pour analyser le fonctionnement du système économique de son époque, cet auteur a mis l'accent sur des thèmes d'étude que les approches actuelles privilégient également. Si son apport est reconnu par les économistes évolutionnistes, on peut considérer qu'il peut permettre de dialoguer non seulement avec les théories de la firme issues de ces approches évolutionnistes mais aussi avec l'ensemble des contributions de la théorie de la firme (1). La première partie de l'article examine la filiation mais aussi les divergences entre les conceptions de Veblen et celles des approches dites « cognitives » à propos des questions de rationalité et de comportement. La seconde partie interroge ce qu'il y a de véritablement nouveau dans les économies fondées sur la connaissance dont on dit souvent aujourd'hui qu'elles traduisent l'émergence d'un système original de production et d'échange. Pour ce faire, on recourt encore à l'apport de Veblen. Enfin, la troisième partie du texte, met en évidence les rapprochements qui peuvent être effectués entre les conceptions que Veblen développa autour du thème de la gouvernance d'entreprise et les approches contractuelles contemporaines de la firme lorsqu'elles soulignent le rôle des compétences en matière de pouvoir et de contrôle.

I. — VEBLEN PRÉCURSEUR DES APPROCHES COGNITIVES DE L'ENTREPRISE ?

Il a souvent été dit, à juste titre, que certaines analyses de Veblen annoncent les approches « cognitives » de la firme, aussi bien celles qui traitent de la firme-compétence (Foss, 1997) que celles qui prolongent les analyses évolutionnistes (David, 1985 ; Argyrous et Sethi, 1996 ; Hodgson, 1994, 1997 ; Nelson et Sampat, 2001 ; Nelson et Nelson, 2002). Dans cette partie, nous allons à notre tour évoquer les principaux traits de l'approche cognitive de la firme (sous ses différentes versions) qui rappellent effectivement les conceptions de Veblen. Nous montrerons cependant que ce rapprochement présente

- (1) Pour présenter les nombreuses contributions à la théorie de la firme, nous utiliserons une typologie empruntée à Charreaux (2007), qui propose un classement en deux courants bien distincts, les approches « contractuelles », et les approches « cognitives ». Les théories contractuelles se déclinent en théorie des coûts de transaction, associée aux noms de Coase et de Williamson, en théorie de l'agence, introduite par les travaux fondateurs de Fama, Jensen et Meckling, et en théorie des droits de propriété comprenant les modèles d'équipe de production d'Alchian et Demsetz et les modèles de propriété fondée sur les actifs physiques de Grossman, Hart et Moore. Les théories cognitives comprennent deux grands types d'approches. Les premières sont dites fondées sur les ressources et les compétences. Elles prolongent la théorie comportementaliste de la firme (Cyert, March, Simon et Winter) ainsi que les travaux originaux de Penrose et Richardson. Les secondes correspondent à l'ensemble des recherches menées dans le cadre de la théorie évolutionniste c'est-à-dire le plus souvent à partir des travaux de Nelson et Winter.

des limites, car Veblen accorde beaucoup plus d'importance à l'action et aux conflits que les dites approches cognitives de la firme.

I.1. L'identité de la firme : compétences, routines et apprentissage

On qualifie d'approche cognitive de l'entreprise l'ensemble constitué par les théories de la firme fondées sur les ressources et les compétences d'une part et par les théories évolutionnistes d'autre part (Charreaux, 2007). Ces approches, bien qu'assez diverses, fondent cependant toutes l'explication des mécanismes du fonctionnement de la firme sur une conception des comportements qui diffère singulièrement de celle que partagent les approches dites contractuelles. De plus, la nature du passage analytique du niveau individuel au plan organisationnel est fondamentalement différente, selon que l'on se réfère à l'approche cognitive ou à celle où prime le contrat. Au sein de la première de ces deux conceptions, les tenants des approches par les ressources et les compétences considèrent que les décisions qui relèvent de la firme ne se présentent pas en termes d'allocation optimale de ressources acquises sur le marché mais sont prises en fonction de compétences existantes et construites au cours de l'activité de la firme et dans la firme même. D'un point de vue plus général, la *compétence* ne peut être considérée comme une fonction croissante de la quantité d'information. La notion d'information qui est devenue si centrale pour la nouvelle micro-économie se voit ainsi opposer une autre notion, celle d'*apprentissage*. La firme, ailleurs analysée comme unité de traitement d'information ou vue comme un ensemble d'arrangements contractuels destinés à répondre aux problèmes posés par les asymétries d'information est ici conçue comme une organisation apprenante (*learning organization*). L'efficacité concurrentielle des entreprises tient, de manière cruciale, à leurs « compétences organisationnelles », notamment à leur capacité à générer et à mobiliser des connaissances.

L'autre versant de l'approche cognitive est la théorie évolutionniste de la firme. Cette approche de la firme découle des modèles de croissance macro-économiques développés par Nelson et Winter (1982). La métaphore de la théorie de l'évolution biologique est utilisée pour caractériser une situation dans laquelle le marché est l'environnement sélectif des firmes qui interviennent sur ce marché et dont les gènes (les caractéristiques qui se transmettent de période en période) sont les *routines* (procédures habituelles de décisions). Les processus de décision sont, ainsi, associés à des règles qui sont suivies tant que le résultat est satisfaisant et l'environnement stable. Pour une firme, la plupart des décisions relèvent donc de *routines* plutôt que de délibérations complexes. À cela il faut ajouter que les différents groupes d'individus qui participent à l'activité de la firme ne sont pas constamment défiants à la différence des conceptions contractuelles de la firme. Au contraire la coopération (« la trêve » organisationnelle) est un élément de la réussite de la firme. Si on combine les deux approches précédentes, l'efficacité d'une entreprise repose sur ses capacités d'apprentissage accumulées dans ses routines organisationnelles (structure et procédures de décision) et sélectionnées par le marché.

Enfin, il apparaît opportun d'inclure aussi dans ce corpus certains développements actuels de ce qu'on appelle aujourd'hui communément l'économie cognitive (Walliser, 2000). Celle-ci est définie comme une approche qui propose « une perspective interdisciplinaire pour l'étude des procédures humaines de résolution de problèmes, des choix, de l'élaboration de décisions et du changement pour expliquer la nature et l'évolution des institutions et organisations économiques dans un contexte caractérisé par l'incertitude structurelle » (Egidi et Rizzello, 2003). L'économie cognitive se situe à l'interface de l'économie et de la psychologie car on considère désormais que les modèles mentaux entrent dans l'explication des processus économiques. De ce point de vue, si on considère que les firmes doivent être analysées comme des répertoires de connaissances productives, la façon dont les individus et les organisations développent des connaissances et les processus d'apprentissages qui les fondent devient un thème d'étude convergeant de la théorie de la firme et de l'économie cognitive.

Si on synthétise alors la perspective générale de la « théorie cognitive de la firme », on peut dire que l'efficacité de la firme repose sur un ensemble de « repères cognitifs collectifs » que sont d'une part les règles de l'entreprise et d'autre part les normes de comportements qui favorisent la coopération, le partage de valeurs communes et la confiance mutuelle.

I.2. Un évolutionnisme qui accorde une place à l'action et aux conflits

Dans ce contexte, les références récentes faites à Veblen reposent sur deux thèmes principaux. D'abord, sa conception des comportements qui valorise le rôle des habitudes (individuelles et sociales) présente des similitudes avec l'approche des routines développée par Nelson et Winter. Ensuite, sa vision de la dynamique économique fondée sur des mécanismes de « causalité cumulative » évoque les processus de *path dependency* mis en avant par David (1985), (puis formalisés par Arthur) caractérisés par le rôle des conditions initiales historiques, l'irréversibilité de certains processus et la persistance de normes inefficaces dans les pratiques économiques. On peut retracer rapidement ces principaux points de convergence. Cependant, on pourra dans un second temps mettre en évidence des points de divergence entre les thèses modernes et les idées de Veblen qui soulignent finalement certains points faibles des approches cognitives.

Veblen considère qu'une explication des comportements doit combiner ce qu'on appellerait aujourd'hui une « naturalisation » des comportements, biologiquement fondée, et une approche culturelle, qui privilégie les déterminants sociaux qui les contraignent. Ce point de vue le rapproche des visions actuelles (par exemple Egidi et Rizzello, 2003) qui cherchent à la fois à fonder les comportements économiques sur les enseignements de la neurobiologie ainsi que sur ceux qui soulignent le rôle des institutions (règles et normes sociales) et de l'interaction sociale. Ainsi, pour Veblen, les comportements humains relèvent d'un ensemble d'instincts et d'institutions et se manifestent sous formes d'ha-

bitudes. S'appuyant sur la psychologie expérimentale de son temps, Veblen souligne la base *instinctuelle* du comportement (Veblen, 1914, [1964]). Ces instincts ne déterminent pas mécaniquement les actions, mais définissent un certain nombre de finalités aux actions : ce sont « l'instinct du travail bien fait » (*workmanship*), qui pousse les individus à l'effort (ce qui s'oppose à la vision de l'arbitrage systématique pour le loisir) ; « l'instinct parental » (*parental bent*), qui est une propension à agir pour la collectivité (il s'agit donc d'une propension à la coopération plutôt qu'à l'égoïsme) ; ensuite, « la curiosité gratuite » (*idle curiosity*) est un instinct de recherche pour améliorer la connaissance qui n'est pas motivé par l'intérêt monétaire et qui constitue un des ressorts de la connaissance scientifique. Enfin, « l'instinct de prédation » (*predatory bent*), qui repose sur le désir de posséder ce qui confère le prestige social et qui constitue le fondement des conflits d'appropriation. On peut penser que cette référence aux instincts a pour objectif de souligner qu'il existe une certaine diversité des finalités humaines et que les préférences des individus ne sont pas homogènes (à travers le temps ou l'espace et selon les communautés considérées). Certains de ces instincts favorisent les comportements coopératifs alors que d'autres encouragent les conflits d'appropriation. Le second élément explicatif des comportements renvoie aux institutions sociales, c'est-à-dire aux règles plus ou moins formalisées et intériorisées, leur nature favorisant plus ou moins un certain type de finalité (ou instinct) pour chaque action. En définissant les institutions comme « des habitudes de pensée établies, communes à la généralité des hommes » (Veblen, 1919, [1990] p. 161), Veblen met l'accent sur le caractère routinier d'un grand nombre d'actions et sur leur conformité aux normes de la communauté. Ainsi, les habitudes de Veblen fondent bien un modèle de comportement alternatif qui contraste avec celui de la rationalité économique usuelle. De plus, pour notre auteur, ces habitudes constituent des dispositions intelligentes face à l'incertitude et la complexité, qui se construisent par apprentissage dans le cadre de l'expérience pratique et de l'interaction sociale. Cependant, si conformément à la logique des modèles évolutionnistes en économie (notamment les modèles de Nelson et Winter, 1982) les routines sont finalement sélectionnées par l'environnement, entraînant des comportements d'adaptation comme le remplacement des routines inadaptées par de nouvelles routines, le processus d'évolution est moins typiquement darwinien pour Veblen qu'on ne pourrait le penser. En effet, l'évolutionnisme veblenien accorde un rôle très important à l'action des agents (Veblen 1919, [1990] p. 74). Les rapports entre habitudes et environnement sont pour lui de deux types. Certes, à long terme, les habitudes évoluent sous la pression de l'environnement. Mais, à plus court terme, les habitudes constituent elles-mêmes un mécanisme interprétatif et sélectif qui renforce les comportements qui leur sont associés, elles conforment ainsi l'environnement par les actions qu'elles produisent selon un mécanisme de « causalité cumulative ». D'autre part, et cet aspect est peu souligné, elles constituent aussi un mécanisme de résistance à la pression de l'environnement. Certaines conceptions évolutionnistes modernes qualifient d'ailleurs de *neurognosis* cette caractéristique d'un organisme dont la capacité à donner du sens à une information nouvelle dépend de ses expériences accumulées (Rizzello, 2003), ce qui

correspond bien à une propriété des habitudes. Dans l'analyse de Veblen, les relations entre habitudes et environnement ont donc deux aspects. D'une part, ils sont liés par un processus *path dependent* selon un mécanisme qui s'apparente aux processus physiques de *rétroaction positive* et que Veblen appelle « la causalité cumulative » : les habitudes influencent les actions qui contribuent à changer l'environnement, et l'environnement contribue à former les habitudes. Mais, d'autre part, les habitudes présentent aussi une inertie qui diffère l'adaptation. Ainsi, tout en invoquant une épistémologie darwinienne, Veblen considère que les actions ne sont pas des réactions passives à l'environnement (2), mais qu'actions et environnement sont articulés au sein d'un processus dynamique. Les modèles contemporains dits darwiniens, seraient jugés par Veblen trop « téléologiques », réduisant les comportements à leur dimension passive (adaptative) et attribuant trop de poids à l'environnement (3).

Les développements précédents concernent les thèmes de la rationalité et des processus économiques. Leurs conséquences sur la conception de la firme nécessitent de comprendre comment on passe des habitudes individuelles aux habitudes sociales chez Veblen. Les habitudes mentales ont pour lui deux sources, l'expérience pratique et la diffusion sociale (notamment l'imitation). L'entreprise moderne est organisée selon le principe de la division du travail. Les différentes fonctions que rassemble la firme donnent lieu à différentes pratiques qui sont à l'origine de différentes habitudes et représentations mentales qui peuvent dans certains cas entrer en conflit (par exemple celles des ingénieurs et des hommes d'affaires). Ainsi, rien ne garantit l'existence d'une trêve organisationnelle. D'un autre côté, les habitudes peuvent se diffuser dans le collectif qu'est la firme (les agents productifs peuvent épouser les objectifs des hommes d'affaires) et il existe ainsi des mécanismes informels de coordinations par le biais des normes qui se diffusent (c'est le sens du poids des institutions sur les représentations et les objectifs des individus). Ainsi, selon ce schéma, la firme n'est pas une collection d'individus coordonnés et contrôlés par des contrats mais une institution sociale dans laquelle des habitudes de pensée et de faire se diffusent (ce qui en fait l'identité) mais dans laquelle (et à la différence des approches cognitives) les conflits existent.

- (2) Dans un passage fameux, Veblen dénonce les conceptions qui réduisent le comportement humain d'une part, à celui « d'un globule de désir » passif et d'autre part à « un calculateur brillant » ultra-rationnel. De manière plus générale, il reproche aux théories économiques de son temps d'accorder trop peu d'importance au pouvoir de l'action, alors que pour lui – en s'inspirant principalement des théories kantienne et pragmatiste de la connaissance – l'esprit humain est « un instrument actif » tourné vers « l'exercice d'une causalité sur les choses » et capable « d'affecter les événements dans le cours de la nature » (Veblen, 1919).
- (3) C'est aussi la critique que Penrose adressait aux modèles usant de la métaphore évolutionniste en économie (Penrose, 1952).

II. — L'ÉCONOMIE DE LA CONNAISSANCE : UNE NOUVELLE ÉCONOMIE ?

La thèse d'une nouvelle ère économique qui aurait pris toute sa dimension dans la dernière décennie du XX^{ème} siècle fait écho à celle de la firme conçue comme une entité caractérisée par ses compétences spécifiques et ses capacités d'innovation. Pour de nombreux économistes, relayés par les organisations économiques internationales, la période récente de l'histoire économique serait marquée par des mutations radicales qui changeraient la nature du fonctionnement de l'économie. Cette nouvelle phase qualifiée d'« économie fondée sur la connaissance », d'« économie du savoir » ou encore de « capitalisme cognitif » serait caractérisée par une phase d'innovation radicale au sens de Schumpeter impliquant non seulement de nouvelles technologies mais aussi de profondes transformations organisationnelles des firmes et des marchés, ainsi que des modes de régulation. Il est cependant frappant de constater certaines similarités entre les analyses de Veblen qui portent sur le capitalisme de « la seconde révolution industrielle » aux États-Unis et les traits mis en avant pour caractériser notre époque.

II.1. L'économie de la connaissance : compétences, capital immatériel et variété des institutions

Parmi les particularités qui sont le plus souvent évoquées afin de caractériser l'économie fondée sur la connaissance, on peut retenir le rôle économique de la connaissance, l'importance prise par le capital immatériel et l'importance des institutions dans l'explication des différences de performance des économies dans ce nouveau contexte.

Un ensemble d'évolutions et de transformations a conduit à cette nouvelle phase historique marquée par une expansion des industries « intensives en connaissance » et au poids des emplois très qualifiés (Foray, 2000). L'économie de la connaissance renvoie d'abord à une révolution technologique majeure, liée à la convergence entre l'informatique et les technologies de la communication. Cette révolution technologique est à l'origine de gains de productivité dans de nombreux secteurs traditionnels, mais aussi de l'émergence de nouvelles industries à forts taux de croissance. Elle a, enfin, bouleversé les formes d'organisation des activités, favorisant notamment les externalisations, l'organisation en réseau, ce qui brouille les frontières habituelles entre les firmes et les marchés, et autorise aussi le fractionnement des industries de réseaux (transport, téléphonie, électricité). De manière générale, le rôle de la science et de la technologie est devenu capital pour les secteurs industriels moteurs. Un autre trait notable est le poids croissant des dépenses liées à la production et la diffusion des connaissances : pour l'éducation et la formation et pour les activités de R&D. Enfin, on peut aussi noter que l'innovation est devenue une activité permanente des firmes car facteur de leur avantage compétitif dans une « économie de variété » et de différenciation.

Dans ce contexte, les actifs immatériels sont devenus stratégiques, car ils sont à la base de l'avantage concurrentiel des firmes « dans l'économie du savoir ». Ainsi, selon le récent rapport Lévy-Jouyet (2006) : « L'immatériel est aujourd'hui le facteur clef de croissance des économies développées ». Une étude du Sessi montre que près de la moitié des entreprises enquêtées ont une stratégie explicite de valorisation des composantes immatérielles de leur activité : la communication (notamment publicitaire), l'innovation, la R&D et la protection de la propriété intellectuelle (marques et brevets) (Kremp et Tessier, 2006). Ces éléments immatériels, et d'autres encore de caractère plus « tacite » comme la localisation, l'environnement, la réputation, les réseaux de relation, le climat social, « la confiance » des partenaires, deviennent un élément d'actif important des entreprises, et que la comptabilité et la finance qualifient du terme de *goodwill*. Le *goodwill* correspond à un excédent de la valeur d'une entreprise par rapport aux éléments constituant son actif net. Il s'agit, autrement dit, d'une estimation de la valeur d'une entreprise sur la base de l'anticipation de ses gains escomptés à partir des avantages incorporels dont elle dispose et qui ne sont pas comptabilisés dans le bilan. L'évaluation du *goodwill* est devenue un enjeu important, notamment dans les situations de cession ou d'acquisition d'entreprises dont l'avantage concurrentiel repose particulièrement sur ces éléments incorporels.

Un autre élément important mobilisé pour caractériser l'économie actuelle est associé au rôle des institutions. Le problème discuté peut être résumé ainsi : les NTIC imposent-elles un mode d'organisation optimal ? Beaucoup d'analyses semblent répondre négativement, aussi bien en ce qui concerne l'organisation industrielle au sens strict (par exemple Berger, 2006 (4)) que du point de vue plus extensif de l'organisation économique. Les approches qui mettent en avant la diversité des systèmes d'innovation sont enrichies par les approches « institutionnelles » qui se sont développées en économie. En effet, si les théories de la croissance endogène ont souligné depuis longtemps le rôle du progrès technique, des infrastructures et de l'éducation dans la croissance, les approches les plus récentes montrent qu'il ne s'agit là que des causes *immédiates* de la croissance et non pas de causes *fondamentales* (North, 1990) qui reposent en réalité sur la différence dans les institutions. Ces analyses soulignent également la complexité de la causalité institutionnelle : il est effectivement difficile de définir ce qu'est une « bonne institution » (Rodrick et Subramanian, 2003), et une institution qui favorise la croissance dans un contexte peut s'avérer néfaste ou impuissante dans un autre. C'est ainsi plutôt la complémentarité institutionnelle (Aoki, 2001 ; Amable, 2006) qui semble

- (4) Suzanne Berger relate une longue enquête du MIT sur les formes d'organisation des firmes industrielles dans les secteurs les plus exposés aux nouvelles données de la mondialisation et du progrès technique (textile, micro-électronique, automobile...). De cette étude résulte qu'une assez grande diversité de modèles existe et « marche », pas seulement la firme-réseau, mais aussi des systèmes locaux ou même des firmes intégrées.

déterminante. Des institutions différentes sont complémentaires les unes par rapport aux autres au sens que chaque institution fonctionne d'autant mieux qu'une autre institution ou forme d'organisation est présente de telle manière que l'ensemble constitue un cadre cohérent pour la croissance, ce qui laisse une place pour une diversité de combinaisons et non pour un modèle unique, optimal. Les institutions majeures de l'économie de la connaissance (à côté de l'organisation des firmes) sont notamment celles auxquelles incombent la formation, le financement des firmes ainsi que les régimes de propriété. L'émergence des industries-phares de la nouvelle économie aux États-Unis comme les industries des biotechnologies et de la micro-électronique doivent, par exemple, beaucoup à l'évolution conjointe du régime des droits de propriété (possibilité de breveter des inventions financées sur fonds publics et extension du domaine de brevetabilité au vivant et aux *business models*) et de la réglementation des marchés financiers (développement du capital-risque, autorisation pour les fonds de pension d'y prendre part) (Coriat, 2003 ; Coriat et Orsi, 2003). Ceci constitue un modèle cohérent mais non le modèle unique approprié à l'économie de la connaissance (Amable, 2005).

II.2. L'économie de la connaissance : nouvelle économie ou nouveau point de vue sur l'économie ?

La période économique actuelle présente des caractéristiques singulières qui conduisent beaucoup d'économistes à défendre que l'essence même de la dynamique économique a changé (5). Cependant, Veblen a développé des analyses qui présentent de similarités évidentes avec les analyses actuelles. En effet, on peut retrouver chez lui l'importance de la connaissance comme source majeure de richesse, l'importance du capital intangible dans la capitalisation des firmes, et le rôle de la co-évolution de la technologie et des institutions dans la dynamique économique. Deux hypothèses peuvent être proposées pour expliquer ces points communs. Le capitalisme de l'époque de Veblen présente des similitudes avec le nôtre (une phase d'innovation radicale, une prépondérance de la concurrence, le poids de la finance, la forte internationalisation) (6), notamment par opposition au « régime d'accumulation fordiste »

- (5) Cette position est bien résumée par Daniel Cohen (2006, p. 14) lorsqu'il explique que cette nouveauté tient au fait que désormais ce sont les coûts de conception qui importent beaucoup plus que les coûts de production. « La nouvelle économie se caractérise par une structure de coût atypique (par rapport aux schémas précédents) (...). Dans la nouvelle, c'est la première unité du bien fabriqué qui est onéreuse, la seconde et celles qui suivent ont un coût faible, voire véritablement nul dans certaines limites ».
- (6) Richard Langlois (2003) récuse la thèse de la rupture actuelle dans la dynamique du capitalisme. Il pense qu'il s'agit d'un approfondissement du processus smithien de division croissante du travail et de l'extension des marchés. Langlois pense également que l'économie a toujours été une économie de la connaissance et que les changements organisationnels sont de simples adaptations aux changements technologiques et à l'échelle des marchés pour réduire l'incertitude.

de la période précédente. On peut aussi émettre l'hypothèse qu'il existe un changement de regard sur le fonctionnement de l'économie dans l'analyse économique (notamment sur l'entreprise) et dont Veblen aurait anticipé certains aspects.

Dans le contexte d'une discussion sur les théories du capital (Veblen, 1919 [1990], pp. 324-386), Veblen soutient que les biens capitaux ne sont productifs que dans la mesure où ils sont associés à la connaissance de leur usage. Or, tout bien productif est pour lui ce qu'on appelle aujourd'hui *un bien d'expérience*. Dans cette perspective, Veblen souligne le fait que la connaissance est un élément indissociable des éléments matériels de la production. Ce fait ne serait pas propre à une époque particulière (et *a fortiori* à notre époque) et Veblen illustre son idée en expliquant que dans les sociétés primitives, les outils rudimentaires pouvaient être aisément remplacés, leur valeur intrinsèque tenant aux connaissances associées à leur utilisation. Veblen insiste particulièrement sur la dimension collective et cumulative de la connaissance productive : la connaissance se développe par accumulation sur la base d'un stock commun et collectif. Alors que la société est plus « ouverte » et complexe, et la division du travail accrue, la connaissance devient de plus en plus « un capital social ». « La connaissance... est de la nature d'un stock commun, détenue et améliorée par la communauté qui peut, dans cette relation, être conçue comme un *going concern*. L'état de l'art industriel est un fait de la vie de groupe, non d'une initiative ou d'une innovation individuelle ou privée. C'est une affaire de la collectivité et non de la réalisation créative d'individus autosuffisants travaillant de façon séparée ou isolée » (Veblen, 1919 [1990], pp. 339-340). Veblen a donc particulièrement insisté sur la valeur économique de la connaissance comme on le fait aujourd'hui.

Cette connaissance, résultat d'un savoir-faire collectif, et d'autres actifs intangibles fondent véritablement les perspectives de gain des firmes. La publicité et d'autres éléments de « concurrence monopolistique » sont autant (sinon plus) à même de produire des revenus que le capital matériel. Veblen insiste sur le *goodwill* comme support de l'avantage différentiel des entreprises et comme élément de valorisation « d'une affaire » (sa valeur de cession ou d'acquisition ou la valeur de ses titres sur le marché des actions). Selon lui, « le *goodwill* pris dans son sens extensif comprend des éléments comme les liens commerciaux bien établis, une réputation d'honnêteté commerciale, des franchises et des privilèges, des marques, des labels, des brevets, des droits de propriété, des droits exclusifs d'usage de certains procédés protégés par la loi ou le secret, le contrôle exclusif d'accès à certaines ressources. Tous ces éléments apportent un avantage différentiel à ceux qui les détiennent... » (Veblen, 1904, p. 139). Ainsi Veblen a bien souligné l'importance des actifs intangibles ou des composantes immatérielles de l'activité des firmes notamment pour évaluer la valeur boursière. Ceci est maintenant « institutionnalisé », pourrait-on dire, depuis 2005 et la réforme comptable dite IFRS (*International Financial Reporting Standards*). En effet, pour les entreprises cotées en bourse, l'évaluation des actifs est réalisée désormais à partir de l'évaluation des

marchés (selon le principe de *fair value*, ce qui signifie au passage que l'on considère que les marchés financiers sont efficaces et portent la « juste valeur »). Or, particulièrement pour les entreprises de « la nouvelle économie », la valeur boursière est justement fondée sur les actifs intangibles (Mouhoud, Plihon, pp. 25-26, 2007).

La technologie, la connaissance et les rendements croissants ont une place prépondérante dans l'analyse de la dynamique économique développée par Veblen. Ceci a été formalisé depuis dans les modèles de croissance endogène (McCormick, 2002). Mais Veblen a plus encore anticipé la tendance à considérer les institutions (7) et la cohérence des institutions comme le facteur majeur de la croissance et du développement. Il a notamment analysé la dynamique économique comme le résultat d'une co-évolution de la technologie et des institutions (8) (non réduites aux règles formelles comme c'est parfois le cas dans les approches actuelles), les règles et les pratiques collectives (nationales notamment) affectant le rythme et l'orientation des technologies et les technologies (en tant que pratiques) affectant en retour les modes de vie, les représentations et finalement les règles collectives. Veblen a notamment étudié le rattrapage technologique allemand vis-à-vis de la Grande-Bretagne. La Grande-Bretagne aurait été « pénalisée par son leadership » technologique à cause d'institutions antérieures à la révolution industrielle et ayant un caractère inhibiteur sur le développement. L'Allemagne, au contraire, a pu emprunter et développer ces nouvelles technologies sans être limitée par d'anciennes règles, structures ou habitudes devenues obsolètes (Veblen, 1915). Ainsi, pour Veblen, il n'y a pas de déterminisme technologique et tout dépend des institutions qui selon les cas peuvent être aptes à favoriser le développement technologique ou le rendre inefficace. Cette approche rappelle rétrospectivement les discussions sur la nécessité de la mise en œuvre des réformes institutionnelles

- (7) « Une théorie adéquate de la conduite économique, estime Veblen, quand bien même dans une optique statique, ne peut être conduite en termes purement individualistes... car elle ne peut être menée en termes de simple trait fondamental de la nature humaine alors que les éléments qui contribuent à constituer les conduites humaines ont leur siège dans des normes institutionnelles et dans des simulations qui ont une origine institutionnelle ; les situations qui provoquent ou inhibent l'action sont dans tous les cas des conséquences culturelles et institutionnelles » (Veblen, 1919, p. 165).
- (8) « Alors que la mise en œuvre de nouvelles technologies physiques nécessite de nouvelles machines et de nouveaux matériaux de production, de même que de nouvelles institutions, l'institutionnalisation de ces nouvelles technologies sociales nécessite de nouvelles lois, de nouvelles formes d'organisations, de nouvelles formes d'anticipations. Les nouvelles technologies et les structures qui les supportent émergent largement parce qu'elles sont nécessaires et utiles. Elles peuvent aussi être visqueuses, et avoir une existence autonome. Il existe une longue tradition en économie d'attribuer aux institutions prévalant l'échec de certaines économies à adopter des technologies productives disponibles... En arguant de la sorte elles font écho à un thème développé par Veblen il y a longtemps... » (Nelson et Sampat, 2001, p. 48).

dans le cadre de la nouvelle économie : les tenants de la thèse du déterminisme technologique défendant la nécessité d'adopter uniformément certaines réformes institutionnelles pour obtenir tous les avantages du changement technologique (notamment à propos du marché du travail et de la protection sociale) et les tenants de la thèse « des pluralités des capitalismes » (Amable, 2003) défendant au contraire l'idée de la diversité des voies possibles.

III. — LA GOUVERNANCE D'ENTREPRISE DANS UNE ÉCONOMIE FONDÉE SUR LA CONNAISSANCE

Ce qui précède renvoie aussi à la question de la gouvernance des firmes dans le capitalisme actuel où la finance a (retrouvé) un poids considérable. Alors que les théories cognitives soulignent l'importance des compétences, de l'apprentissage et des routines organisationnelles pour l'efficacité de l'entreprise, elles mettent peu en avant le rôle que peuvent avoir les conflits d'objectifs ou de répartition (Coriat et Weinstein, 1995). Les approches dites « contractuelles » mettent, au contraire, l'appréciation divergente des objectifs et du partage des bénéfices par les différents participants au cœur de la question de la création de valeur par l'entreprise. L'importance prise par « l'économie de la connaissance » a d'ailleurs conduit la conception contractuelle vers une prise en compte du rôle des compétences dans ces conflits. De ce point de vue, il est possible de faire dialoguer rétrospectivement ces approches avec celle de Veblen.

III.1. L'évolution du problème du gouvernement d'entreprise

Les théories « contractuelles », bien qu'ayant chacune des aspects spécifiques, ont en commun (au-delà de leur commune assimilation de la firme à « un nœud de contrats ») une conception de l'entreprise comme un lieu de contrôle, les formes du contrôle étant envisagées comme un moyen de résoudre les conflits d'intérêt, considérés comme coûteux et inefficients. Autrement dit, le contrôle affecte directement l'efficacité d'une entreprise. Les versions les plus récentes se sont attachées à justifier le contrôle par la propriété. Les contrats étant toujours incomplets, il revient aux propriétaires des actifs physiques (ou d'autres actifs faisant l'objet de droits) de définir comment les actifs de la firme doivent être utilisés dans les circonstances non couvertes par les contrats. Ces « droits de contrôle résiduels » doivent être aussi compris comme un droit d'appropriation de la rente liée à l'efficacité (ainsi qu'une incitation à la prise de risque).

Si l'efficacité de l'entreprise repose sur l'identité du contrôle et de la propriété, le pouvoir managérial autorisé par les caractéristiques organisationnelles de la grande firme intégrée (corporation) pose alors un problème désigné par la théorie économique et financière par l'expression *corporate governance problem*. On doit en effet, à l'approche « managériale » de la firme, l'idée que les managers-salariés détiennent le contrôle des décisions de l'en-

treprise quand la propriété est disséminée entre des actionnaires « absenteïstes ». Cette idée remonte à l'étude menée par Berle et Means (1932) à propos de la structure du contrôle des deux cents plus grandes sociétés aux États-Unis, qui concluait en effet à la prédominance du contrôle par le management. Cette étude a donné lieu à de nombreuses interprétations, dont l'idée que la suprématie des managers favorise la concentration et la croissance de la taille des entreprises, comme moyen de faire progresser leur rémunération et leur prestige. Une implication de cette analyse est que la propriété et l'argent ne sont plus les sources du pouvoir. Les approches contractuelles constituent un cadre d'analyse relativement adapté à une vision où actionnaires et dirigeants sont en conflit, où les premiers sont les mandants d'une relation d'agence et les seconds, des agents opportunistes bénéficiant d'asymétries d'information. Les différents mécanismes composant « le système de gouvernance » (l'organisation du conseil d'administration, le système de rémunération, les audits, les normes comptables, le marché des dirigeants, les prises de contrôle...) sont évalués en fonction de leur capacité à contraindre/inciter les dirigeants à prendre des décisions favorables aux intérêts des créanciers de l'entreprise (9).

Cette analyse est cependant remise en cause par les travaux récents de Rajan et Zingalès (2000) qui montrent que cette approche de la gouvernance est rendue obsolète par les changements organisationnels « typiques » de la firme intervenus notamment depuis la fin des années quatre-vingt. En prenant pour référence les approches contractuelles de la firme (et non pas les approches par les compétences), ces auteurs montrent que les innovations dans les technologies et sur les marchés financiers ont produit des mutations dont il résulte que le « capital humain spécialisé » est devenu la source majeure de création de valeur. Si l'approche de Grossman, Hart et Moore est jugée adaptée au modèle de la firme intégrée, le démantèlement de l'intégration verticale affaiblit le système de contrôle et le pouvoir liés à la propriété des actifs physiques. Les grands conglomerats et les grandes entreprises verticalement intégrées de la période « fordienne » ont fait place à l'*outsourcing* et aux relations souples et

- (9) Il existe une approche moins exclusivement axée sur les critères financiers, mettant en avant le rôle de l'innovation dans la création de valeur et toutes « les parties prenantes » qui y contribuent. Ce passage d'une conception actionnariale de la valeur à une conception patrimoniale de la valeur (Charreaux et Chabrières, 1998) (*shareholders/stakeholders*) de l'entreprise a des conséquences sur l'appréciation des fonctions de gouvernance. Celles-ci ne sont plus de nature disciplinaire mais engendrent des dispositions permettant de trouver un compromis entre les différents intérêts, un système d'incitation à la créativité, à la mobilisation des compétences, et à la coopération. Ainsi, les prises de contrôle peuvent être interprétées non plus comme des sanctions à l'égard des dirigeants mais comme l'accomplissement d'une stratégie d'acquisition de compétences (brevets...). De même, les dispositifs de gouvernement envisagés par les théories des contrats sont élargis aux mécanismes institutionnels (le rôle des syndicats, les systèmes de formation, les législations sectorielles ou nationales, les systèmes d'innovation...), ainsi qu'à leurs aspects tacites (culture d'entreprise...).

hybrides des firmes-réseaux ce qui brouille « les frontières de la firme » et dissocie les contours économiques des contours juridiques (fondés sur la propriété). L'évolution des marchés financiers (leur globalisation) rend aussi le financement des activités plus facile et moins crucial (Rajan et Zingalès, 2001). Enfin et surtout l'innovation technologique accroît considérablement le rôle du capital humain, et en particulier des compétences spécialisées et du capital relationnel. Or ce capital humain est inaliénable. Il est en effet difficile d'exercer un droit de contrôle résiduel sur les compétences comme on peut l'exercer sur le capital physique et la firme risque de voir partir certains individus clés vidant la firme de ses ressources les plus précieuses (« critiques »). Pour Rajan et Zingalès, ce n'est plus la propriété qui définit la nature et les frontières (économiques) de la firme mais « la complémentarité qui relie une unité ou une personne qui n'est pas la propriété de la firme » à l'entité. Ainsi, le problème de la gouvernance a changé car il ne s'agit plus d'inciter les managers à défendre l'intérêt des actionnaires mais d'inciter les « participants » détenteurs des actifs intangibles non appropriables (informations, réseaux relationnels et compétences spécialisées) à « faire des investissements spécifiques » favorables à l'activité (Rajan et Zingalès, 1998). Les auteurs interprètent ces mutations (qui touchent surtout l'économie américaine et les secteurs de proue de la nouvelle économie) comme des évolutions favorables à un meilleur partage de la rente entre toutes « les parties prenantes » et à une démocratisation de l'entreprise, les ressources stratégiques n'étant plus détenues de manière exclusive par les actionnaires et les managers.

III.2. Conflit et contrôle dans l'approche de l'entreprise chez Veblen

La conception veblénienne de l'entreprise est souvent considérée comme une source des approches managériales de Berle et Means (1932, 1959) et de Galbraith (1968) à propos de « la propriété absente » (Veblen, 1923) autorisée par la société par actions. En effet, Veblen montre que la division croissante des fonctions entre des acteurs différents dans la firme managériale, rend caduque la représentation « entrepreneuriale » de la firme, qui dominait à son époque. Cette spécialisation croissante dans la firme moderne est l'origine de conflits d'objectifs et de ce point de vue, la vision de Veblen présente plus de convergences avec les approches « contractuelles » qu'avec les approches qui voient l'organisation comme « une communauté cognitive ». Ainsi, on retrouve l'idée que la firme est le siège de l'opposition entre différentes logiques même si c'est en des termes bien différents de ceux qui prévalent aujourd'hui. Pour Veblen, l'organisation de la firme moderne regroupe deux dimensions : l'organisation productive (*going plant*) dont la fonction est l'efficacité productive et l'organisation commerciale (*going business*) dont la fonction est de valoriser les actifs de l'entreprise par des opérations d'achat et de vente. Or, ces deux types de fonctions, réalisées respectivement par « les experts industriels » (les ingénieurs et les agents productifs) et par « les hommes d'affaires » (les dirigeants et les apporteurs de capitaux), peuvent entrer en conflit car ils ne s'établissent pas sur les mêmes critères d'évaluation de l'efficacité économique (Veblen, 1921). La logique industrielle et la logique financière n'ont pas

les mêmes fondements car elles relèvent de pratiques et d'habitudes de pensée différentes. La première associe la richesse à la production de valeur d'usage relative aux biens et services produits pour le marché, la seconde associe la création de richesse à la valorisation monétaire de la production et (avec la croissance de la finance externe) des actifs de l'entreprise. La seconde logique nécessite parfois de raréfier la production pour soutenir les prix, de ralentir l'innovation pour éviter l'obsolescence du capital, et entre ainsi en opposition avec la première alors que, réciproquement, le soutien de la productivité et de l'innovation peut conduire à la surproduction ou à la dévalorisation des capitaux.

Ainsi Veblen partage avec les théories modernes l'idée d'un conflit autour de la création de valeur dans l'entreprise, et, comme ces dernières, il s'intéresse aussi à la question corollaire du contrôle de la firme (ou *governance*). Cette question du contrôle renvoie chez Veblen à la dualité entre la finance et l'industrie plus qu'à celle des managers et des actionnaires. Pour lui, ces deux catégories d'agents appartiennent à la même classe des « hommes d'affaires ». Les derniers étant peut-être encore plus éloignés de l'entreprise dont ils sont les propriétaires absents, ils connaissent mal les contraintes de la production et du travail. Les premiers leur sont dévoués et partagent leurs objectifs, parfois au détriment de l'efficacité industrielle. Cette opposition très simple entre finance et industrie semble retrouver une actualité dans le contexte de l'économie fondée sur la connaissance.

En effet, la collusion des intérêts entre actionnaires et dirigeants plutôt que leur opposition fait débat. Les managers développent des « stratégies d'enracinement » pour échapper au contrôle des actionnaires et plus encore, les modalités de rémunération (*stock options*, bonus) rendent leurs intérêts interdépendants. On note aussi une évolution « extravagante » des salaires des dirigeants qui témoigne du fait que la montée des critères financiers de gestion n'a pas sonné le glas du capitalisme managérial. Cette collusion des intérêts autour de la valeur boursière des actifs, loin de favoriser les intérêts industriels, peut être au contraire un facteur de fragilisation macro-économique comme ce fut le cas dans les années 90 (Aglietta, Rébérioux, 2004) et aujourd'hui même. Un autre indicateur du conflit entre industrie et finance (plutôt qu'entre actionnaires et dirigeants) peut être mesuré par la baisse de l'investissement comparé à la croissance des dividendes versés et le poids des actionnaires dans la sélection des projets d'investissement dont la rentabilité attendue est excessivement élevée (15-20 %) (Cordonnier, 2006). Enfin, les bourses prélèvent aujourd'hui plus de capitaux qu'elles n'en apportent pour financer les activités économiques (Mouhoud, Plihon 2007, pp. 23-24) ce qui est également un indicateur de divergence entre logique industrielle et marchés financiers.

Cette vision entre en conflit avec l'idée qu'avec « l'économie du savoir », le pouvoir ne repose plus substantiellement sur la propriété des actifs physiques, ce qui réduit le poids de la finance, mais sur les « droits d'accès aux ressources critiques » (Rajan et Zingalès, 1998) ce qui accroît le pouvoir de ceux qui

contrôlent les compétences (*stakeholders*). Nous avons vu que Veblen mettait aussi l'accent sur le contrôle de la connaissance comme facteur de production. Cependant, des différences majeures marquent son analyse du phénomène, qui constituent des limites à l'approche contractuelle de Rajan et Zingales. Contrairement à ces auteurs pour lesquels la connaissance est incorporée à l'individu (ce qui explique les difficultés d'appropriation), Veblen insiste sur le caractère collectif des compétences productives, rejoignant sur ce point les approches « cognitives ». De plus, la prise en compte des compétences dans la création de valeur n'implique pas pour autant un affaiblissement du rôle de la finance et de la propriété comme chez les « nouveaux auteurs contractualistes ». Veblen a en effet noté au contraire une tendance à la codification des éléments constituant le *goodwill*, ce qui montre que la connaissance (et les actifs intangibles) peuvent être rendus aliénables et convertis en propriété par une évolution institutionnelle. Les mutations qui sont intervenues dans le domaine des droits de propriétés intellectuels et de la brevetabilité (croissance du champ de la brevetabilité, droits d'appropriation des connaissances produites sur fonds publics et par les universités, croissance exponentielle des dépôts de brevets, etc.) font justement partie des procédures qui visent à l'objectivisation et l'appropriabilité des connaissances. Ainsi, il existe bien des mécanismes (des règles ou des institutions) qui permettent à la propriété absente des marchés financiers de s'approprier les éléments incorporels qui contribuent à la valeur actionnariale. Il existe même une « forte cohérence ou complémentarité institutionnelle » entre les formes prises par le capitalisme financier (dont les institutions représentatives sont le capital-risque, les fonds d'investissements collectifs et l'entreprise actionnariale) et l'économie du savoir. « Les institutions du capital financier ont en grande partie pour objet d'apporter des solutions – dans l'intérêt des actionnaires – (au) triple problème de gestion de l'incertitude, de valorisation et d'appropriation posé par l'économie du savoir » (Mouhoud, Plihon, 2007, p. 18), problème lié au caractère de bien public de nombreux actifs immatériels sur lesquels repose une bonne part de l'avantage compétitif des firmes (10).

De plus le pouvoir actionnarial n'est pas un pouvoir qui s'appuie directement sur la valorisation des immobilisations (*a fortiori* lorsqu'elles sont immatérielles) mais sur le pouvoir de la liquidité (Orléan, 1999). Ce pouvoir repose

- (10) Ceci doit être considéré comme un « idéal type », comme « la firme-réseau » figure un nouvel idéal type d'organisation industrielle du XXI^{ème} siècle remplaçant celui de la firme « fordienne ». En réalité, différents types de gouvernances existent selon la nature de l'industrie ou de l'activité, voire selon le pays. Comme le montrent par exemple Conesa et Tylcote (1999) selon la visibilité, la nouveauté et l'appropriabilité des innovations, certains secteurs nécessitent pour les besoins de l'innovation une gouvernance fondée sur des relations inter-firmes alors que d'autres nécessitent une forte prise de risque assumée par les marchés financiers. Cette vision conforte l'analyse de la diversité des systèmes d'innovation fondée sur la complémentarité institutionnelle, et montre l'enjeu de la codification et de l'appropriation des connaissances du point de vue des marchés financiers.

concrètement soit sur la pression directe sur les dirigeants lorsqu'il s'agit des fonds de pension (*voice* selon la terminologie d'Hirschman) soit sur la menace potentielle de retrait (*exit*) lorsque les actionnaires sont agrégés dans des organismes d'investissement. Dans ce dernier cas, les actionnaires n'ont pas besoin d'un contrôle direct sur la stratégie de la firme pour assurer leurs intérêts, c'est la possibilité de défection propre à la liquidité qui contraint les dirigeants à défendre les critères financiers d'évaluation de la performance des entreprises (11). La tendance à la codification des procédures de production des compétences afin d'évaluer le *goodwill* pour les marchés financiers a des effets sur l'organisation productive elle-même. Ainsi, alors que le marché financier est devenu la puissance d'évaluation publique de la performance économique des entreprises, elle nécessite une transparence et une codification des performances. La destruction des conglomerats et le recentrage sur « le cœur de métier » correspondraient moins à une logique de compétences (ou industrielle selon la terminologie de Veblen) qu'à une substitution de la diversification de portefeuille à une diversification industrielle plus difficile à contrôler et peu propice à une évaluation standardisée. Il est ainsi notable que des thèmes abordés par Veblen et les analyses qu'il y a consacrées, et qui sont restées longtemps mineures dans l'analyse économique, semblent à la frontière des avancées les plus récentes de la théorie et de l'actualité économique. La nature du système capitaliste n'a peut-être pas autant changé qu'on le prétend. Les nouvelles analyses que ces formes actuelles suscitent semblent rencontrer rétrospectivement certaines préoccupations fondamentales de Veblen et accréditer ses analyses.

Il résulte de la confrontation des idées actuelles sur le capitalisme (et les théories de la firme qui s'y rapportent) avec les analyses de Veblen plusieurs remarques. En premier lieu, si les travaux de Veblen constituent une source de l'évolutionnisme en économie, son approche diffère des approches de la firme qui s'en inspirent en insistant sur les conflits d'objectifs et de représentation, tout en accordant beaucoup d'influence aux compétences. En revanche, si les conceptions de Veblen sur le rôle des institutions ont pu susciter des rapprochements avec les thèses de la Nouvelle Économie institutionnelle et en particulier avec les travaux d'O.-E. Williamson, ce travail a peu été conduit à propos des thèses contractuelles sur la firme, rivales des approches cognitives. Par la suite, il apparaît justement que Veblen et les contractualistes partagent une analyse de la firme dans laquelle le conflit et le contrôle des sources de la rente sont des thèmes centraux. Cependant, les analyses de Veblen, qui accordent un intérêt utile au *goodwill* à propos des rapports entre la finance et l'industrie, apportent des arguments à l'encontre de la thèse des « nouveaux contractua-

- (11) Veblen note également que le pouvoir et la rente économique des « hommes d'affaires » reposent plus sur un contrôle « des interstices du système industriel » que sur le seul contrôle des entreprises. Comme pour Rajan et Zingales, c'est la complémentarité des relations économiques qui est source de rente et pas seulement le périmètre juridique de la firme.

listes ». Pour ceux-là, l'importance prise par la connaissance conduirait à considérer qu'un processus de dissociation entre la propriété et le contrôle s'approfondit (celui-là même amorcé par la révolution managériale qui consacrait déjà d'une certaine façon la suprématie des « compétences » sur la propriété). Alors que selon la perspective veblénienne, l'évaluation médiatisée par la finance conduit à une codification des connaissances de manière à estimer les actifs intangibles de la firme. Cette idée vient relativiser la thèse de l'inaliénabilité des connaissances par la propriété et par conséquent du dépérissement du pouvoir de la finance. Les analyses de Veblen retrouvent ici une actualité certaine, marquée par les « relations équivoques » entre les marchés financiers et l'économie de la connaissance (Mouhoud, Plihon, 2007) dans la mesure où cet auteur avait réfléchi sur la nature des rapports entre « l'industrie et les affaires » à une époque où le capitalisme était comme aujourd'hui gouverné par la finance, tout en étant marqué par une phase d'innovation radicale.

BIBLIOGRAPHIE

- AGLIETTA M., REBÉRIOUX A. (2004), « Les dérives du capitalisme financier », Paris, Albin Michel.
- AMABLE B. (2005), « Les cinq capitalismes, diversité des modèles économiques et sociaux dans la mondialisation », Seuil, Économie humaine.
- AMABLE B. (2006), « Innovation et compétitivité en Europe », *Reflets et perspectives de la vie économique*, n° 1, pp. 15-30.
- AOKI M. (2001), « Towards a Comparative Institutional Analysis », MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London.
- ARGYROUS G., SETHI R. (1996), « The Theory of Evolution and the Evolution of Theory : Veblen's Methodology in Contemporary Perspective », *Cambridge Journal of Economics*, Oxford University Press, vol. 20(4), pages 475-95, July.
- BERGER S. (2006), « Made in Monde – Les nouvelles frontières de l'économie mondiale », Seuil, Points Économie.
- COHEN D. (2006), « Trois leçons sur la société post-industrielle », Seuil, La République des idées.
- BERLE A., MEANS G. (1932), « The Modern Corporation and Private Property », Mac Millan, New York.
- BERLE A., MEANS G. (1959), « Power without Property », Harcourt Brace and Word Inc., New York.
- CHARREAUX G. (2007), « Entreprise : théories et représentations », *Encyclopaedia Universalis* en ligne, (<http://www.universalis-edu.com/private/lyon2>).
- CHARREAUX G., CHABRIÈRES P. (1998), « Gouvernance des entreprises : valeur partenariale contre valeur actionnariale », *Finance Contrôle Stratégie*, vol. 1, n° 2, pp. 57-88.
- CONESA E., TYLECOTE A. (1999), « Corporate Governance, Innovation Systems and Industrial Performance », *Industry and Innovation*, 6 janvier, pp. 25-50.

- CORDONNIER L. (2006), « Le profit sans accumulation : la recette du capitalisme gouverné par la finance », *Innovations*, 1, n° 23, pp. 79-108.
- CORIAT B. (2003), « Le nouveau régime américain de la propriété intellectuelle », *Revue d'Économie Industrielle*, n° 99.
- CORIAT B., ORSI F. (2003), « Droits de propriété intellectuelle, marchés financiers et innovation : une configuration soutenable ? », *La Lettre de la Régulation*, n° 45, juillet.
- CORIAT B., WEINSTEIN O. (1995), « Les nouvelles théories de l'entreprise », Livre de Poche, Paris.
- DAVID P. (1985), « Clio and the Economics of QWERTY », *American Economic Review*, 75 (2), may.
- EGIDI M., RIZZELLO S. (2003), « Cognitive Economics: Foundations and Historical Evolution », in EGIDI M., RIZZELLO S. (Eds.), *Cognitive Economics*, The International Library of Critical Writings in Economics, Edward Elgar, Cheltenham.
- FORAY D. (2000), « L'économie de la connaissance », Paris, La Découverte, Repères, n° 302.
- FOSS N. (1998), « The Competence-based Approach : Veblenian Ideas in the Modern Theory of the Firm », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 22, n° 4, pp. 479-497.
- GALBRAITH J.-K. (1968), « Le nouvel État industriel », Gallimard, Paris.
- HODGSON G. (1994), « Precursors of Modern Evolutionary Economics : Marx, Marshall, Veblen and Schumpeter », in ENGLAND R. (Ed.), *Evolutionary Concepts in Contemporary Economics*, Michigan University Press, pp. 9-35.
- HODGSON G. (1997), « Economics and Evolution and the Evolution of Economics », in REIJNDERS J., « Economics and Evolution », Edward Elgar, Cheltenham.
- KREMP E., TESSIER L. (2006), « L'immatériel, au cœur de la stratégie des entreprises », SESSI, *Les quatre pages des statistiques industrielles*, n° 217, mai.
- LANGLOIS R. (2003), « The vanishing Hand: the Changing Dynamics of industrial Capitalism », *Industrial and Corporate Change*, 12(2), pp. 351-385.
- LÉVY M., JOUYET J.-P. (2006), « L'économie de l'immatériel – la croissance de demain », rapport de la commission sur l'économie de l'immatériel, décembre, (www.finance.gouv.fr).
- MCCORMICK K. (2002), « Veblen and the new Growth theory: community as the source of capital's productivity », *Review of Social Economy*, vol. LX, n° 2, June.
- MOUHOUD EL M., PLIHON D. (2007), « Finance et économie de la connaissance : des relations équivoques », *Innovations*, 1, n° 25, pp. 9-43.
- NELSON R.-R., NELSON K. (2002), « Technology, institutions, and innovation systems », *Research Policy*, n° 31, pp. 265-272.
- NELSON R.-R., WINTER S. (1982), « An Evolutionary Theory of Economic Change », Harvard University Press, Cambridge.
- NELSON R.-R. (1995), « Recent Evolutionary Theorizing about Economic Change », *Journal of Economic Literature*, vol. 18, n° 2, April.
- NELSON R.-R., SAMPAT B. (2001), « Making sense of institutions as a factor shaping economic performance », *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 44, pp. 31-54.
- NORTH D.-C., (1990), « Institutions, Institutional Change, and Economic Performance », New York : Cambridge University Press.
- ORLÉAN A. (1999), « Le pouvoir de la finance », Odile Jacob, Paris.
- PENROSE E.-T. (1952), « Biological Analogies in the Theory of the Firm », *American Economic Review*, vol. XLII, n° 5, December, pp. 804-819.
- PETIT P. (2006), « D'un capitalisme managérial... à l'autre », *Innovations*, 1, n° 23, pp. 49-69.
- RAJAN R., ZINGALES L. (1998), « Power in a theory of the firm », *Quarterly Journal of Economics*, 113(2), pp. 387-432.
- RAJAN R., ZINGALES L. (2000), « The Governance of the New Enterprise », in X. VIVES (Ed.), « Corporate Governance », Cambridge University Press.
- RAJAN R., ZINGALES L. (2001), « The Influence of the Financial Revolution on the Nature of the Firm », *American Economic Review*, 91 (2), pp. 203-211.
- RIZZELLO S. (2003), « Toward a Cognitive Evolutionary Economics », Working papers, n° 03/2003, Università de Torino.
- RODRICK D., SUBRAMANIAN A. (2003), « La primauté des institutions – ce que cela veut dire », *Finance et développement*, juin.
- VEBLÉN (1915), « Imperial Germany and the Industrial Revolution », Mac Millan, New York.

- VEBLEN T. (1904), « The Theory of Business Enterprise », August M. Kelley Publishers.
- VEBLEN T. (1914), « The instinct of workmanship and the state of the industrial arts », reprint, by August M. Kelley, 1964.
- VEBLEN T. (1919), « The Place of Science in Modern Civilization and other essays », reprint Transaction Publisher, New Brunswick, London, 1990.
- VEBLEN T. (1921), « The Engineers and the Price System », reprint August M. Kelley, New York, 1965.
- VEBLEN T. (1923), « Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times – the case of America », reprint, by August M. Kelley, New York, 1964.
- WALLISER B. (2000), « L'économie cognitive », Economica, Paris.