

La dimension conventionnelle de la coordination

Guillemette de Larquier, Franck Bessis, Philippe Batifoulier

EconomiX, Université de Paris X – Nanterre

Colloque pluridisciplinaire

« Coordination et Sciences Sociales »

22 septembre 2006

Introduction

Pourquoi en économie, en vient-on à mobiliser le concept de convention pour aborder la question de la coordination ? La convention est-elle un concept superfétatoire compte tenu des notions déjà disponibles de règles, contrats et normes ? Est-ce un terme fourre-tout (pour éviter de retenir l'une des trois notions précédentes) dont le sens exact varierait selon l'approche, ou pire d'un auteur à l'autre au sein d'une même approche ?

De fait, les travaux qui mobilisent le concept de convention sont nombreux mais surtout assez éclatés dans les sciences sociales sans socle commun apparent. On a pu néanmoins repérer au sein de ces théories des conventions, voire opposer (Batifoulier, 2001), deux corpus de travaux affichant *a priori* une certaine homogénéité interne : l'un fédéré par un outil bien défini, la théorie des jeux ; l'autre rassemblé par un programme de recherche critique alliant économie et sociologie, l'Économie des conventions¹. Certes cette opposition structurante échoue à englober tous les auteurs usant des conventions. Par exemple, malgré l'appui de sa démonstration sur un dilemme du prisonnier, Leibenstein (1987) entre avec difficulté dans la première catégorie ; par ailleurs, des sociologues intéressés par la démarche de l'Économie des conventions seront réticents quant à adhérer à leurs conceptions de la justice (Reynaud (2003) ou Dodier (2005)) ; dernier exemple, le recours croissant aux conventions dans les sciences de gestion reste assez autonome (Gomez, 1998)². A cela s'ajoutent des divergences à l'intérieur des deux approches opposées : au sein du premier groupe, entre Lewis, Sugden et

¹ L'ouvrage dirigé par Batifoulier (2001) rattachait le premier groupe de travaux à la méthode de Lewis dans *Convention, A Philosophical Study* (1969), mais non à son programme, et le second groupe à Keynes, plus exactement à son programme sous-jacent au chapitre 12 de la *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (1936).

² Il ne faut pas oublier qu'il existe un courant des conventions aussi en philosophie.

Young, les variations ne manquent pas et, au sein du second, on le sait, c'est un exercice répandu de chercher les contradictions entre les opuscles des divers conventionnalistes.

Pourtant les auteurs qui mobilisent le concept de convention, au-delà de leurs divergences, le font pour la même raison : le traitement de la coordination lorsque celle-ci est problématique. Formalisée ou non, la convention apporte une stabilité locale en dynamique à un ordre social – alors que d'autres étaient possibles – sans qu'il y ait eu contrat ou coercition. En d'autres termes, la convention désigne *une régularité permettant la coordination en environnement critique ou incertain et dont le caractère contraignant ne repose pas sur une analyse stratégique ou sur une autorité*. Mais le parallèle entre les approches ne s'arrête pas à une définition commune possible de la convention, il y a plus que cela. Comme la convention est une solution parmi plusieurs envisageables (ce qui fait qu'elle est qualifiée d'arbitraire), elle peut toujours être remise en question, d'où l'évolution, l'abandon de certaines conventions au profit d'autres. Par conséquent, les approches qui intègrent une dimension conventionnelle à la coordination intègrent par là même à leur analyse une dimension dynamique de nature similaire. Le moteur de cette dynamique est la remise en question ou la critique de conventions qui, dernière qualité commune, résistent.

Si derrière l'hétérogénéité des approches en termes de conventions, on peut repérer des conceptions pas si éloignées de la stabilité, de la résistance et de la dynamique d'un ordre social, il reste que leur rattachement à tel ou tel paradigme creuse de véritables fossés entre elles. Pourtant, sur la méthode et les hypothèses constitutives, un travail de mise en parallèle est là encore possible. En fait, chacune des théories est amenée à un moment ou un autre à clarifier dans sa construction théorique le statut et le rôle des mêmes notions : la rationalité, les représentations et la normativité. Si les postures théoriques en ce qui concerne la rationalité et les représentations diffèrent du fait du paradigme de rattachement, c'est bien plus l'origine de la résistance de la convention qui sépare de manière irréconciliable les approches. Les conventions résistent à leur remise en question soit parce qu'elles ont une efficacité locale, soit parce que les individus considèrent qu'ils doivent suivre la convention existante car elle revêt un caractère normatif. Et si normativité il y a, soit elle émerge de la coordination réussie (conception de la normativité « ordinaire » selon Reynaud (2003)), soit elle s'appuie sur des principes supérieurs, extérieurs et préalables à la coordination (conception de l'Économie des conventions).

Cette contribution compte six parties qui iront deux par deux. Dans les deux premières, nous présentons la convention comme une notion transversale aux différentes théories venant

stabiliser des situations de coordination critique, incertaine ou chaotique, en séparant pour la clarté de l'exposé les approches mobilisant la théorie des jeux (1.) de celles qui se rattachent au projet radical de Keynes (2.), à savoir l'Économie des conventions. Dans les parties 3 et 4, nous traiterons respectivement de la rationalité (limitée) et de la coordination des représentations, deux questions soulevées dès lors qu'on admet que les individus utilisent des conventions pour se coordonner, et auxquelles la théorie des jeux et l'Économie des conventions répondent avec leurs différentes conceptions de la rationalité humaine. Les deux dernières parties constituent la partie la plus originale de cette contribution, à savoir un exposé des conceptions différentes de la justice que sous-tendent les différentes théories des conventions. C'est là que réside l'originalité irréductible de l'Économie des conventions.

1. La convention : solution à la coordination en théorie des jeux

La question économique ou sociale posée est celle de la coordination et non pas celle de l'allocation des ressources, selon une tradition qui doit plus à Hayek qu'à Walras. En effet, il s'agit de mettre en avant le problème de la coordination des plans des acteurs dans un environnement incertain, la collecte d'information nécessaire à la mise en place d'une procédure centralisée d'allocation étant hors de propos.

Cette problématique de la coordination est bien résumée dans l'ouvrage de Sugden (1986), l'auteur ayant le plus approfondi ce qu'implique la dimension conventionnelle de la coordination fondée sur les outils de la théorie des jeux. « *I shall investigate the extent to which people can co-ordinate their behaviour – can maintain some sort of social order – **without** relying on the formal machinery of law and government.* » (souligné par nous, pp. 1-2). Dans une situation sans mécanismes formels ou coercitifs, des individus peuvent maintenir des actions collectives : d'une situation anarchique à la Hobbes peut émerger un ordre social, une coordination des comportements, voire le financement d'un bien collectif sans soumission à une autorité. La coordination est problématique car elle est incertaine (il existe plusieurs manières de rendre compatibles les plans des acteurs, d'où un problème de coordination) ou conflictuelle (l'opportunisme de certains peut la remettre en question, d'où un problème de coopération).

La solution, très hayekienne³ et totalement évolutionniste⁴, est le suivi de conventions par des agents conscients de leurs intérêts. « *Individuals living together in a state of anarchy, I shall*

³ Cf. Klein (1997) sur cette question.

argue, tend to evolve conventions or codes of conduct that reduce the extent of interpersonal conflict : this is spontaneous order. The origin of these conventions is in the interest that each individual has in living his own life without coming into conflict with others. » (p. 8) La convention émergente assure une stabilité sans contrat ni coercition : un ordre spontané.

Quel genre de solution est alors une convention ? une pratique suivie par tout le monde dans une population donnée. Cela ne suffit pas, tout le monde dort et mange et dormir et manger ne sont pas des conventions. La convention est une pratique pour laquelle une part de la réponse à la question : « Pourquoi tout le monde fait Z ? » est « Parce que les autres font Z ». Le terme convention implique aussi que tout le monde fait Z parce que les autres font Z alors que tout le monde aurait pu faire Σ si les autres avaient fait Σ . Quant à savoir pourquoi on fait Z et non Σ , la plupart ne le sait pas et s'en moque. Même si une raison historique peut exister. La convention est dans cette perspective une pratique auto-renforçante qui a pour elle d'être en vigueur alors que d'autres comportements ont la même qualité (auto-renforçante) mais justement ne sont pas mis en pratique. « *A self-enforcing rule, I suggest, should be regarded as a convention if and only if we can conceive of some different rule that could also be self-enforcing, provided it once became established.* » (p. 32) D'où le caractère arbitraire de la convention sur lequel tous les auteurs se retrouvent.

« *I shall define a convention as : any stable equilibrium in a game that has two or more stable equilibria.* » (*ibid.*) Au-delà de la formalisation de Sugden, quatre types d'équilibre sont généralement associés à la convention selon les hypothèses portant sur l'interaction stratégique : l'équilibre de Nash classique (par exemple chez Van der Lecq (1996)) ; l'équilibre propre de Lewis (1969) dans un jeu statique ; l'équilibre évolutionnairement stable de Mainard Smith et Price (1973) dans un environnement évolutionnaire à la Sugden ; l'équilibre stochastiquement stable de Young (1993) dans un environnement évolutionnaire stochastique.

⁴ Un évolutionnisme culturel et non biologique : les agents apprennent par leur expérience, Sugden rejette le mécanisme de la sélection naturelle. D'un point de vue purement formel, les concepts d'équilibres sont néanmoins identiques.

Posons une matrice des gains assez générale⁵ :

Tableau 1 : Matrice de gains d'un jeu symétrique 2x2

		Rosalie	
		X	Y
César	X	(<i>a,a</i>) A	(<i>b,c</i>) B
	Y	(<i>c,b</i>) C	(<i>d,d</i>) D

Ordre de lecture : (gain du joueur 1, gain du joueur 2)

César et Rosalie ont les deux mêmes stratégies possibles *X* et *Y*. Il s'agit d'un jeu – classique dans la littérature – statique, symétrique, en information complète et imparfaite dans lequel *a*, *b*, *c* et *d* sont des paramètres quelconques. A partir de cette matrice de gains, nous proposons, dans le tableau 2, une typologie qui distingue différentes classes de jeux répertoriés selon le nombre d'équilibres de Nash purs⁶, leur Pareto-optimalité et leur risque-dominance (Harsanyi et Selten, 1988). On se restreint arbitrairement aux cas où $a > d$.

Tableau 2 : Type de jeux et qualification des équilibres

	$a - c > 0$		$a - c < 0$	
$d - b < 0$	Équilibre : A A Pareto-optimal et risque-dominant RO		Équilibres : B et C B et C Pareto-optimaux et risque-équivalents	
			si $b \neq c$	
			$a > b$ FC	$a < b$ JC
$d - b > 0$	Équilibres : A et D A Pareto-optimal		Équilibre : D D Pareto-dominé et risque-dominant DP	
	si $(a-c) > (d-b)$ A risque-dominant RV	si $(a-c) < (d-b)$ D risque-dominant CC		

RO : règle d'or ; DP : dilemme du prisonnier ; JC : jeu du croisement ;
RV : jeu du rendez-vous ; FC : faucon/colombe ; CC : jeu de chasse au cerf ;
CT : jeu de la coupure téléphonique

Larquier et Batifoulier (2005) associent à chacun de ces jeux un type de convention (cf. tableau 3). Cela donne un tour d'horizon assez complet des conventions étudiées dans la

⁵ Dans ce qui suit nous avons omis tous les éléments techniques et allons directement aux conclusions qui nous intéressent. Pour ceux qui ne seraient pas familiers avec les concepts utilisés, cf. Larquier et Batifoulier (2005).

⁶ Intuitivement il est beaucoup plus difficile d'accepter qu'un équilibre en stratégies mixtes puisse correspondre à un comportement conventionnel. « Ce type de 'coordination' n'est pas satisfaisant [...]. Ce que chacun veut est que la coordination soit **garantie**, non qu'il existe une (petite) probabilité qu'elle puisse être atteinte. » (souligné par les auteurs) (Goyal et Janssen, 1996, p. 32).

littérature comme solution à des interactions critiques du fait soit de l'incertitude face à la multiplicité des issues possibles, soit de l'opportunisme à craindre des autres individus.

Tableau 3 : Types des jeux classés par ordre croissant de la « difficulté » de la coordination et des conventions associées⁷

Types de jeu	Problème de coordination posé	Type de solution apportée au jeu par la convention	Forme particulière prise par la convention
Règle d'or	AUCUN Équilibre de Nash unique Pareto-optimal	Entérine la solution	Accord unanime et trivial
Jeu de la coupure téléphonique	PURE COORDINATION Deux équilibres de Nash Pareto-optimaux	Sélectionne un des deux équilibres impossibles à départager sinon	Régularité de comportement (Lewis, 1969)
Jeu du rendez-vous	DÉFAUT DE COORDINATION Deux équilibres de Nash Pareto-ordonnés, le même Pareto-optimal et risque-dominant	Sélectionne un équilibre de Nash, non pas forcément celui qui est Pareto-optimal	Point focal (Schelling, 1960) ou repère conventionnel (Lewis, 1969)
Jeu de la chasse au cerf	DÉFAUT DE COORDINATION RISQUÉ Deux équilibres de Nash Pareto-ordonnés, un Pareto-optimal et l'autre risque-dominant	Sélectionne un équilibre de Nash, risque-dominant ou Pareto-optimal	Régularité « prudente » de comportement, peut-être inefficace mais moins risquée en cas de non coordination (Sugden, 1989)
Jeu du croisement	COORDINATION CONFLICTUELLE Deux équilibres de Nash, Stackelberg, Pareto-optimaux où le « suiveur » ne souhaite pas que le « meneur » change de stratégie	Sélectionne un des deux équilibres, plus favorable à l'un, moins favorable à l'autre	Ordre de priorité (Sugden, 1986), règle de répartition (Young, 1996)
Faucon / Colombe	COORDINATION TRÈS CONFLICTUELLE Deux équilibres de Nash, Stackelberg, Pareto-optimaux où le « suiveur » voudrait que le « meneur » change de stratégie	Sélectionne un des deux équilibres où l'un gagne et l'autre perd	Règle de propriété : appropriation d'un bien par l'un, respect de cette propriété par l'autre (Sugden, 1986)
Dilemme du prisonnier	DÉFAUT DE COOPÉRATION Équilibre de Nash unique, sous-optimal	Permet de sortir de l'équilibre de Nash par une solution Pareto améliorante	Étalon d'effort externe (Leibenstein, 1982) ou convention de réciprocité (Sugden, 1986)

A chaque fois, la convention apporte une solution qui permet d'économiser une itération de calculs et d'anticipations. Les individus qui se coordonnent sans heurt en suivant une

⁷ Tableau inspiré de Larquier et Batifoulier (2005) augmenté du cas FC distingué de JC par Sugden (1986) : la colombe dans FC, contrairement à celui qui freine dans JC, est perdante par rapport à l'issue A.

convention ne se soumettent pas une loi et n'ont jamais signé de contrat entre eux. La convention est une solution « déjà là » d'une autre nature, une *régularité*. Nous aborderons la question de la rationalité plus loin mais déjà soulignons que, paradoxalement dans un cadre de théorie des jeux, le suivi de la convention n'est pas fondé sur le calcul stratégique, même si elle sert l'intérêt de chacun. Chez Lewis et Sugden, clairement la convention ne se recalcule pas, elle est là, elle permet bien des économies cognitives individuelles, grâce à l'expérience et les connaissances accumulées dans la population. Dans la théorie des jeux évolutionniste stochastique, telle qu'elle se développe depuis le début des années 1990 sous l'impulsion de Young, ceci est moins vrai, la convention est recalculée à chaque période, mais ce calcul n'est pas strictement stratégique dans la mesure où la rationalité des agents est fortement limitée.

2. La convention : solution à la coordination dans le projet radical keynésien

Ce sont des conventions similaires, solutions particulières assurant une certaine stabilité économique et sociale, que l'on retrouve dans des travaux que l'on ne peut soupçonner d'être affiliés à la théorie des jeux et à l'évolutionnisme. Référence majeure de l'Économie des conventions, Keynes dans le chapitre 12 de la *Théorie Générale* utilise ainsi la notion de convention pour expliquer les périodes de stabilité des marchés financiers. Ici encore l'incertitude portant sur les activités économiques est le problème : elle conduit à prédire une évolution chaotique du cours des actions. L'existence d'une convention canalise les anticipations ; elle constitue un repère pour les opérateurs financiers.

Deux logiques de prévision sont envisageables sur les marchés financiers : la logique d'entreprise (évaluer la valeur fondamentale des entreprises, c'est-à-dire la somme actualisée de leurs rendements futurs) et la logique de spéculation. L'existence de la seconde rend la première inefficace. Le cours présent d'une action représente moins « la vraie valeur » de l'entreprise que l'idée que s'en font les opérateurs. Seul compte ce que pensent les autres, sans considération sur la véracité de ce qu'ils pensent. La logique de spéculation consiste alors à « prévoir la psychologie des foules » (Keynes, 1936, p.173). La prédominance de la logique de spéculation rend la dynamique du marché auto-référentielle : chacun tente de s'approcher au mieux de l'opinion moyenne à la construction de laquelle il contribue. Ces processus, où « ce qu'on anticipe est simultanément un produit de l'anticipation » (Orléan, 1988, p.236), possèdent une multiplicité de points de convergence. Il est impossible de prédire à l'avance quel équilibre va finir par se réaliser. La sortie de l'indécidabilité à laquelle aboutit le jeu de miroir est accidentelle et auto-réalisatrice. En raison du comportement d'imitation

généralisé, l'interprétation d'un comportement ou d'une information comme anticipation par les autres d'une hausse (respectivement une baisse) du cours de l'action sera confirmée par les ordres d'achat (respectivement de vente) que cette anticipation⁸ aura motivés.

Une dynamique auto-référentielle ne correspond qu'aux situations de crise dans lesquels les agents ne disposent plus d'aucun repère extérieur au jeu de leurs anticipations croisées. En dehors de ces situations de crise où chacun guette tous les autres, l'incertitude est contenue par l'existence d'une convention qui peut être formulée comme suit : « *Nous supposons, en vertu d'une véritable convention que l'évaluation actuelle du marché, de quelque façon qu'elle ait été formée, est la seule correcte, eu égard à la connaissance actuelle des faits qui influenceront sur le rendement de l'investissement, et que la dite évaluation variera seulement dans la mesure où cette connaissance sera modifiée* » (Keynes, 1936, p.XX).

Ici aussi la convention est mobilisée comme fondement d'une stabilité locale, mais chez Keynes elle porte avant tout sur les représentations. « *En l'absence de bases objectives pour parler de l'avenir, le présent continue de servir de guide.* » (Favereau, 1986, p. 254) Elle guide les anticipations et interprétations des agents qui permettent de délimiter un sous-ensemble de comportements pertinents, interprétés par son intermédiaire. C'est pourquoi l'Économie des conventions distingue les conventions₁ ou modèles d'évaluation, des conventions₂ ou règles conventionnelles⁹.

Alors que les conventions₂ ou règles conventionnelles correspondent initialement aux règles implicites ou régularités observables qui seraient déjà étudiées par la théorie des jeux, la convention₁ ou modèle d'évaluation est une représentation du collectif associée à une idée du fonctionnement correct de la relation que des individus forment entre eux. Elle se traduit ainsi simultanément par la construction d'un collectif (à l'état de représentation), l'affirmation d'une forme de coordination associée à une modalité d'évaluation prééminente en son sein, et la formation d'attentes sur les comportements respectifs de ses membres. Cette représentation générale (ou encore « image », « idée » ou « hypothèse ») du collectif sert de base à toute interprétation : des situations (identification, sélection et qualification des personnes et des objets présents), des actions (régularités ou discontinuités observées à la lumière de la forme

⁸ L'interprétation d'une anticipation par les autres valant anticipation par soi-même.

⁹ Ces deux dénominations - la première issue de Favereau (1986), la seconde de Batifoulier (2001) - comportent chacune un risque de contresens. Nommer les conventions₁ « modèles d'évaluation » vise à mettre en avant leur dimension interprétative et non à suggérer qu'elles ont la cohérence formelle d'un modèle de théorie économique. Autre expression candidate, celle de « cadre commun » (Dupuy *et alii*, 1989), ne doit pas être comprise comme une « prison mentale » puisque les personnes sont en mesure de débattre de ces cadres et d'en changer.

de coordination privilégiée) ou encore de toutes sortes de messages (connaissances et instructions). Ces interprétations et attentes supposées partagées réduisent l'incertitude sans la neutraliser complètement ; cette supposition sort renforcée de la réussite de la coordination sans jamais pour autant être garantie.

Les notions de convention₁ et de convention₂ n'ont pas la même importance pour l'Économie des conventions dont l'originalité réside essentiellement dans la notion de convention₁. Néanmoins, nous verrons plus loin que la question des représentations n'est pas pour autant absente des travaux en théorie des jeux.

Pour finir, ce que Favereau (1988) qualifie de projet radical de Keynes consiste à systématiser le chapitre 12 de la *Théorie Générale* : l'incertitude et les conventions pour y faire face ne se limitent pas aux marchés financiers, elles se placent aussi sur les autres marchés et surtout au cœur de l'entreprise (Keynes, 1937). L'absence de prise en compte des défauts de coordination, en réduisant l'entreprise à une relation technique ou un ensemble de contrats, empêche de parler de ce qui se passe à l'intérieur de l'entreprise. Partir d'une coordination problématique en tenant compte de l'incertitude radicale permet *a contrario* de parler, non seulement du chômage involontaire, mais aussi de l'entreprise comme dispositif de coordination hors et entre marchés¹⁰. C'est précisément ce que tâche de faire l'Économie des conventions à travers l'étude des modalités de traitement de l'incertitude dans l'activité de production et dans la coordination avec la demande (avec par exemple les conventions de qualité et modèles d'entreprises (Eymard-Duvernay, 1989), les mondes de production (Salais et Storper, 1993) ou encore les conventions de productivité et de chômage (Salais, 1989)).

*

Cette généralisation de l'incertain passe par le développement de sa principale conséquence microéconomique : l'impossibilité pour l'agent d'adopter systématiquement un comportement optimisateur. De fait, toutes les approches qui intègrent une dimension conventionnelle à la coordination ouvrent un débat avec l'hypothèse de rationalité parfaite, car si suivre une convention est raisonnable, il semble bien que les agents rationnels n'ont pas besoin de convention. Donc si on veut parler de convention, il faut abandonner la rationalité parfaite.

¹⁰ Le projet radical de Keynes, donc l'Économie des conventions, doit ainsi être compris comme « *une pensée de l'économie à partir de l'entreprise* » (Favereau, 1988, p.214). D'où un statut théorique pour l'entreprise « *en tant que forme d'adaptation collective aux limites cognitives individuelles* » (Koumakhov, 2006, p.198) assise sur des règles et représentations.

3. De la rationalité limitée à la rationalité argumentative

L'Économie des conventions a pu être définie par Favereau comme la poursuite du programme de recherche traditionnel de l'individualisme méthodologique en économie (à savoir la question de la coordination des activités économiques) *mais avec une hypothèse de rationalité limitée*. En fait, la rationalité de l'agent, pour l'Économie des conventions, est tout sauf limitée. Elle le serait l'Économie des conventions se confondrait avec l'approche des conventions fondée sur la théorie des jeux évolutionniste qui ne dit pas autre chose.

Sans doute le seul auteur ayant prétendu concilier convention et rationalité parfaite¹¹ est-il Lewis qui, philosophe, s'est fait théoricien des jeux dans un dessein très pointu : résoudre l'inextricable question de l'origine du langage posée par le « paradoxe de Quine »¹². Son objectif était de montrer que des agents rationnels ont intérêt à suivre des conventions et qu'ils le font sans accord spécifique préalable entre eux grâce à la force du précédent. Or, il existe une incohérence logique entre l'hypothèse de rationalité parfaite et le fait d'être sensible à la force du précédent comme l'ont commenté en sociologie Gilbert (1990) et en philosophie Miller (1990). Le fait que les individus se soient coordonnés, dans le passé, sur un équilibre ou aient développé une solution coopérative, ne dit rien sur la façon dont ils procéderont dans le futur. Gilbert prend l'exemple du jeu de la coupure téléphonique, où la règle-convention serait telle que la personne qui a appelé la première rappelle. Or, rien ne garantit la poursuite d'une telle pratique. Au cours de leurs échanges téléphoniques passés, César et Rosalie ont adopté la règle précédente comme moyen de coordination. Mais que faire maintenant ? Rosalie, qui a appelé la première, va se conformer au précédent si César en fait autant. Mais César va-t-il en faire autant ? Il peut se dire qu'il n'y a aucune raison de reproduire un comportement passé et peut être tenté de rappeler le premier. Un tel comportement n'aurait rien d'irrationnel. Rien n'assure qu'un comportement passé deviendra un précédent qui s'imposera avec force au comportement présent, pour des agents rationnels.

La rationalité peine à expliquer ce qui relève de la saillance (Janssen, 1998). La raison est que la rationalité parfaite est exclusivement tournée vers l'avenir (*forward looking*) : une stratégie est rationnelle à une certaine date t si elle maximise l'espérance de gain depuis la date t jusqu'à un avenir infini. Certes, un précédent permet aux agents de coordonner leurs

¹¹ Aux frontières des travaux qui nous intéressent, il existe une autre littérature cherchant à fonder l'émergence du point focal de Schelling à partir de jeux répétés entre joueurs parfaitement rationnels, mais là non plus on n'évite pas une impasse logique. Cf. la critique de Goyal et Janssen (1996).

¹² A savoir : faut-il un langage pour se mettre d'accord sur le sens des mots afin de créer un langage ?

anticipations. Mais si la rationalité est *common knowledge*, les anticipations de chaque joueur concernant le comportement futur des autres joueurs s'appuient plutôt sur la nature de cette rationalité, et non sur un repère venant du passé. Tout équilibre, et non pas seulement celui qui a été joué auparavant, est cohérent avec la connaissance commune des comportements rationnels. Par conséquent, ce sont uniquement les caractéristiques de la matrice des gains, parce qu'elles permettent d'identifier les équilibres, qui importent, et non pas les incidents de l'histoire, même s'ils sont parfaitement connus. Rationalité parfaite et convention ne peuvent tenir ensemble.

Ce diagnostic explique qu'en économie formalisée la convention se soit finalement développée non pas en théorie des jeux « classique » mais en théorie des jeux évolutionniste. En effet, cette dernière suppose des individus qui ne sont plus *forward looking* ; ils fondent leurs décisions présentes uniquement sur la base du passé, ils sont *backward looking*. A cette incapacité à anticiper l'avenir s'ajoute la naïveté (Mailath, 1998) : période après période, chacun décide de son action en réagissant aux états passés du système dans sa globalité et ainsi, de manière non intentionnelle, contribue au changement du système (de la société des joueurs), ou encore à son évolution. Les individus de la théorie des jeux évolutionniste sont dotés d'une rationalité limitée et cela dans le sens d'une rationalité diminuée par rapport aux canons de la rationalité parfaite. Répliquant le précédent, ils ne soupèsent naturellement pas toutes les conséquences de leur choix. L'ordre spontané qui émerge est le produit de cette limitation des capacités cognitives. Il n'a pas été prémédité.

C'est pourquoi, l'accent également mis par l'Économie des conventions sur la rationalité limitée la rapproche de manière inattendue d'une conception hayékienne de l'ordre comme le souligne Richebé (2000). Alors que cette filiation est revendiquée par Sugden (1989). Hayek insiste en effet sur l'existence d'une double limite de la rationalité¹³, congruente avec sa perspective de l'ordre spontané. La rationalité limitée des acteurs vient expliquer le suivi automatique – mécanique – des règles. « *Dans la perspective hayékienne, les individus, n'étant pas rationnels, ne sont pas en mesure d'explicitement les règles qu'ils suivent et sont donc incapables d'évaluer les bénéfices de telle règle ou de tel comportement. L'adoption d'une pratique ou d'une régularité de comportement ne résulte pas d'un choix mais de la répétition d'interactions* » (Marciano et Péliissier, 2003, p. 2137).

¹³ La difficulté du cerveau humain à traiter l'information sans erreur est une limite interne. L'impossibilité d'accéder à toute l'information pertinente est la limite externe.

L'hypothèse de rationalité limitée est donc l'un des rouages essentiels de la conception de l'ordre spontané qui résulte de la répétition des précédents. Insister sur cette même hypothèse comme le faisait l'Économie des conventions conduit donc *a priori* à véhiculer la même conception de l'ordre. Cependant l'influence de Simon sur l'Économie des conventions privilégie une compréhension de cette hypothèse de rationalité limitée davantage sous l'angle d'une *bounded rationality*¹⁴ que d'une *limited rationality*. Comme dans la tradition simonienne, l'agent « *traite des problèmes de décision autrement plus complexe, puisqu'il ne se contente pas de choisir entre les options – il les construit* » (Favereau, 1997, p. 2798). Il s'agit alors d'ouvrir « *la boîte noire de l'action rationnelle pour y rechercher réflexivité et raison* » (Eymard-Duvernay *et al.*, 2006a, p. 28). De la sorte, l'Économie des conventions s'inscrit dans un tournant cognitif qui passe par une critique de la rationalité instrumentale, limitée ou non (Orléan, 2002).

Plus précisément, en raison d'un contexte d'incertitude radicale ou d'incomplétude, être « rationnel » ou « raisonnable » suppose une capacité à sélectionner l'information pertinente. Or, ce processus de sélection dépend de la situation concrète où il s'opère et de la saillance plus ou moins importante des faits environnants. La rationalité limitée devient située. Elle est également interprétative ou évaluative. Et, comme le soulignent Reynaud et Richebé (2006), la rationalité interprétative *précède* la rationalité calculatrice. « (...) *pour passer à des quantités, il faut définir des qualités, c'est à dire prendre parti pour une conception commune du bien, en d'autres termes une convention de qualité [convention₁]* » (Eymard-Duvernay *et al.* 2006, p. 25). Les différents schémas d'interprétation pouvant être confrontés les uns aux autres dans le cours d'une coordination, l'agent est enfin doté d'une faculté d'argumentation. Résumons, avec Bessis *et al.* (2006), l'analyse : « *la rationalité est limitée, située, interprétative et argumentative... ces propriétés s'emboîtent, chacune conduisant naturellement (sinon mathématiquement) à la suivante.* » (p. 186).

Si la dimension « rationalité limitée » est présente dans les deux théories concurrentes (Économie des conventions et théorie des jeux évolutionniste des conventions), elle n'est, dans le premier cas, qu'une étape vers une complexification plus importante de la rationalité (Biencourt, 2006). L'objectif est de s'extraire totalement d'une dimension instrumentale, de restreindre considérablement l'espace du calcul dans la décision et de construire un agent économique réflexif en prise avec son environnement et les membres du groupe social auquel il participe. La théorie des jeux évolutionniste, au contraire, par le rôle central des interactions

¹⁴ Cf. Le Moigne (1997) pour une discussion de la traduction française de *bounded rationality*.

récurrentes, retient une rationalité limitée qui ne s'écarte guère de la dimension instrumentale et ne réduit pas l'espace du calcul. Elle en modifie simplement les contours en n'y intégrant que des informations issues des périodes passées. Même s'il y a eu amendement du cadre standard traditionnel par un appauvrissement de la capacité calculatoire prêtée à l'agent, ce dernier, toujours égoïste, recherchera la solution qui pour lui est la meilleure, *a priori* sans souci ni considération d'un bien commun. Nous reviendrons dans la dernière partie sur le caractère normatif ou non de la convention, mais remarquons déjà que, partant d'une rationalité limitée, on parvient à dessiner deux portraits fondamentalement opposés : celui d'un être calculateur myope et naïf, mû par ses préférences individuelles, celui d'un individu réflexif et porteur d'une vision normative du collectif dans lequel il agit.

4. De la coordination des représentations à la pluralité des représentations

Nous l'avons dit plus haut, c'est dans la convention₁, cette représentation générale du collectif qui réduit l'incertitude en permettant des interprétations supposées partagées de la situation en jeu, que réside l'originalité revendiquée par l'Économie des conventions.

Cet accent mis sur la coordination des représentations peut être présenté comme un moyen de se démarquer de l'analyse de la coordination en théorie des jeux. Dans cette dernière, la convention est un équilibre de Nash où chacun anticipe le comportement de l'autre. Chacun adopte le comportement qu'il croit que l'autre va adopter. La coordination qu'assure la convention est alors bien une coordination des anticipations. Dans ces conditions, on peut se demander si la différence entre les deux approches ne repose pas sur une unique distinction de vocabulaire, le terme « représentation » de l'Économie des conventions étant équivalent à celui « d'anticipation » de l'approche en théorie des jeux.

Dans l'approche en théorie des jeux, les représentations des joueurs ne sont pas absentes. Elles sont simplement déjà coordonnées, sans difficultés, car tous les joueurs ont la même représentation de l'autre. Cette caractéristique est imputable au *common knowledge* (CK) qui uniformise les représentations et évacue le doute sur le type de rationalité de l'autre¹⁵. Chacun sait que chacun sait comment se comporte l'autre et la façon de penser de chacun est totalement accessible à l'autre. Du point de vue de la pensée, l'autre existe mais est un « autre soi-même ». Le CK conduit donc à une « *transparence du collectif* » (Dupuy, 1989) ou à annuler l'asymétrie d'information entre individus condamnés alors à avoir une opinion

¹⁵ Peu importe finalement le type de rationalité, l'important est que tous aient la même.

identique (Geanakoplos, 1992). L'objectif de Lewis est donc bien de limiter les alternatives en réduisant l'autonomie des individus. Quand chacun prend sa voiture, il doit savoir comment l'autre va se comporter. Un conducteur imaginatif apparaît dangereux car potentiellement pourvoyeur d'échec de coordination. Peu importe donc ce que chacun pense, l'important est de préférer la conformité. L'absence de réflexivité est ici un gage de coordination réussie.

Ainsi, l'approche en théorie des jeux repose bien sur une coordination des représentations avant celle des comportements. Cette coordination est assurée et simplifiée par l'opérateur CK qui aligne les représentations et abroge toute réflexivité individuelle.

Dans ces conditions, la coordination réussie exige une opacité de l'ordre social pour l'acteur qui ne connaît pas les motifs qui le font souscrire à telle règle. Cette conception est une nouvelle fois proche de celle d'Hayek où l'individu n'est pas maître de ce qu'il produit (Garrouste, 1994, p. 859). Pour reprendre l'exemple fameux de la conduite routière, Hayek qui souligne que « *peu importe que nous conduisions sur le côté gauche ou droit de la route, à condition que nous roulions tous du même côté. Ce qui est important c'est que nous puissions, en connaissance de la règle, prédire l'attitude des gens* », (1945, p. 63), est totalement en phase avec Lewis¹⁶. Les conventions qui règlent la circulation automobile, analysées comme des équilibres de Nash, sont connues de tous et auto-renforçantes. Chacun les respecte car « *elles reposent sur un lien social très fort, d'autant plus fort qu'il est quelquefois complètement ignoré, celui d'une information commune, crédible ou tenue pour vraie* » (Dang et Mangolte, 2002, p. 337).

L'accent mis sur le rôle coordinateur des représentations ne constitue donc pas l'originalité de l'Économie des conventions. La spécificité de son programme est plus à rechercher dans la pluralité des représentations à coordonner. A l'inverse de l'approche précédente, cette pluralité introduit de la réflexivité individuelle.

Dans l'approche en théorie des jeux, les acteurs sont dotés d'une seule représentation sur le monde qu'ils arrivent à coordonner pour constituer un ordre social. Le problème de coordination est alors plus aisé à résoudre car le doute sur la façon de juger, adoptée par l'autre, est d'emblée écarté ou bien résulte d'un processus de sélection garantissant son unicité. En effet Sugden (1986, pp. 36-44) met en évidence que la résolution du jeu du croisement est liée à l'émergence d'une commune lecture de l'interaction : reconnaître une

¹⁶ Le parallèle est effectué par Ghirardello (2003, p. 245).

même asymétrie entre César et Rosalie¹⁷. Pour qu'une convention empêchant les accidents existe, du type « on laisse la priorité aux femmes » ou « on laisse la priorité au véhicule arrivant sur la droite », il a fallu que les individus de la population à laquelle ils appartiennent aient peu à peu coordonné leurs représentations selon le même processus évolutionniste que celui qui a sélectionné la dite convention. Si Rosalie accélère parce qu'elle est femme et César accélère parce qu'il arrive sur sa droite, il y a accident : il n'y a pas de convention puisqu'il n'y a pas de représentation unique. Ici la pluralité des représentations est dangereuse.

Certes, le caractère arbitraire attribué à une convention implique aussi la pluralité. Pour qualifier une régularité R de convention dans la théorie des jeux, il est nécessaire qu'il existe une régularité R' qui ferait aussi bien l'affaire. Mais cette pluralité n'existe qu'*ex ante*. Les autres équilibres, ou autres régularités, voire autres représentations, sont éliminés par le CK de Lewis ou un processus évolutionniste. Une fois la coordination assurée, la pluralité se dissout jusqu'à disparaître¹⁸. Pour l'Économie des conventions, la pluralité est toujours présente car les individus sont réflexifs, la solution non retenue étant en sommeil, reléguée au second plan et pouvant être activée en situation en fonction de la vision du collectif.

Dans cette approche, comment s'opère alors la coordination ou l'harmonisation des représentations ? Sans adopter pour autant une réponse évolutionniste, un processus de tâtonnement peut s'engendrer grâce au résultat de l'action. Selon que la coordination ait réussi ou échoué, les individus tirent des conclusions différentes quant au partage de la compréhension de leur relation. Les *épreuves de réalité* permettent ainsi aux représentations individuelles de converger par essais/erreurs. Cette convergence n'est toutefois jamais garantie : d'abord parce que l'erreur doit elle-même faire l'objet d'une interprétation ; ensuite parce qu'une coordination réussie peut toujours résulter d'une compatibilité partielle de représentations divergentes ; enfin parce que le désaccord n'est pas toujours qu'affaire de perception (« conflit » cognitif) mais aussi de convictions (conflit « politique »)¹⁹. Ces trois difficultés ont bien plus de chances d'être levées si l'on introduit la communication. Nous

¹⁷ La difficulté de ce jeu réside dans le fait que les deux joueurs ne doivent pas choisir ensemble soit X soit Y, mais l'un X et l'autre Y. Donc la convention doit distribuer les rôles (qui joue X ? qui joue Y ?) en s'appuyant sur une distinction ou une asymétrie claire entre les joueurs, qu'ils sachent quel comportement adopter, quel rôle endosser, en arrivant au croisement.

¹⁸ Au mieux peut-on concevoir la coexistence de deux conventions dans deux sous-réseaux disjoints d'un même réseau (Berninghaus et Schwalbe (1996), Goyal et Janssen (1997)).

¹⁹ En soulignant le rôle des convictions dans les conflits d'interprétations, nous n'entendons pas affirmer que les individus sont rattachés une fois pour toute à des positions dans l'espace des valeurs (ou les espaces de valorisation), mais simplement qu'ils peuvent attacher plus d'importance à une forme de jugement dans une situation particulière. Cet attachement situé peuvent ainsi les conduire à souhaiter rallier les autres à leur point de vue au détriment de la visée première de la coordination. Ils font ainsi passer le contenu de l'accord au premier plan par rapport à l'accord lui-même.

retrouvons le passage de la rationalité interprétative (ou évaluative) à la rationalité argumentative.

Les interprétations sont éprouvées dans l'argumentation²⁰ avec autrui s'appuyant sur *a*) les faits : les résultats antérieurs à l'action (les comportements passés) ; *b*) les représentations en vigueur : la qualification des objets et des dispositifs présents dans la situation ; *c*) les conventions en vigueur : il existe déjà, avant la situation, différentes formes de relations éprouvées par les agents et pouvant servir de référence pour la situation.

L'intervention de l'argumentation dans l'analyse est facilitée par (et légitime) le pari de la pluridisciplinarité prôné par l'Économie des conventions. Bien que l'étude de la structure de l'argumentation concerne directement l'analyse de la coordination (et notamment de la coordination économique), la mise à jour des formes et enchaînements des arguments déployés dans une conversation visant l'accord constitue sans doute un grand détour pour l'économiste²¹. De nombreux développements de la philosophie sont consacrés à cette tâche et permettent d'économiser ce moment de l'analyse. Il existerait un continuum entre argumentation critique et argumentation non critique dont dépendrait la possibilité d'accéder à des mondes intersubjectivement partagés.

La connaissance des structures de l'argumentation permet d'accéder plus sûrement aux contenus concrets des arguments, contenus que la démarche du sociologue (l'enquête de terrain) est la plus à même de capter. Ainsi, le modèle des *Économies de la grandeur* (Boltanski et Thévenot, 1991) fournit, à la suite d'une vaste investigation empirique, les conventions en vigueur les plus générales auxquelles se réfèrent les personnes. Les six *cités*²² en question n'ont valeur universelle ni dans le temps – elles sont le fruit de l'histoire –, ni dans l'espace – il s'agit de représentations partagées par les membres des sociétés « *marquées par la philosophie politique moderne* »²³ –, mais leur stabilité permet de les utiliser pour décrypter la construction des accords les plus généraux (notamment ceux qui concernent l'action publique). La compréhension des conventions qui émergent à un niveau plus local nécessite cependant de relancer l'enquête sur les contenus des arguments mobilisés en situation pour chaque nouveau domaine d'étude. Dans tous les cas, la coordination des représentations des agents est rendue possible par la reconnaissance de leur capacité argumentative.

²⁰ Les individus sont dotés d'une capacité argumentative, cela ne signifie pas qu'ils argumentent de manière incessante.

²¹ Cf. Biencourt (2006) pour un rapprochement entre l'Économie des conventions et le modèle de la conversation de Piore.

²² Il s'agit de la terminologie des auteurs.

²³ Boltanski, Thévenot (1991), p.94.

Qu'en est-il maintenant du degré d'harmonisation de ces représentations ? Contrairement aux approches formalisées où partager des représentations revient à avoir strictement le même ensemble d'information (ou sous-ensemble à l'intersection de deux ensembles), l'Économie des conventions ne conçoit pas les représentations en *extension*, c'est-à-dire par énumération exhaustive des éléments qui les composent. Les représentations sont définies en *intension* : leur explicitation passe par la description d'un élément ou principe caractéristique qui n'épuise pas complètement leur signification²⁴. L'harmonisation des représentations correspond alors, dans la majorité des situations, à une proximité, ou, pour parler comme Wittgenstein, à un *air de famille*, la stricte identité n'étant qu'un cas limite, voir inaccessible.

En résumé, les conventions sont partagées lorsque les représentations individuelles sont suffisamment rapprochées, généralement par le moyen le plus efficace que constitue l'argumentation. Elles sont le résultat de processus d'interprétation caractérisé par la codétermination de ces représentations et des qualifications ou évaluations.

*

Au final, la coordination des représentations, telle la rationalité limitée, est une question intrinsèquement liée au concept de convention, et non pas à une approche plutôt qu'une autre. Bien sûr, des outils et paradigmes différents n'abordent pas de la même façon ces deux questions et y répondent de manière distincte, révélant des conceptions différentes de l'être humain et de ses méthodes de résolution d'un problème, du plus simple au plus complexe (un calculateur naïf, la tête remplie d'évidences sur le monde qui l'entoure, ou un individu qui a besoin de communiquer avec les autres pour comprendre le monde qui reste insaisissable). Ces divergences ne sont pas minimales mais il nous reste à exposer ce qui oppose définitivement les deux approches : le fondement de la résistance des conventions à leur remise en cause, l'efficacité locale ou la normativité, et par extension la dimension politique du projet de l'Économie des conventions.

²⁴ Favereau (2003)

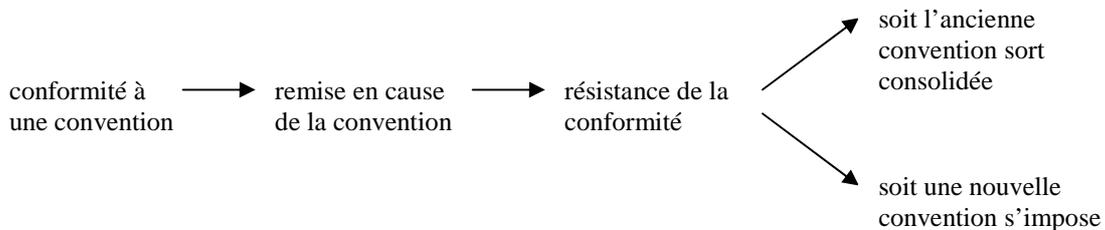
5. La résistance des conventions entre efficacité et normativité

Tous les auteurs reconnaissent le caractère arbitraire des conventions. Mais il existe une autre qualité des conventions transversale à toutes les approches : elles résistent. En effet, l'enchaînement logique qui suit, tel un syllogisme, nous semble vérifié tant en théorie des jeux que dans l'Économie des conventions.

1/ Toute convention, étant arbitraire, peut être remise en question, critiquée par comparaison à d'autres possibles ;

2/ or, parce que les individus ont de bonnes raisons de suivre la convention, la conformité à cette dernière résiste aux critiques et aux comportements déviants ;

3/ par conséquent, l'analyse de la coordination par les conventions n'est pas statique, elle est profondément dynamique et cette dynamique consiste en la répétition de séquences-types :



Ce qui sépare ici les approches, ce sont les « bonnes raisons » invoquées dans le point 2/ pour fonder la résistance de la convention. La dichotomie approche formalisée *v.s.* approche socio-économique ne suffit plus à expliquer les divergences : c'est l'appui ou non – et quel appui – sur une théorie de la justice pour outiller le modélisateur et/ou les agents, alors rendu(s) à même de juger la désirabilité et/ou la normativité de la convention qui font sa résistance. Et la nature des remises en cause de la convention (simple perturbation aléatoire ou forte dénonciation) est fondamentalement liée à cette question.

Une présentation générale des différentes théories des conventions serait donc incomplète si on ne tentait pas d'ordonner les différentes démarches selon le degré de normativité prêtée à la convention. Sur ce dernier point, l'Économie des conventions tient une place qui la caractérise de manière unique, ce que nous développerons par la suite dans une sixième partie.

Une première posture consiste à ne reconnaître aucune qualité normative aux conventions, juste une efficacité locale. En effet, dans le cadre de la théorie des jeux évolutionniste, on pourrait être étonné d'avoir à préciser les « bonnes raisons » de suivre une convention alors que nous l'avons présentée jusqu'à présent comme une solution que chacun a intérêt à

respecter, du fait de la stabilité locale qu'elle procure à une coordination problématique. Sa résistance face aux conventions rivales (les autres équilibres possibles) tient à son efficacité, mais cette efficacité n'est que locale et la résistance se calcule aisément. Si une proportion p d'individus jouent X et une proportion $1-p$ optent pour Y, la résistance de X en tant que convention est $R^* = \frac{a-c}{a-c+d-b}$ (valeur telle que $p = 1-p$) : si X est la convention, tant que moins de R^* % d'individus ne s'y conforment pas, il reste efficace de suivre cette convention²⁵. Si le pourcentage de ces non conformistes dépassent le seuil critique, alors la convention X est remplacée par la convention Y. Ces deux conventions rivales n'ont aucune qualité intrinsèque qui justifie le choix pour l'une plutôt que pour l'autre ; ce sont les conditions initiales et les accidents de l'histoire qui font que telle convention est suivie par tous, et si apparaissent des comportements déviants, ce ne sont pas des esprits critiques, mais des erreurs, des mutants, voire même des bruits, sans rationalité ni même calcul²⁶. Ces erreurs sont primordiales en théorie des jeux évolutionniste, selon qu'elles sont ponctuelles ou continues et stochastiques, elles déterminent la dynamique, ergodique ou non²⁷, et le concept d'équilibre pertinent. Mais en termes de rationalité, elles sont *a priori* très pauvres, à moins de les contraindre de manière très spécifique et controversée comme nous verrons plus loin.

Dans le cadre de la théorie des jeux évolutionniste stochastique, la démarche de Young (1998a) est emblématique de cette posture de la normativité zéro de la convention. Dans la société reproduite, les individus ont un statut d'automate : ils calculent mais ne jugent pas. L'ordre qui émerge est robuste. Les stratégies les plus performantes ont supplanté les moins performantes. Le juste est réduit à un argument d'efficacité. L'ordre qui émerge peut donc être à la fois robuste et injuste. C'est pourquoi Young (1998b) propose une explication de la discrimination en prenant l'exemple de la distribution des sièges dans un bus en reliant la pratique où l'homme cède sa place à une femme enceinte à celle qui voulait que le « noir » la cède à un « blanc ». « *discriminatory norms persist largely because people have come to expect them* » (p. 824). La première convention perdure alors que la seconde a disparu. Ce changement n'est pas imputable à l'affichage de valeurs morales ou à des considérations de justice mais au recours à un critère d'efficacité et de robustesse. Young souligne ainsi la philosophie de la démarche : « *We adopted the hypothesis that changes in convention are driven by the cumulative effect of many small variations in behaviors and expectations, just as*

²⁵ Calcul dans le cas d'un jeu 2x2 ayant deux équilibres de Nash stricts.

²⁶ Les mutants n'ont même pas la rationalité limitée *backward looking* évoquée plus haut.

²⁷ Une dynamique ergodique ne dépend pas des conditions initiales.

biological change is driven by variations in genetic structure. If this hypothesis is correct, the model outlined above gives us grounds for cautious optimism. It suggests that, in the long run, evolutionary forces tend to favour forms of contracts that are economically efficient, and that are more or less egalitarian in their welfare implications » (p. 829-830).

La tentative de Young de saisir, avec les outils de la théorie des jeux évolutionniste, des ordres condamnables comme la discrimination ou la ségrégation est louable et intéressante. S'il s'autorise un « optimisme prudent », c'est parce qu'il considère (comme nous tous) que ces deux conventions ont évolué dans le bon sens. Il est donc muni d'un critère de justice qu'il n'autorise pas aux « individus » qu'il formalise. Ce point est particulièrement révélateur. Toute coordination réelle est impossible sans mobiliser une idée du juste ou de l'injuste.

C'est alors le modélisateur qui plaque sa propre conception du juste sur la coordination qu'il analyse. Telle est bien la posture observée dans la littérature abondante qui se focalise sur les jeux de coordination du type chasse au cerf²⁸. On sait que l'optimum de Pareto constitue la normativité de base de l'économiste. Or, dans un jeu de chasse au cerf, l'équilibre dominant en risque a une plus grande²⁹ probabilité d'émerger que l'équilibre Pareto optimal. En d'autres termes, une « mauvaise convention » peut toujours émerger si on entend par « mauvais » la sous optimalité au sens de Pareto (Larquier et Batifoulier, 2005). La mauvaise convention (ou défaut de coordination) est qualifiée ainsi parce que le modélisateur se donne un critère de justice ce qu'il interdit aux agents de sa théorie. L'enjeu des travaux et articles de ce corpus est alors de trouver les hypothèses à introduire dans le modèle pour qu'émerge la « bonne » convention, Pareto optimale. Des différentes hypothèses déjà répertoriées par Larquier et Batifoulier (2005), une seule implique un début de jugement de la part des agents modélisés : les comportements déviants ne sont plus des erreurs mais des expérimentations (Bergin et Lipman, 1996). Ces auteurs estiment raisonnable de penser que les joueurs sont plus souvent tentés d'expérimenter une nouvelle stratégie dans l'état risque-dominant que dans l'état Pareto optimal³⁰. Les agents non conformistes ne le seraient pas par irrationalité mais par souci d'adopter le comportement globalement meilleur alors que potentiellement

²⁸ Par exemple, parmi ceux qu'on ne cite pas ailleurs dans cette contribution : Ellison (1993), Dieckmann (1999), Ely (2002), Bhaskar et Vega-Redondo (2004).

²⁹ infiniment plus grande dans le cas stochastique avec une probabilité d'erreur tendant vers 0 (Foster et Young (1990), Kandori, Mailath et Rob (1993)).

³⁰ « *In state 0 [Pareto optimal], all agents play strategy 1 and so all always earn the highest possible payoff in the game. So why would players experiment in this state ? By contrast, in state N [risque dominant], players may experiment in hopes of reaching the other (Pareto preferred) Nash equilibrium.* » (p. 947) Techniquement ils génèrent des erreurs asymétriques, dépendantes à l'état du système.

coûteux d'un point de vue individuel³¹. Ces agents ont bien un jugement sur la qualité de la convention, aussi minimal soit-il, celui de l'efficacité globale, au lieu de ne considérer que l'efficacité locale de la conformité. Mais cette modélisation des erreurs présente une incohérence avec la rationalité limitée de la théorie des jeux évolutionniste. L'hypothèse inverse est plus naturelle dans un tel cadre, comme le souligne Young (1998a, pp. 81-82), à savoir expérimenter le comportement sous-optimal car individuellement moins risqué dans toutes les interactions (que le vis-à-vis respecte ou non la convention)³². Attribuer aux agents des jugements sur la convention par cette voie s'avère donc une impasse.

Sugden (1986) propose une voie alternative qui constitue une posture extrêmement originale au sein de la théorie des jeux évolutionniste. En premier lieu, il refuse le recours à un critère de justice externe (utilitariste ou paretien) réservé au modélisateur. L'hypothèse de l'observateur impartial regardant la société et préconisant des actions pour le bien de tous a pour lui quelque chose de condescendant ou de choquant : il l'assimile à l'administrateur colonial venant expliquer à des indigènes comment améliorer leur société, ce qui entre en contradiction avec une démocratie qui devrait tenir compte du point de vue de chacun. Car, selon Sugden, les agents ont bien un jugement personnel – moral ! – sur le fait de suivre les conventions établies. Une convention, qui crée un ordre dans la société, est supportée par des croyances morales : les individus croient qu'ils doivent s'y conformer. « *Mais il n'existe pas de principe indépendant de justice apportant une base rationnelle à ces croyances. La croyance selon laquelle on doit suivre une convention est le produit du même processus d'évolution que celui de la convention-même.* » (ibid, p. 87) En cela, il se rallie pleinement aux théories de la justice hayékiennes : « *Les institutions et les croyances morales, défend Hayek, sont les conséquences non planifiées d'un processus d'évolution.* » (Sugden, 1989, p. 86).

Les deux derniers chapitres de son ouvrage de 1986 sont consacrés à l'exposé de sa théorie de la psychologie humaine qui explique notre capacité à exprimer des jugements moraux³³. L'hypothèse est que nous sommes affectés par ce que les autres pensent de nous, sur le fait

³¹ Si X est une stratégie risque dominée, cela signifie que jouer X contre Y est plus risqué (plus coûteux) que de jouer Y contre X. Il s'agit donc de considérer les conséquences de son choix en cas de non coordination.

³² Dans un environnement où tous chassent des lapins, il devient suicidaire de se mettre à chasser seul un cerf alors que dans une société organisée à chasser collectivement le cerf, il y aura toujours quelques hommes qui se mettront à abandonner leur poste pour attraper un lapin sans y perdre la vie.

³³ Sugden est affirmatif sur ce point : il se défend d'adopter une posture philosophique, sa démarche est celle d'un économiste, ce qui signifie pour lui que l'explication doit être psychologique. Pour démontrer que les agents souscrivent à tel jugement plutôt qu'à tel autre, on ne doit pas recourir à des raisonnements moraux. « *We cannot say that the reason why we tend to believe that killing people is wrong is because killing people is wrong.* » (souligné par l'auteur, p. 154)

que nous avons réalisé ou déçu leurs attentes à notre égard³⁴. Ne pas donner de pourboire à un chauffeur de taxi met mal à l'aise parce que l'on sait que c'est ce qu'il attend, alors qu'en donner à un chauffeur de bus ne vient à l'esprit de personne, puisque ce n'est pas la convention, alors même qu'il ne le mérite peut-être pas moins. « *So other people's expectations of us do matter. They matter because we care what other people think of us. Our desire to keep the good will of others – not merely of our friends, but even of strangers – is more than a means to some other end. It seems to be a basic human desire.* » (p. 152)

Au final, nous nous attendons (*expect*) à ce que nos interactions soient réglées par le suivi de conventions, mais plus encore, nous nous sentons en droit (*entitled*) d'attendre des autres qu'ils suivent les conventions adéquates et nous admettons qu'ils sont en droit d'attendre la même chose de nous. Selon Sugden, il ne s'agit pas d'une question de préférences individuelles, car il ne s'agit pas d'aimer ou de ne pas aimer mais d'approuver ou de désapprouver. « *My position is that any universalizable statement of approval or disapproval is a moral judgment.* » (p. 154) Si une personne ne fait pas la queue et passe devant tout le monde, celui qui perd son tour désapprouve (de fait, il est directement lésé), mais un observateur désapprouvera également (alors qu'il n'est pas lésé) et l'opportuniste se sentira coupable. « *Then my disapproval of queue-jumping is universalizable : it is, on my account, a moral judgment.* » (p. 155)

Un individu peut ainsi formuler des jugements moraux de son propre point de vue : il approuve les bonnes conduites en société que l'histoire a sélectionnées, c'est-à-dire celles qui réduisent les conflits interpersonnels, c'est l'ordre spontané. Les sentiments du juste et de l'injuste sont indifférents à la nature de cet ordre. La normativité de la convention a pour seul fondement le souhait d'éviter les désagréments liés à la non coordination des comportements. Ces désagréments (traduisibles en utilités) éveillent en chacun un sentiment d'injustice, de désapprobation, car il y avait moyen de les éviter : suivre la convention.

La force qui stabilise les conventions est donc double : « *I shall argue that conventions are normally maintained by both interest and morality ; it pays us to keep to conventions and we believe we ought to keep them.* » (p. 155) Par conséquent, si un gouvernement (*welfarist*) prétend modifier une convention établie, les agents considèrent cette intrusion illégitime. « *The conventions by which people resolve disputes come to have the status of moral rights and obligations, any government that tries to overturn these conventions must expect its*

³⁴ Faire ce que les autres attendent de nous n'est pas un argument moral (*moral proposition*) mais de psychologie morale (*psychology of morals*). (p. 153)

actions to be viewed as morally wrong – as illegitimate invasions of individuals' rights. » (p. 176) La dernière phrase de l'édition de 1986 est alors édifiante : « *However much we might wish to deny it, our morality is in important respects the morality of spontaneous order ; and the **morality of spontaneous order is conservative.*** » (souligné par nous, p. 177) La normativité produite par l'ordre spontané est donc sourde à toute critique externe, au nom de l'efficacité ou de la justice.

Les postures en théorie des jeux quant à la qualité de la convention et aux fondements de sa résistance sont donc variées mais elles ont en commun de ne pas doter leurs individus d'une véritable capacité à critiquer³⁵, à faire preuve de réflexibilité par rapport aux conventions auxquelles chacun souscrit.

De fait, il n'y a pas de théorie sur la normativité sans théorie sur ce qu'est la critique. C'est pourquoi dans le programme de l'Économie des conventions, à côté de Keynes, un autre économiste tient une place particulière, Hirschman.

6. Les conceptions de la normativité dans l'Économie des conventions entre premier et second pluralismes

Si l'entrée économique de l'Économie des conventions doit être comprise comme un développement du projet keynésien radical d'une économie de l'incertain, l'approche conventionnaliste (englobant ses entrées économiques et sociologiques) peut quant à elle être présentée comme le développement du projet pluridisciplinaire de Hirschman : une théorie endogène du changement basée sur une analyse sans réduction des valeurs qui fondent la critique. A partir de cette notion de critique, on peut en effet lire quatre dettes de l'Économie des conventions à l'égard de cet auteur.

Dans *Défection et prise de parole*, Hirschman (1970) inaugure la démarche pluridisciplinaire qui deviendra la marque de fabrique de l'Économie des conventions (première dette) consistant à articuler dans un même cadre deux notions qui trouvent leur lieu de développement privilégié dans deux disciplines différentes, en l'occurrence l'économie et la science politique³⁶, et ainsi maintenir le dialogue avec l'orthodoxie tout en l'articulant à des

³⁵ Nous avons sorti Bergin et Lipman (1996) du lot, mais leur hypothèse soulève des problèmes de cohérence avec le cadre de la théorie des jeux évolutionniste qui reste le leur.

³⁶ Pour l'explicitation de la même démarche pour les notions économique de rationalité et sociologique de norme, voir Thévenot (1995).

éléments plus proches du sens commun³⁷. La défection (ou *exit*) est la forme de réaction au mécontentement que connaît la science économique, c'est-à-dire sa sanction marchande par non renouvellement de la transaction ou rupture du contrat. La prise de parole (ou *voice*, ou encore, dans le langage conventionnaliste, *critique*) est la forme de réaction au mécontentement, reconnue, en amont de la sanction du vote, par la science politique, c'est-à-dire sa dimension délibérative. L'idée clef de Hirschman est que la vitalité des organisations (leur capacité à s'améliorer, à résoudre l'apparition de problèmes nouveaux, à apprendre³⁸) dépend du bon usage conjoint de la prise de parole et de la défection car le recours exclusif à l'un de ses deux termes est soit générateur d'une dynamique contre-productive (la défection généralisée produit la disparition de l'organisation plutôt que son amélioration) soit dépourvu de dynamique (ceux qui au sein de l'organisation disposent du pouvoir de décision seront moins enclins à l'améliorer sous le seul coup de la prise de la parole c'est-à-dire en l'absence de menace de défection qui pallie l'asymétrie de pouvoir). L'articulation efficace de ces deux éléments de dynamique, qui passe par la *loyauté*, bien que difficilement réalisé en pratique (ce qui fournit un principe d'explication aux « pannes » des organisations et des sociétés), donne à voir le rôle moteur et créatif de la critique dans la dynamique des collectifs (deuxième dette).

Avec l'ouvrage *Bonheur public et action privée* (Hirschman, 1982), on passe de l'idée de *mécontentement* comme source de la défection ou de la protestation, à l'idée de *déception* comme source de passage de l'une à l'autre de ces formes d'action, ou plus précisément comme source du passage de l'action privée (dont l'objectif est d'améliorer sa place dans le système tel qu'il est plutôt que de chercher à l'améliorer) à l'action publique. Si le mécontentement se mesure à l'aune des préférences individuelles, la déception se rapporte au contraire au rejet du système de préférences lui-même et à son remplacement par l'existence de désirs de second ordre (Frankfurt, 1971) – ou de méta-préférences, préférences sur les préférences (Jeffrey, 1974) – qui permet de concevoir, pour un même individu, une pluralité de système de préférences et des passages discontinus de l'un à l'autre. Ces discontinuités correspondent pour Hirschman au passage de l'action privée à l'action publique.

³⁷ « *Qu'on me pardonne d'aligner tant de mots pour rendre plausible quelque chose qui semble sans doute procéder du plus élémentaire sens commun à mes lecteurs non spécialistes. Le fait est que, par suite d'un long processus de raffinement, l'analyse économique s'est tellement éloignée du sens commun que rétablir le contact entre l'un et l'autre, tout en continuant d'utiliser les concepts de l'économie, n'est pas toujours chose aisée.* » (Hirschman 1982, p.141)

³⁸ Ce thème de l'apprentissage collectif est développé par Favereau (voir en particulier Favereau et Le Gall (2002)) à partir des travaux empiriques d'Argyris (2000).

Nous avons déjà vu qu'avec Boltanski et Thévenot (1991), l'Économie des conventions suppose la pluralité des principes d'évaluation des biens, ou des formes de reconnaissance de la qualité (troisième dette). Les conventionnalistes s'écartent néanmoins du versant appliqué de l'analyse de Hirschman, qui vise une explication endogène de grandes phases historiques de participation à l'action collective et de repli sur soi, en faisant redescendre ce mécanisme vers la micro histoire : les changements discontinus ne s'observent pas seulement dans le temps long, mais aussi dans l'enchaînement quotidien des interactions selon les situations (ce n'est pas le même système de préférences qui est mis au premier plan en famille et sur le marché) et même à l'intérieur des mêmes situations (liens de parenté et questions d'argent peuvent intervenir conjointement dans la même situation, et faire ainsi intervenir l'un ou l'autre des « systèmes » différents de préférences selon le déroulement de l'interaction).

A l'inverse, l'Économie des conventions conserve de l'analyse de Hirschman, non seulement l'explication en terme de préférences discontinues (ou de pluralité) du passage de l'action privée à l'action publique, mais aussi (et c'est la quatrième dette à l'égard de Hirschman) les fondements même de l'action publique. Pour Hirschman, l'action publique se caractérise, en opposition avec la rationalité instrumentale, par une impossibilité de séparer nettement la finalité du processus pouvant y conduire (des moyens mis en œuvre). Le cheminement vers le but et les efforts qui l'accompagnent est en soi une source de satisfactions³⁹...et de déceptions (qui expliquent dans sa lecture historique les moments de repli vers l'action privée). Cette idée qui incite à renoncer à réduire les valeurs aux intérêts est également au fondement de la démarche empruntée par l'Économie des conventions (Boltanski et Thévenot, 1991).

Fonder la critique d'une convention établie sur des valeurs n'a à première vue rien de novateur. Mais avec les *Économies de la grandeur* de Boltanski et Thévenot, on ne se contente pas du niveau des « valeurs » en tant qu'intérêts de « groupe », intérêts qui sont particuliers dans une société pluraliste, on suppose l'existence de « principes supérieurs communs » à tous car il demeure toujours un cœur de normes communes dans une société pluraliste (Dodier, 2005). « *La critique selon le bien commun permet de construire, par conséquent, des accords 'justifiés' au sens fort du terme, que les auteurs distinguent de simples 'arrangements' manière plus locale de composer avec les intérêts particuliers de chacun.* » (*ibid.*, p. 15) Ainsi, il s'agit de prendre au sérieux la capacité des individus à

³⁹ « [O]n ne peut pas vraiment opposer le fait d'œuvrer au bonheur public (de façon concrète) et le fait d'en jouir [...]. L'action orientée vers le public [...] s'apparente ainsi à tout un groupe d'activités humaines qui comportent une recherche de solidarité, de beauté, de connaissance, de salut. Toutes ces activités 'portent leur récompenses en elles-mêmes' [...] Ce qu'implique la confusion entre la lutte et son aboutissement, c'est la disparition de toute nette distinction entre coût et bénéfice, s'agissant d'une action entreprise dans l'intérêt public ; en effet les efforts de la lutte, qui devraient figurer parmi les coûts, s'avèrent être partie intégrante des bénéfices. » (Hirschman, 1982, p.149).

émettre un jugement (ou une critique) détaché des intérêts particuliers. Or l'ordre social est soumis à cette capacité. « *Les agencements sociétaux, dans la mesure où ils sont soumis à un impératif de justification, tendent à incorporer la référence à un type de conventions très générales orientées vers un bien commun et prétendant à une validité universelle, modélisée sous le concept de cité (Boltanski et Thévenot, 1991).* » (souligné par nous, Boltanski et Chiapello, 1999, p. 61) On retrouve là des conventions₁ de type très particulier car elles prétendent à l'universalité tout en étant plurielles⁴⁰. « *Une société donnée est traversée par plusieurs principes de justice incommensurables, et ces principes évoluent temporellement dans leur application et leur interprétation* » (Eymard-Duvernay et al., 2006b, p. 22). L'Économie des conventions peut alors fonder sa théorie politique sur ces principes de justice invoqués pour régler les différends entre les personnes (Eymard-Duvernay, 2001(a), p. 280).

On pourrait répliquer qu'axiomatiser le sens de la justice des agents par le modèle des cités de Boltanski et Thévenot, n'est pas une hypothèse moins « héroïque » que l'hypothèse de rationalité parfaite, si fort décriée par les conventionnalistes, pour expliquer le comportement raisonnable des acteurs économiques réels. Ce serait ignorer le second pluralisme introduit par l'Économie des conventions (Eymard-Duvernay et alii, 2006), certes moins connu que le premier, mais qui intègre bien dans l'analyse le fait que toute coordination dans une organisation, une administration, un foyer ne nécessite pas une montée en généralité puissante ou la lecture assidue des œuvres de Saint Augustin, Bossuet, Hobbes, Rousseau, Smith et Saint-Simon⁴¹.

Comme on l'a souligné avec Dodier, on peut se contenter d'arrangements pour stabiliser une coordination problématique, à savoir un ordre qui ne résisterait pas à la critique « pure » appuyée sur l'une ou l'autre des cités. Le *second pluralisme*, vertical, c'est-à-dire la pluralité des régimes d'engagement (ou des régimes d'action), s'ajoute à la pluralité horizontale des cités ou formes de coordination générale associées au régime de l'action justifiée⁴². Ce second pluralisme hiérarchise les modalités d'engagement dans l'action selon leur plus ou moins grande préparation à la mise en commun, c'est-à-dire selon leur capacité à être étendu à

⁴⁰ Toutes les conventions₁ n'ont cette prétention, par exemple celle de Keynes qui n'en est pas moins porteuse de jugements de valeur : « *l'état présent de l'opinion est supposé 'correct', 'jusqu'à preuve du contraire'. Ce point peut surprendre, mais il est capital pour comprendre l'efficacité propre aux conventions. Celles-ci tendent, par une logique naturelle, à se charger de connotations favorables, généralement morales.* » (Favereau, 1986, p. 254) Ici Sugden ne dirait pas le contraire.

⁴¹ Auteurs de référence respectivement des cités inspirée, domestique, de l'opinion, civique, marchande et industrielle.

⁴² Cette pluralité de régimes d'action est issue des développements de l'entrée sociologique de l'EC (Thévenot, 1990 et 2006, Boltanski, 1990 et Boltanski, Thévenot, 1991, postface). Si son intégration à la branche économique de l'approche n'est pas encore stabilisée, elle y est déjà fortement mise à contribution à travers l'intervention d'un *régime de déplacement* dans le modèle du changement théorisée par Boltanski et Chiapello (1999) et pointée vers une traitement plus systématique d'actions menées hors contrainte de légitimité.

d'autres personnes et d'autres situations jusqu'à la possibilité, pour le régime de justification propre au formes de coordination *générales*, d'être *généralisé* à l'ensemble d'une population. Thévenot (2006) distingue ainsi trois régimes : de la justification, du plan et du familial. A chaque régime, on associe une forme de convention₁, variant selon son degré de généralité, la façon d'arrêter (toujours provisoirement) l'évaluation (clôture du jugement) ainsi que le mouvement de déconvenue par lequel est remise en cause cette évaluation (cf. tableau 4).

**Tableau 4. Présentation des régimes d'engagement
(à partir de Thévenot, 2006)**

Régime	Forme de la convention ₁	Forme du jugement	Clôture du jugement	Mouvement de déconvenue
Régime de justification	La convention ₁ est une convention collective destinée au public <i>modélisée par les cités</i>	Le jugement critique, situé au cœur de la dynamique de l'action justifiable, procède par qualification et argumentation	L'exigence de légitimité dans la coordination réclame un accord sur un cadre général d'évaluation qui garantisse le jugement sur ce qu'il advient, et qui permette de s'entendre sur la révision de ce jugement, sans rupture dans l'interprétation de l'action justifiable	Sentiment d'injustice
Régime du plan	La convention ₁ est une convenance ordinaire	Le jugement porté sur l'accomplissement d'un plan et ses défaillances	La clôture se fait sur un plan d'action suffisamment typique pour être saisi par une autre personne et exprimé dans un langage ordinaire de l'action	Plan d'action inaccompli
Régime du familial	La convention ₁ est une convenance personnelle et locale	L'appréciation d'un geste familial et de ses ratages et dérapages	La clôture se fait à partir d'une appréciation personnelle (corporelle) du succès d'un accommodement	Désappointement diffus à l'égard du proche

Chacune de ces formes d'engagement dans l'action cherche à garantir une forme particulière de bien ; la normativité ne relève pas ainsi toujours du bien commun (cf. tableau 5).

**Tableau 5. La normativité dans le second pluralisme
(à partir de Thévenot, 2006)**

Régime d'engagement	Bien visé qui gouverne l'évaluation	Mode d'appréciation de la réalité au regard du bien
Régime de justification	<u>Bien commun</u> : Le bien s'étend jusqu'aux limites d'une commune humanité, c'est un bien commun (concurrence, efficacité, renom, solidarité, confiance, inspiration). La légitimité d'un tel bien et de la forme d'appréciation qu'il gouverne répond à une grammaire exigeante du sens du juste et de l'injuste.	L'engagement est apprécié selon un ordre de <i>grandeur</i> légitime qui s'adosse à une spécification du <i>bien commun</i> . La réalité n'est probante que pour autant qu'elle est <i>publiquement qualifiée</i> selon cette grandeur en termes de prix, d'efficacité, de renom, etc. La personne trouve des gages de son engagement dans la disposition de ces choses qualifiées, dans un <i>dispositif</i> de leur agencement cohérent.
Régime du plan	<u>Intention réalisée</u> : Le bien peut se clore plus localement sur la réussite individuelle dans l'accomplissement normal d'un plan d'action, c'est-à-dire sur l'heureux exercice de la volonté d'un individu doué d'autonomie et capable de se projeter avec succès dans l'avenir.	L'engagement est apprécié au regard de la réalisation de l'action (planifiée). La caution de l'engagement table sur des fonctionnalités convenant à l'action normale guidée par le plan
Régime du familial	<u>Aise</u> : Le bien peut être encore plus personnel : bien-être éprouvé dans la commodité d'un entourage	L'engagement est apprécié sur la base d'un commerce familial avec les entours. Les cautions de l'engagement sont des repères ponctuels qui spécifient seulement certaines attaches particulières déposées par l'usage dans un environnement de proximité.

Dans la perspective du second pluralisme, Thévenot compare deux entreprises où l'organisation du travail est principalement orientée, dans l'une, par des principes industriels, dans l'autre, par un engagement familial. Toutefois, comme le fait remarquer l'auteur, de même que la « *première organisation ne peut fonctionner uniquement à partir du régime public de grandeur industrielle [...] [s]ymétriquement, la seconde organisation ne serait pas une entreprise si elle ne reposait que sur le régime de familiarité. Ce régime doit être complété par des modes de coordination faisant appel à un régime plus public permettant des équivalences et des évaluations générales* » (Thévenot, 2006, p. 137). Le cadre construit à partir du régime de l'action justifiée reste donc pertinent pour appréhender les entreprises dans leur diversité. L'appui sur les objets qualifiés et les dispositifs, qui relèvent de ce régime, s'avère de plus indispensable pour une appréhension empirique détachée de l'observation en situation (bien que rarement suffisante pour une identification statistique qui appelle, selon les sources, des approximations bien plus délicates encore).

L'étude des procédures de recrutement ont également conduit Eymard-Duvernay et Marchal (1997) à proposer une typologie des conventions de qualité du travail (ou conventions de compétence) qui s'écarte des formes de coordination recensées par Boltanski et Thévenot. Les conventions de compétence rendent aussi compte de formes d'évaluation locales, qui ne respectent pas les contraintes de généralité du jugement (les contraintes de justice)⁴³. Cette typologie est suffisante pour étudier l'activité spécifique des recruteurs⁴⁴, mais non pour épuiser la question de l'évaluation du travail au sein de l'organisation, ni, *a fortiori*, pour caractériser les principes directeurs du fonctionnement de l'organisation, c'est-à-dire pour expliciter sa convention₁. On peut ainsi réserver le terme de convention de compétence à la caractérisation de l'activité des recruteurs et opter pour celui de convention de qualité pour caractériser la convention₁ dans l'entreprise. Cette dernière comprend un principe d'évaluation transversal aux biens et aux personnes présentes dans l'entreprise.

*

Une telle introduction de la question de la justice dans la coordination s'oppose donc à la perspective hayekienne de l'ordre spontané. L'individu de l'Économie des conventions connaît l'altérité (Postel et Sobel, 2006). La figure de l'autre est le moteur de la coordination. Il s'agit donc bien de « se coordonner avec » l'autre et non comme chez Hayek de « coordonner » des activités, au sens d'une concaténation (Klein, 1997). Se coordonner avec l'autre n'est pas réductible à un exercice physique comme s'il s'agissait pour le marcheur du jeu du rendez-vous d'uniquement faire mouvoir ses jambes. Il importe aussi de se représenter l'autre protagoniste, la situation et l'autre dans cette situation. On n'agit pas de la même façon suivant que l'on a rendez-vous avec un parent ou un banquier. L'ordre conventionnel qui s'en suit n'est pas un ordre spontané. Il s'agit d'un accord construit entre les personnes qui tient nécessairement compte du jugement de valeur. La coordination a besoin de sens.

Conclusion

La dimension conventionnelle de la coordination renvoie à la dimension incertaine de la coordination. Parce que le calcul ne suffit pas à résoudre les défauts de coordinations et/ou de coopération, les conventions sont des régularités, des précédents, des dispositifs cognitifs

⁴³ Eymard-Duvernay (2001(b)) a néanmoins proposé de caractériser le degré plus ou moins équitable de telles conventions en fonction de trois paramètres : de valeur, d'inégalités et de renouvellement des épreuves.

⁴⁴ Dans la même logique, Lemieux (2000) reconstitue des régimes d'action spécifique pour étudier l'activité des journalistes.

collectifs déjà là pour résoudre ce qui ne peut l'être par deux agents séparés, isolés (sans appartenance à un collectif) et parfaitement informés de tous les états de la nature à venir. La convention est un concept assez général de stabilité locale (valable au sein d'un réseau, d'un collectif) dynamique (c'est une stabilité qui se répète) pour les situations en incertitude. Mais cela ne suffit pas à caractériser la convention : du fait de son « arbitraire », elle peut être critiquée, or en « régime de croisière », elle ne l'est pas du fait de son efficacité ou de sa normativité. C'est le traitement de la nature de la remise en question des conventions et du pourquoi de leur résistance, qui dessinent selon nous les frontières infranchissables séparant les différentes approches de la coordination par les conventions. De la qualité normative ou non des conventions se déduit des économies politiques non comparables ni par leurs résultats, ni par leur ambition : Young ne veut pas expliquer pourquoi les « noirs » ne cèdent plus leur place aux « blancs » dans les bus américains, mais Boltanski et Chiapello ont cherché à expliquer la transformation du capitalisme en réaction aux critiques des acteurs.

Bibliographie

- Argyris C., 2000, *Savoir pour agir. Surmonter les obstacles à l'apprentissage organisationnel*, Dunod.
- Batifoulier Ph., 2001, *Théorie des conventions*, Economica.
- Bergin et Lipman, 1996, « Evolution with State-Dependent Mutations », *Econometrica*, vol. 64, n° 4, p. 943-956.
- Berninghaus S.K. et U. Schwalbe, 1996, « Conventions, Local Interaction, and Automata Networks », *Journal of Evolutionary Economics*, 6, 297-312
- Bessis, F., C. Chaserant, O. Favereau et O. Thévenon, 2006, « L'identité sociale de l'homo conventionalis », in Eymard-Duvernay (éd.), *L'économie des conventions – méthodes et résultats. Tome I : débats*, La Découverte, pp.181-196.
- Bhaskar, V. et F. Vega-Redondo, 2004, « Migration and the Evolution of Conventions », *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol 55, n° 3, November, p. 397-418.
- Biencourt O., 2006, « Une économie de l'interprétation des règles: Piore et l'économie des conventions », in Eymard-Duvernay (éd.), *L'économie des conventions – méthodes et résultats. Tome I : débats*, La Découverte, pp. 211-228.
- Boltanski L. et E. Chiapello, 1999, *Le nouvel esprit du capitalisme*, nrf essais, Gallimard.
- Boltanski L. et L. Thevenot, 1991, *De la justification : les économies de la grandeur*, Gallimard : 483 p.
- Boltanski L., 1990, *L'amour et la justice comme compétence*, Paris, Métailié.
- Dang A-T. et P-A. Mangolte, 2002, « Endogénéisation des règles sociales et évolutionnisme culturel chez Friedrich A. Hayek », *L'Actualité économique*, vol 78, n°3.
- Dieckmann T., 1999, « The Evolution of Conventions with Mobile Players », *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 38, n° 1, January, p. 93-111.

- Dodier N., 2005, « L'espace et le mouvement du sens critique », *Annales. Histoire et sciences sociales*, n°1, janvier-février, pp. 7-31.
- Dupuy J.-P., 1989, « Convention et Common Knowledge », *Revue Économique*, vol.40, n°2, pp. 361-400.
- Dupuy J.-P., F. Eymard-Duvernay, O. Favereau, A. Orléan, R. Salais et L. Thévenot, 1989, Introduction au numéro spécial « Economie des Conventions », *Revue Economique*, vol 40, n°2 : pp. 141-145.
- Ellison G., 1993, « Learning, Local Interaction, and Coordination », *Econometrica*, vol. 61, n° 5, September, p. 1047-1071.
- Ely J., 2002, « Local Conventions », *Advances in Theoretical Economics*, vol. 2, n° 1, p.1-31.
- Eymard-Duvernay F., 1989, « Conventions de qualité et formes de coordination », *Revue Economique*, vol. 40, n°2, pp 329-360.
- Eymard-Duvernay F., 2001(a), « L'économie des conventions a-t-elle une théorie politique ? », in Batifoulier, *Théorie des conventions*, Economica, pp. 279-297.
- Eymard-Duvernay F., 2001(b), « Principes de justice, chômage et exclusion : approfondissements théoriques », in *Des marchés du travail équitables? Une approche comparative France Royaume-Uni*, Bessy et alii (éds.), p. 271-297.
- Eymard-Duvernay F., O. Favereau, A. Orléan, R. Salais et L. Thévenot, 2006(a), « Valeurs, coordination, rationalité. Trois thèmes mis en relation par l'Économie des conventions. » in Eymard-Duvernay (éd.), *L'économie des conventions – méthodes et résultats. Tome I : débats*, La Découverte, pp.23-44.
- Eymard-Duvernay F., O. Favereau, A. Orléan, R. Salais et L. Thévenot, 2006(b), « Des contrats incitatifs aux conventions légitimes. Une alternative aux théories économiques néo-libérales. » in Eymard-Duvernay (éd.), *L'économie des conventions – méthodes et résultats. Tome II : développements*, La Découverte, pp.17-42.
- Eymard-Duvernay F. et E. Marchal, 1997, *Façons de recruter. Le jugement des compétences sur le marché du travail*, Métailié.
- Favereau O., 1986, « La formalisation du rôle des conventions dans l'allocation des ressources », dans Salais, R. et L. Thévenot (eds), *Le travail. Marchés, règles, conventions*, Paris, Economica, pp 249-268.
- Favereau O., 1988, « La Théorie générale : de l'économie conventionnelle à l'économie des conventions », *Cahiers d'économie politique*, n°14-15, pp.197-219.
- Favereau O., 1997, « Rationalité », in Simon Y. et Joffre P. éds., *Encyclopédie de gestion*, 2ème édition, pp. 2794-2808.
- Favereau O. 2003, « La pièce manquante de la sociologie du choix rationnel », *Revue Française de Sociologie*, 44(2), pp. 71-91.
- Favereau O. et J.-M. Le Gall, 2003, « Règles, normes et routines », dans *Encyclopédie des ressources humaines*, sous la direction de Allouche et alii, Vuibert : pp. 983-996.
- Foster D. et H. P. Young, 1990, « Stochastic Evolutionary Game Dynamics », *Theoretical Population Biology*, vol. 38, n°2, p. 219-232.
- Frankfurt H. G., 1971, « Freedom of the Will and the Concept of a Person », *The Journal of Philosophy*, vol. 68, n°1, pp. 5-20.
- Garrouste P., 1994, « Carl Menger et Friedrich A. Hayek à propos des institutions : continuité et ruptures », *Revue d'Économie Politique*, vol 104, n°6.
- Geanakoplos J., 1992, « Common knowledge », *Journal of Economic Perspectives*, vol.6, n°4, p.33-82.

- Ghirardello A., 2003, « *La discrimination sur le marché du travail : du problème de coordination à l'égalité dans l'emploi* », Thèse pour le doctorat, Université Paris X-Nanterre.
- Gilbert M., 1990, « Rationality, Coordination and Convention », *Synthese*, vol. 84, pp. 1-21.
- Gomez P-Y., 1998, « De quoi parle-t-on lorsque l'on parle de conventions ? », introduction au Séminaire sur la théorie des conventions, Université de Nantes.
- Goyal S. et M. Janssen, 1996, « Can We Rationally Learn to Coordinate ? », *Theory and Decision*, vol. 40, pp. 29-49.
- Goyal S. et M. Janssen, 1997, « Non-Exclusive Conventions and Social Coordination », *Journal of Economic Theory*, vol. 77, n° 1, p. 34-57.
- Jeffrey, R. C., 1974, « Preference Among Preferences », *The Journal of Philosophy*, vol. 71, n°13, pp. 377-391.
- Hayek F. A., 1945, *Les routes de la servitude*, PUF.
- Harsanyi J.C. et R. Selten, 1988, *A General Theory of Equilibrium Selection in Games*, MIT Press.
- Hirschman A., 1970, *Défection et prise de parole*, traduction française 1995, Fayard éditions.
- Hirschman A., 1982, *Bonheur public et action privée*, traduction française 2006, Hachette Pluriel Référence.
- Janssen M., 1998, « Focal Points », *New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, MacMillan.
- Kandori M., Mailath G.J. et R. Rob, 1993, « Learning, Mutation, and Long Run Equilibria in Games », *Econometrica*, vol. 61, n° 1, p. 1019-1045.
- Keynes J.M., 1936, *Théorie Générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, traduction française 1968, Payot.
- Keynes J.M., 1937, « The general theory of employment » *Quarterly Journal of Economics*, vol 51, pp. 209-23.
- Klein D., 1997, « Convention, Social Order, and the Two Coordinations », *Constitutional Political Economy*, 8.
- Koumakhov R., 2006, « Herbert Simon et l'économie des conventions », in Eymard-Duvernay (éd.), *L'économie des conventions – méthodes et résultats. Tome I : débats*, La Découverte, pp. 197-210.
- de Larquier G. et Batifoulier Ph., 2005, « Peut-on suivre de mauvaises conventions ? Coordination et Pareto-optimalité », *Économie appliquée*, tome LVIII, n°1, pp. 5-32.
- Le Moigne J.-L., 1997, « L'économie entre énergétique et pragmatique: évolution, rationalité et téléologie », *Economie Appliquée*, tome L, n° 3, pp. 53-69.
- Leibenstein H., 1982, « The Prisoner's Dilemma in the Invisible Hand: an Analysis of intra Firm Productivity », *The American Economic Review*, vol 72, n° 2, p. 92-97.
- Lemieux C., 2000, *Mauvaise presse. Une sociologie compréhensive du travail journalistique et de ses critiques*, Paris, Métailié
- Lewis D., 1969, *Convention. A Philosophical Study*, Harvard University Press, Cambridge.
- Mailath G., 1998, « Do People Play Nash Equilibrium ? Lessons from Evolutionary Game Theory », *Journal of Economic Literature*, vol. 36, n° 3, p. 1347-74.
- Marciano A. et M. Pellisier, 2003, « La théorie de l'évolution culturelle de Hayek à la lumière de la « descendance de l'homme », de Darwin », *Économie et sociétés, série histoire de la pensée économique*, 33, pp. 2121-2143.

- Maynard Smith J. et G.R. Price, 1973, « The logic of Animal Conflict », *Nature*, n°246, pp. 15-18.
- Miller S., 1990, « Rationalising Conventions », *Synthese*, vol. 84, p. 23-41
- Orléan A., 1988, « L'auto-référence dans la théorie keynésienne de la spéculation », *Cahiers d'Économie Politique*, n°14-15, 1988, 229-242.
- Orléan A., 2002, « Le tournant cognitif en économie », *Revue d'économie politique*, Vol. 112, n°5, pp. 717-738.
- Postel N. et R. Sobel, 2006, « Quelle théorie hétérodoxe de l'acteur économique » in Eymard-Duvernay (éd.), *L'économie des conventions – méthodes et résultats. Tome I ,Débats*, La Découverte, pp.131-150.
- Reynaud J-D., 2003, « Ordre social et normativité ordinaire », Réflexion III in de Terssac (éd.), *La théorie de la régulation sociale de Jean-Daniel Reynaud*, La Découverte, pp. 241-249.
- Reynaud J-D. et N. Richebé, 2006, « Règles, conventions et valeurs. Plaidoyer pour la normativité ordinaire », *Revue Française de Sociologie*, à paraître.
- Richebé N., 2000, « Intérêts et limites de l'usage de la notion de règle en économie : un éclairage par la comparaison de Hayek à l'économie des conventions » *Cahiers d'économie politique*, n°36, pp. 71-98.
- Salais R. et M. Storper, 1993, *Les mondes de production*, éditions de l'EHESS.
- Salais R., 1989, « L'analyse économique des conventions du travail », *Revue Economique*, vol. 40, n°2, pp 199-240.
- Schelling T., 1960, *The strategic of conflict*, Harvard University Press.
- Sugden R., 1986, *The Economics of Rights, Co-operation and Welfare*, Basil Blackwell.
- Sugden R., 1989, « Spontaneous Order », *Journal of Economic perspectives*, n°3, pp. 85-98.
- Thévenot L., 1990, « L'action qui convient », in Pharo et Quéré (dir.), *Les formes de l'action. Sémantique et sociologie*, série « Raisons pratiques », n°1, Editions de l'EHESS, pp. 36-69.
- Thévenot L., 1995, « L'action en plan », *Sociologie du travail*, vol XXXVII, n°3, pp. 411-434.
- Thévenot L., 2006, *L'action au pluriel, Sociologie des régimes d'engagement*, Paris, La Découverte, collection Textes à l'appui, série « politiques et sociétés ».
- Van der Lecq F., 1996, « Conventions and Institutions in Coordination Problems », *De Economist*, 144, n°3, pp.397-428.
- Young H. P., 1993, « Evolution of conventions », *Econometrica*, 61, pp. 57-84.
- Young H. P., 1996, « The economics of convention », *Journal of Economic Perspectives*, 10, 2, pp. 105-122.
- Young H. P., 1998(a), *Individual Strategy and Social Structure : An Evolutionary Theory of Institutions*, Princeton University Press.
- Young H. P., 1998(b), « Social norms and economic welfare », *European Economic Review*, 42, pp. 821-830.