



**HAL**  
open science

## De la convention et de ses usages

Philippe Batifoulier, Guillemette de Larquier

► **To cite this version:**

Philippe Batifoulier, Guillemette de Larquier. De la convention et de ses usages. Batifoulier. Théorie des conventions, 2001. hal-01591785

**HAL Id: hal-01591785**

**<https://hal.science/hal-01591785v1>**

Submitted on 22 Sep 2017

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

# **Théorie des conventions**

**Philippe Batifoulier (éd.)**

**2001**

**Paris : Economica**

# SOMMAIRE

## **PRÉFACE**

Olivier FAVEREAU

## **Introduction – De la convention et de ses usages**

Philippe BATIFOULIER et Guillemette de LARQUIER

## **PREMIÈRE PARTIE –**

### **LA CONVENTION COMME OBJET THÉORIQUE**

#### **Chapitre 1. – Aux origines de la théorie économique des conventions : prix, règles et représentations**

Camille CHASERANT et Olivier THÉVENON

#### **Chapitre 2. – Peut-on se coordonner sur une base arbitraire ? Lewis et la rationalité des conventions**

Daniel URRUTIAGUER, Philippe BATIFOULIER et Jacques MERCHERS

### **DEUXIÈME PARTIE - L'APPROCHE STRATÉGIQUE DES CONVENTIONS**

#### **CHAPITRE 3. – La convention en théorie des jeux**

Philippe BATIFOULIER et Guillemette de LARQUIER

#### **CHAPITRE 4. – La dynamique des conventions en théorie des jeux**

Guillemette de LARQUIER, Philippe ABECASSIS et Philippe BATIFOULIER

#### **CHAPITRE 5. – Rivalité et coexistence des conventions dans les jeux évolutionnistes**

Guillemette de LARQUIER et Frédéric GANNON

### **TROISIÈME PARTIE - L'APPROCHE INTERPRÉTATIVE DES CONVENTIONS**

#### **CHAPITRE 6. – L'Économie des conventions : l'affirmation d'un programme de recherche**

Olivier BIENCOURT, Camille CHASERANT et Antoine REBÉRIOUX

#### **CHAPITRE 7. – Interprétation et fondement conventionnel des règles**

Philippe BATIFOULIER et Olivier THÉVENON

#### **CHAPITRE 8. – La dynamique des conventions entre consensus et conflit**

Antoine REBÉRIOUX, Olivier BIENCOURT et Pascal GABRIEL

#### **POSTFACE - L'Économie des conventions a-t-elle une théorie politique ?**

François EYMARD-DUVERNAY

## INTRODUCTION

---

# De la convention et de ses usages<sup>1</sup>

*Philippe BATIFOULIER, Guillemette de LARQUIER*

On échange des cadeaux en fin d'année par convention. Ecrire de gauche à droite, rouler à droite ou encore s'arrêter lorsque le feu est rouge sont des conventions. Les individus d'un même groupe de travail mobilisent aussi des conventions de façon à déterminer le moment et la durée de la pause mais aussi leur niveau d'effort, comme "ne faire que x pièces à l'heure". Il est également conventionnel de donner un pourboire à certaines catégories d'employés. Dans un autre ordre d'idées, sélectionner "l'élite de la nation" par une adresse en mathématiques est purement conventionnel, on aurait pu choisir la maîtrise de l'histoire ou de la poésie. Enfin, fixer la mesure de la pauvreté d'un pays au pourcentage de la population ayant un revenu inférieur à 60% du revenu médian est une autre convention, de nature statistique. Il est évident que l'on pourrait sans fin allonger cette liste de conventions, que nous suivons pour régler les petites et grandes décisions du jeu social.

Une convention est suivie et perpétuée car elle va simplement de soi, elle s'impose naturellement aux acteurs et ceux-ci ne songent même pas qu'elle pourrait être différente. Respectée parfois avec une forte régularité, la formulation de la convention reste cependant floue et son origine incertaine. On trouvera difficilement des fondations unanimement reconnues à la convention. De plus, la convention n'a pas besoin d'être

---

1. Nous remercions Frédéric Gannon pour sa participation à la rédaction de certains passages de cette introduction.

---

optimale pour s'imposer. Qui dit que la conduite à droite est meilleure

que la conduite à gauche ? La convention se présente donc souvent comme une solution arbitraire aux contours mal définis.

Les conventions ne constituent pas un nouvel objet d'étude pour les sciences sociales. Elles se sont depuis longtemps interrogées sur la nature des mécanismes qui permettent d'assurer la coordination entre les individus sur une base arbitraire et mal définie. Les économistes ont découvert le concept beaucoup plus tard. Ce n'est que depuis une quinzaine d'années environ que l'on a mis en avant le fait que l'activité économique était influencée par des règles de nature particulière, nommées "conventions". Il est vrai que faire une théorie de l'arbitraire et de l'indéfini en économie pose de sérieux problèmes. Pour l'analyse économique standard, on ne peut en effet rien dire d'un tel phénomène car il ne peut s'accorder *a priori* avec l'hypothèse de rationalité. On ne peut pas nier la réalité de la convention mais elle n'a pas sa place dans le champ de l'économie.

Toutefois, si l'on en juge par la quantité et la qualité de travaux scientifiques, français et étrangers, consacrés actuellement à l'étude des conventions, cette période est maintenant révolue. Des recherches, de plus en plus nombreuses, témoignent de l'insertion grandissante de cette notion dans le domaine de l'économie. S'il s'agit uniquement, par une modélisation plus sophistiquée, d'être plus réaliste en ajoutant des conventions à côté d'autres formes de coordination (comme les contrats), sans que cela change les résultats fondamentaux des modèles initiaux, l'effort d'insertion relève d'un pur héroïsme gratuit. En revanche, si intégrer le concept de convention dans l'outillage économique entraîne un changement profond de la compréhension des phénomènes économiques, on peut alors s'attendre aussi à un renouvellement dans la manière de faire de la politique économique. On comprend alors qu'il existe un réel enjeu dans le travail de présentation, de critique et d'exploration de la "théorie des conventions" que propose cet ouvrage.

## **1. LA CONVENTION : DE L'OBJET QUOTIDIEN AU CONCEPT SCIENTIFIQUE**

### **1.1. Définir une convention**

Dans l'usage ordinaire du mot, une convention permet de prendre une décision sans raisons apparentes. Il suffit que les autres, auxquels on prête crédit ou intérêt, soient suspectés de prendre la même décision. Pour saluer quelqu'un, je tends la main droite parce que je m'attends à ce que l'autre en fasse autant, sans avoir besoin de rechercher une explication de ce geste. Le suivi de la convention se contente d'une préférence pour la conformité.

A la différence de la routine, par exemple, une convention n'a de sens que dans un collectif. On peut suivre une routine tout seul mais il faut être au moins deux pour que la notion de convention soit pertinente. Le respect de la convention est un moyen de se mettre en phase avec les autres. L'attitude qui va de soi, dont rend compte la convention, n'est donc pas automatique. Dans certaines circonstances, on tend la main pour dire bonjour, dans d'autres "on fait la bise".

Le collectif étant identifié, une convention préconise un comportement sans que l'individu ait besoin d'explicitement les motifs qui le poussent à adopter un tel comportement. Plus exactement, l'effort de volonté ou de mémoire permettrait d'expliquer la décision, mais cet effort n'est pas nécessaire. Suivre une convention ne nécessite *a priori* pas d'autres justifications que "c'est comme ça !". Il n'est pas besoin d'argumenter pour faire la pause café avec ses collègues à 10 heures 30 pour que cette pause ait lieu, même si en cherchant bien on trouverait peut-être des raisons pour que la pause se tienne à cet instant précis.

D'autres moments dans la matinée auraient pu tout aussi bien faire l'affaire. Suivre une convention, c'est sélectionner une possibilité parmi des choix alternatifs. Cette sélection ne repose pas sur un argumentaire serré. En ce sens, la convention est *arbitraire*. L'important est que la convention coordonne les comportements (tout le monde devant la machine à café à 10 heures 30) plutôt que le contenu même de la convention (10 heures 30). La forme est plus importante que le fond.

C'est pourquoi, la solution retenue peut toujours être potentiellement mauvaise. Un observateur extérieur ne comprendrait pas forcément le choix de 10 heures 30. L'acteur peut également juger négativement la

règle. Il peut se dire par exemple que 10 heures 30 est trop proche de son café du réveil. Une façon de souligner "l'arbitrarité" du concept dans le langage de l'économie est d'insister sur la possible sous-optimalité de la solution. La convention reste arbitraire pour les acteurs comme pour un observateur extérieur.

Une extension de cette caractéristique arbitraire est le *vague de la définition de la convention*. La convention est une forme d'accord non explicite. Elle prescrit le comportement à adopter sans avoir la forme d'un règlement écrit objectif auquel on peut toujours se référer. Cependant, on peut souvent décrire une règle conventionnelle par une ou plusieurs phrases. La convention n'est donc pas pour autant totalement implicite.

Le point central est qu'il n'y a pas de formulation convenue ou consacrée de la convention. Ceci est imputable au fait qu'une règle fonctionne comme convention parce qu'elle a perdu la trace de ses origines. On n'a jamais su, ou on ne sait plus, pourquoi on s'habille de telle façon dans telle entreprise ou pourquoi l'alliance se met à l'annulaire gauche. Il n'est toutefois pas impossible de connaître les origines de ces pratiques et un historien pourrait nous renseigner.

L'important est que la connaissance éventuelle de la convention est sans effet sur son application. Sous ces conditions, la convention n'a pas de passé. Devant l'impossibilité de se référer à un passé instructif, on ne peut jamais savoir pourquoi on suit une convention (Burge, 1975)<sup>2</sup>. Si une règle est une convention, alors on n'a pas besoin de l'identifier en tant que convention. Rares sont ceux qui s'interrogent sur la véracité du moment de la pause et l'acte de naissance de cette pratique à l'instant où ils se rendent à la machine à café. L'installation de la convention apparaît souvent comme un accident. "*Les conventions ne sont pas déterminées par des lois biologiques, psychologiques ou sociologiques. Les conventions apprises par une personne donnée sont des "accidents historiques"*" (Burge, 1975, p 254).

On ne peut pas non plus se référer aux lois juridiques pour définir une convention. En effet, *la convention n'a pas besoin de menaces explicites de sanctions*, à l'inverse de la règle de droit. Les tribunaux ne sont pas compétents pour sanctionner le non-respect de la convention. Cependant, violer la convention peut provoquer des désagréments qui tiennent à la culpabilité ou à la désapprobation sociale.

Dans un collectif de travail, les tenues vestimentaires sont souvent conventionnelles. Dans telle entreprise, il va de soi que les hommes

---

2. Burge voit dans cette indétermination une conséquence de l'arbitraire. Merci à R. Koumakhov de nous avoir signalé cette référence.

### *Introduction*

doivent porter une cravate ou un costume. Dans d'autres, le port du col ouvert ou du jeans apparaît comme plus adéquat. Chacun peut néanmoins avoir intérêt, ou envie, de changer de tenue vestimentaire ou d'apparence physique et de venir un matin avec les cheveux teints en bleu. L'individu déviant sait qu'il ne sera pas traîné devant les tribunaux par ses collègues pour un tel acte. Ce n'est donc pas la sanction explicite qui permet d'expliquer le suivi de la convention. Mais, le regard réprobateur de l'autre et la peur du blâme qui lui fait suite, exprimée par la honte ou la culpabilité, joueront ce rôle. Il y a donc une pression implicite à suivre une convention, plus exactement une menace implicite de sanctions en cas de non-respect. Peu importe que la sanction en elle-même soit formelle, informelle, explicite ou implicite. L'important est que la menace soit toujours possible bien que jamais explicitée<sup>3</sup>.

Il est temps de résumer nos propos. L'encadré 1 propose une définition de la convention en tant que règle de comportement.

#### **Encadré 1 : La convention comme règle de comportement**

La convention est une règle particulière qui coordonne les comportements. Cette convention présente trois caractéristiques.

*L'arbitraire.* La convention est arbitraire au sens où il existe d'autres possibilités pour se coordonner. Le fait de ne pas avoir conscience d'adopter une solution particulière suspend l'explicitation des raisons d'agir quand la coordination est réussie.

*Le vague de la définition.* Même si l'on peut parfois en donner une énonciation explicite, il n'existe pas de formulation officielle, ou consacrée, de la convention. La connaissance éventuelle de son histoire est sans effet sur son application.

*L'absence de menaces explicites de sanctions.* La convention n'a pas besoin d'être soutenue par des menaces explicites de sanctions en cas de non-respect, mais l'existence d'une menace implicite de sanctions est envisageable.

### **1.2. La convention : des petites aux grandes décisions**

Comme on a pu l'apprécier, notre présentation de la convention, mobilisant l'expérience commune, s'applique aux petites décisions : dire bonjour, s'arrêter aux feux rouges ou encore faire la pause café. Ces décisions sont faciles à repérer parce qu'elles touchent à la vie quotidienne. Mais elles ont à l'évidence un caractère limité. Le théoricien des conventions est-il alors réduit à être un théoricien de la pause café ou

---

3. La sanction serait bien formelle et très explicite si notre original était licencié par un employeur hostile à la fantaisie, alors qu'il est fort vraisemblable que la menace de licenciement pour teinte bleue des cheveux n'a jamais été explicitée.



du code de la route ? Notre réponse est bien évidemment négative, sinon cet ouvrage n'existerait pas. Pour preuve, nous nous proposons d'exposer trois exemples très différents de "grandes décisions" s'appuyant sur des conventions : la fixation d'une référence universelle du temps, les comportements d'achat et de vente sur les marchés financiers et l'évaluation des compétences au moment du recrutement.

"Chacun voit midi à sa porte": en l'absence d'une référence de temps universelle, le temps est local, donné par le soleil, donc par la nature. Tant que les activités humaines prenaient place dans un espace limité, tant que la distance ne jouait qu'un rôle mineur dans les échanges, la société s'est accommodée de la multiplicité des temps locaux. C'est à l'avènement de l'ère industrielle, en Angleterre, que s'est fait jour le concept d'uniformisation d'un étalon de temps universel. L'analyse que propose Zerubavel (1982)<sup>4</sup> de la genèse du Temps Universel révèle que le *British Post Office* fut, à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle, la première institution à instaurer un standard de temps valide sur l'intégralité du territoire, motivée par le besoin crucial de coordination de son réseau de service public sur l'heure *Greenwich Meridian Time* (GMT), réputée la plus fiable. Plus tard, au milieu du XIX<sup>e</sup>, le développement conjoint du chemin de fer et de l'industrie fit de la ponctualité – donc de la mesure exacte du temps – une notion centrale. Le train eut pour effet de mettre en contact des communautés distantes, qui durent alors se mettre d'accord sur une mesure commune du temps. Le temps "naturel" est ainsi devenu sociologique comme l'affirme Zerubavel (1982, p. 20). A la même époque, aux Etats-Unis, sous l'initiative privée des compagnies de chemin de fer, le besoin se fit sentir d'une normalisation du temps, rendue encore plus cruciale du fait de l'immensité du territoire. La généralisation de cette question au niveau international suscita la Conférence Internationale sur le Méridien, qui se tint en 1884 à Washington. Vingt-cinq pays y participèrent pour débattre et décider du système de temps universel, en répondant à deux questions : *i*) comment traduire le temps solaire, fondamentalement continu, en une mesure discrète? *ii*) si la solution des vingt-quatre fuseaux horaires était adoptée, quel serait le fuseau de départ et, question corrélée, dans quel sens serait décomptées les heures (l'heure de Londres devrait-elle être *en avance* de cinq heures sur celle de New-York, ou de dix-neuf heures *en retard*?<sup>5</sup> L'arbitraire prévalait donc. Cette conférence enfanta notre *convention* de système de temps universel, les

---

1. Nous remercions Olivier Favereau d'avoir attiré notre attention sur cette référence.

5. Le corollaire de ce problème est celui du lieu de changement de jour. Dans le roman d'Umberto Eco (*L'île du jour d'avant*, Grasset, 1996), un homme sur un bateau abandonné regarde l'île voisine, qui fait partie des îles Salomon. Entre eux, le 180<sup>ème</sup> méridien, et il se pose une étrange question : "*l'île qu'il voit devant lui n'est pas l'île d'aujourd'hui, mais l'île d'hier*"...

## *Introduction*

---

pays l'ayant adoptée sans être sous l'emprise de menace de sanctions en cas de non-respect<sup>6</sup>. Il est donc remarquable que ce système – tel qu'il est observé aujourd'hui – se soit imposé par adhésion volontaire des acteurs et ajustement graduel, l'arbitraire pesant sur sa conception ayant par la suite fait place à une norme internationale valide.

Tournons-nous maintenant vers le champ spécifiquement économique pour démasquer l'aspect conventionnel de décisions peut-être moins spectaculaires mais influençant une grande partie de l'économie mondiale : les comportements d'achat et de vente sur les marchés financiers. Orléan (1999) propose une explication des crises financières en termes de convention s'opposant à celle de la théorie orthodoxe. Sur un marché financier, les investisseurs isolés ne disposent pas d'un repère commun qui leur permettrait de déterminer sans ambiguïté leurs actions. "[...] *l'opinion du marché est à la fois l'objet, ce que chacun cherche à anticiper, mais également le produit, ce qui émerge des opinions individuelles lorsqu'elles sont tournées chacune vers la découverte de l'opinion majoritaire*" (p. 59). Ainsi la rationalité des investisseurs est-elle non seulement spéculative mais aussi autoréférentielle. Or, cette autoréférentialité entraîne une dynamique mimétique d'opinions menant à l'unanimité ; le groupe se donne à lui-même une croyance, une convention qui supplée l'absence initiale de références communes. "[La convention] *oriente l'action des intervenants ; elle donne une direction à leurs anticipations privées qui, sans elle, regarderaient dans tous les sens*" (*ibid.*). Néanmoins, certains spéculateurs, défiants par rapport à la croyance du marché, peuvent par l'adoption de comportements contraires éroder la convention jusqu'à la détruire. Toujours par mimétisme, cela crée une panique parmi les investisseurs qui ont perdu leur référentiel commun. "*Avant la crise, la théorie de la convention nous dit que les agents vont maintenir leurs anticipations et que les prix ne vont pas incorporer les primes de risque qu'impliquerait objectivement la situation. Cette déconnexion d'avec les données fondamentales est également présente après la crise, mais sous la forme d'un excès inverse*" (p. 185). Le krach boursier du 19 octobre 1987 est un bon exemple de disparition d'une convention haussière suivie d'un mouvement de panique. Jusqu'à ce qu'une nouvelle convention apparaisse et stabilise de nouveau les anticipations et le marché financier...

Enfin, on peut exposer un dernier exemple de grande décision prenant place cette fois-ci sur le marché du travail : le recrutement. Pour juger de

---

6. "En dépit du fait que l'ensemble des délégués avaient été autorisés à représenter leur gouvernement, les pays n'étaient aucunement contraints de mettre en place partiellement ou intégralement les résolutions adoptées par la Conférence" (*Proceedings of the International Meridian Conference*, 1884, pp. 65-66, cité par Zerubavel, 1982)

la qualité des candidats à un emploi, le recruteur ne dispose pas de la mesure de leur productivité marginale, pur concept théorique ; il cherche plutôt à évaluer leurs compétences. Or, Eymard-Duvernay et Marchal (1996) soulignent que "*le langage des compétences n'est pas unifié dans une échelle unique permettant d'ordonner les candidats*" (p. 29). Selon que le recruteur mobilise les titres scolaires, les traits de caractère personnels, les recommandations issues d'un réseau de connaissances, ou encore leur intuition, soit quatre registres de jugement différent, les candidats sont différemment valorisés. Eymard-Duvernay et Marchal utilisent alors la notion de conventions de compétence "*pour marquer la pluralité de ces registres, entre lesquels le recruteur doit arbitrer*" (*ibid.*), chacune de ces conventions impliquant une conception générale de l'entreprise. Nous sommes loin de la référence universelle du temps et de sa nécessaire unicité ; en effet, les auteurs insistent sur l'indispensable pluralité des conventions de compétence, le recruteur devant fréquemment passer de l'une à l'autre pour équilibrer son jugement. Si, au contraire, le recruteur adopte de manière exclusive une seule convention, sa décision est déséquilibrée car elle renvoie à une seule représentation de la société et à un seul jugement de qui est compétent et qui ne l'est pas. Par exemple, "*considérer que la compétence est transversale aux activités, stable et ancrée dans les personnes* [convention de compétence selon les aptitudes], *induit un risque de discrimination*" (p. 224). Finalement, de cette approche "conventionnaliste" du marché du travail, on peut déduire qu'une économie, selon la convention de compétence qu'elle privilégie, n'exclut pas de l'emploi les mêmes catégories de personne et ne crée pas le même type de chômage.

On l'a montré, la notion de convention s'applique aussi bien aux petites qu'aux grandes décisions. Cette large surface d'application a ainsi permis de réaliser de nombreuses applications à de multiples champs de l'économie (Cf. encadré 2)

## Introduction

### **Encadré 2 : Domaines d'application de la théorie des conventions**

Les analyses effectuées dans cet ouvrage se positionnent toutes sur un plan uniquement théorique. Mais on aurait tort d'en déduire que la théorie des conventions n'a pas suscité de travaux appliqués, voire empiriques. Il existe une large palette de domaines d'application possibles de la notion de convention, comme le prouve la liste de travaux suivante, pourtant loin d'être exhaustive<sup>7</sup>

*Économie du travail* : Bessy (1993) sur les licenciements, Saunier (1993) et Eymard-Duvernay et Marchal (1996) sur le recrutement, Ghirardello (2001) sur la discrimination, Salais (1989) sur les conventions de chômage et de productivité, Thévenon (2001) sur le travail féminin.

*Théorie des organisations et de la firme* : Koumakhov (1996) sur les formes de coordination dans les entreprises russes, Vincent-Lancrin (1998) sur l'organisation du travail dans une entreprise du BTP, Rebérioux (2001b) sur le gouvernement d'entreprise, Gomez (1994) sur la gestion de la qualité.

*Économie industrielle* : Biencourt (1996) sur le transport routier, Sylvander et Biencourt (2000) sur la négociation des normes sur les produits animaux.

*Économie de la santé* : Gadreau (1992), Batifoulier (1999) et Batifoulier et Thévenon (2000) sur l'éthique professionnelle, Béjean et Peyron (1997) sur les politiques de santé.

*Économie de la culture* : Urrutiaguer (2001) sur les institutions théâtrales; Moureau et Sagot-Duveaurox (1992) sur le marché de l'art.

*Économie de la finance* : Orléan (1999) sur les crises financières.

*Comptabilité nationale* : Desrosières (1993) sur les conventions statistiques

### **1.3. Deux grandes visions de la notion de convention**

Les conventions fournissent des solutions à des problèmes de coordination qui nécessitent aussi bien des petites décisions que des choix importants. S'agit-il de la même convention à chaque fois ? Intuitivement, on peut penser que les grandes décisions mobilisent un concept de convention plus fort que les petites. On ne recrute pas un candidat comme on se positionne sur le bon côté de la route.

Dans le premier cas, le choix peut impliquer un jugement de valeur qui définit ce qu'est un "bon" candidat. Il engage donc un élément normatif. Dans le second cas, l'élément normatif semble inexistant et la convention paraît suivie par unique intérêt. La seule sanction possible est celle de l'échec de coordination. On roule à droite et l'autre à gauche. L'accident sanctionne le non-respect de la convention. Chacun a alors intérêt à respecter la convention indépendamment de toute préférence pour un sens de conduite routière. Il suffit d'observer dans quel pays on est pour savoir comment conduire. Il n'est nul besoin de savoir ce que

---

7. Nous avons certainement oublié des références. Que les auteurs non cités veuillent bien nous en excuser.

pense le conducteur qui vient en sens contraire, quelles sont ses préférences et ses convictions.

La convention est alors respectée par conformisme et indépendamment de sa propre valeur. Elle est suivie spontanément par l'observation de ce que font les autres et la mise en correspondance avec les autres. Elle ne comporte aucun élément normatif.

Dans cette perspective, Lewis (1969, p. 3) reprend l'exemple des deux rameurs de Hume (1740) pour illustrer le problème standard de la coordination des actions de deux individus : ils n'ont pas besoin de se faire des promesses pour ramer de concert. La convention s'apparente ici à une sorte de réflexe. Chacun se cale spontanément sur le tempo de l'autre. Le canot avance alors grâce à cet ordre spontané. Ce réflexe a les mêmes propriétés que celui qui consiste à respirer, à la différence importante près que le second ne résout pas un problème de coordination.

Cette vision humienne de la convention, interprétée par Lewis, serait alors clairement instrumentale. Elle prétendrait que les actions coordinatrices sont motivées par l'intérêt personnel. Ramer en cadence permet de faire avancer le canot, ce qui est l'intérêt bien compris de chacun. La convention serait, dans cette logique, un moyen particulier de poursuivre son propre intérêt.

En fait, pour Hume, la *convention* – terme qu'il associe systématiquement à celui de *agreement* dans le passage dont est extrait l'exemple des rameurs – repose sur l'anticipation de réciprocité du comportement et de l'action entre individus de la même société. Ils connaissent ainsi le "*sens commun de l'intérêt*" ou le "*sens général de l'intérêt commun*" qui les conduit à régler leurs comportements selon "*certaines règles*" (Hume, 1740, vol.III, 2, 2, p. 90). Pour Hume, comme le souligne Postel (2000), la force de l'histoire fait tenir ensemble les individus parce qu'ils ont intérêt à respecter les habitudes communes qui les lient. Autrement dit, pour l'auteur du *Traité sur la Nature Humaine*, l'intérêt individuel est compatible avec l'intérêt collectif à condition que chacun soit convaincu que cela est permis par le suivi de "*certaines règles*" donc, *de facto*, les règles "conventionnelles". Si chacun a conscience de cette équivalence, vaguement apparentée à la notion smithienne de main invisible, alors la société peut faire l'économie de la promesse (ou engagement) préalable à l'interaction entre deux individus. Cette efficacité constatée de l'accord ou convention ("*agreement or convention*") sans promesse est argumentée par Hume dans les termes suivants : "*les promesses elles-mêmes [...] naissent des conventions humaines*". Autrement dit, il est redondant de suggérer que la promesse puisse jouer un rôle crucial dans l'ordre social ; celui-ci est assuré par l'accord spontané entre individus sur le respect d'un corpus de "*règles*"

### *Introduction*

---

consacré par l'expérience et l'habitude. La célèbre référence aux rameurs de Hume illustre que l'ordre spontané – la coordination évoquée par Lewis – obtenu par accord ou convention en l'absence de toute promesse, rend compatible intérêt individuel et intérêt collectif<sup>8</sup>.

Pour résumer, la convention au sens de Hume est un accord général, sans promesse, assurant l'ordre social à la condition expresse que les actions de chacun fassent référence à celles de l'autre en comptant que l'autre accomplisse "quelque chose". L'exemple des rameurs n'est donc pas une allégorie de l'ordre spontané atteint implicitement par deux individus quelconques de la même société. Si l'on se réfère à l'analyse que Hume propose avant de présenter cet exemple (Hume, 1740, vol.III, 2, 2), chacun des deux rameurs sait parfaitement que son partenaire se comportera exactement comme lui, c'est-à-dire selon la "convention" s'appliquant à leur situation, prescrivant qu'il doit ramer en cadence, à un rythme se mettant en place de manière spontanée.

Weber va plus loin dans cette vision prescriptive de la convention. Pour lui, la convention est "*une coutume dont la "validité" est approuvée au sein d'un groupe humain et qui est garantie par la réprobation de tout écart*" (1971a, p. 69). Toute convention implique une sanction potentielle en cas de non-respect. La nature de cette sanction permet de distinguer la convention de la règle de droit. La convention n'a pas besoin d'*appareil de coercition*, c'est-à-dire de contrainte juridique confiée à un groupe. Cette absence de sanctions juridiques n'affaiblit pas la force de la convention au contraire. "*L'existence d'une convention peut être souvent beaucoup plus déterminante pour le comportement d'un individu que la présence d'un appareil de coercition juridique car, dans un nombre incalculable de relations personnelles, l'individu dépend entièrement de la bonne volonté de son entourage, qui est accordée tout à fait librement et n'est garantie par aucune autorité, ni naturelle, ni surnaturelle*". (Weber, 1971b, p.24)

"L'ordre conventionnel" ne mobilise aucune sanction prédéterminée applicable par des individus spécialisés (police, justice, etc.) mais sa violation est dissuadée par l'anticipation d'une *réprobation générale* dont

---

8. Cependant, dans le court chapitre introductif de son ouvrage, qui propose une théorie "*dans la lignée de celle de Hume, dans sa discussion sur l'origine de la justice et de la propriété*" (Lewis, 1969, p. 3), "*Lewis donne au concept de Hume une dimension analytique qu'il n'avait pas*" et "[...] *d'une certaine manière, extrait le concept de convention de la temporalité historique, irréductible à la logique dans laquelle Hume l'avait conçue. Lewis fait jouer à ce concept un rôle absolument différent de celui que lui faisait jouer Hume*" (Postel, 2000, p. 229)

---

les effets peuvent être autant sinon plus durement ressentis par l'individu réprouvé, mis au ban ou à l'index<sup>9</sup>.

Ainsi, voler est non seulement réprouvable mais sanctionné par le droit, tandis que mettre ses coudes sur la table ne déroge qu'à la bienséance, cela ne mobilise pas d'instance coercitive mais peut provoquer des réflexions désagréables qui engagent des émotions. Weber emploie le terme de "*boycott social*" pour signifier le risque important qu'encourt celui qui ne respecte pas la convention.

La convention, au sens weberien, n'est pas suivie spontanément. Son respect est subordonné à l'existence de sanctions qui dépassent le cadre de l'intérêt bien compris pour mobiliser la menace d'une désapprobation sociale. Ce type de conception met clairement en avant un élément normatif dans la définition de la convention.

En s'appuyant sur certaines visions traditionnelles de la convention, nous avons repéré deux types de conventions. Le premier type, exposé par Hume, définit la convention comme un substrat à la promesse. La convention est alors suivie, par intérêt certes, mais par intérêt commun. Elle définit donc un ordre spontané qui émerge de l'intérêt bien compris qu'ont les acteurs à la suivre. Cette vision s'inscrit donc dans la tradition smithienne de l'économie à condition de considérer non pas l'intérêt uniquement privé mais de lui substituer une notion d'intérêt général.

La convention humienne n'a pas besoin de sanction, à la différence du deuxième type de convention que l'on peut repérer dans la vision proposée par Weber ; plus exactement, dans le premier cas la sanction est réduite à l'échec de coordination. Pour Weber, la convention est nécessairement associée à la notion de sanction sociale. Il souligne ainsi le risque de désapprobation sociale qu'encourt celui qui déroge à la convention. Cette dernière n'est alors respectée que sous la menace implicite d'une sanction. La convention existe uniquement parce que les individus perçoivent qu'il faut la suivre. L'exclusion du groupe, l'ostracisme, la pression des pairs, etc. sont autant de raisons qui peuvent pousser les individus à respecter la convention.

L'existence d'une sanction, qui n'est pas assimilable à une contrainte juridique, introduit un élément normatif dans la définition de la convention, comme le souligne Weber. En effet, celle-ci suppose l'existence d'un ordre préétabli, même s'il n'est pas définitif, qui prescrit les attitudes à suivre ou à ne pas suivre. L'adjonction d'une sanction à la convention lui donne une dimension prescriptive.

---

9. La convention est donc, selon Weber, appuyée indirectement par des moyens de coercition exercés "collectivement" par le groupe. Sa violation n'entraîne aucune suite "légale".

En s'appuyant sur cette comparaison entre Hume et Weber, nous cherchons à **distinguer deux approches de la convention : l'approche stratégique et l'approche interprétative**. Celles-ci proposent une analyse des deux niveaux de convention que nous avons recensés en mobilisant à la fois la notion d'intérêt bien compris et celle de sanction. L'approche stratégique fait un usage intensif de la première notion et minimise le rôle de la seconde. Elle se focalise sur la vision de la convention en terme d'ordre spontané. L'approche interprétative relativise la recherche de l'intérêt privé et privilégie la conception de la convention qui introduit un élément normatif.

L'approche stratégique des conventions, qui est développée dans la deuxième partie de l'ouvrage, modélise la convention avec le langage de la théorie des jeux. Elle s'inspire, au moins pour ses bases, de la vision de la convention du logicien Lewis. Elle mobilise les outils familiers à l'économiste, en particulier l'hypothèse de rationalité qu'elle est néanmoins parfois conduite à amender. La convention est vue comme le résultat d'une interaction stratégique. Elle est définie comme une règle de comportement qui permet aux individus de se coordonner ou de coopérer.

Dans l'approche interprétative, les conventions ne sont pas seulement des règles de comportement. Elles sont aussi des modèles d'évaluation qui permettent d'interpréter toutes les règles. Les règles peuvent ainsi être jugées grâce au recours à la notion de convention et recouvrent donc une dimension normative. Les individus se trouvent ainsi dotés d'une capacité d'interprétation. La convention est donc, comme l'avait déjà suggéré Keynes, un moyen de coordination des représentations sur les comportements. Dans cette optique, il est nécessaire de reconnaître le caractère procédural de la rationalité des individus, tout en leur prêtant une capacité sémantique. Suivre une règle, c'est en chercher le sens. L'approche interprétative propose donc une analyse sémantique des règles, par opposition à l'analyse syntaxique de l'approche stratégique.

Cette opposition entre syntaxe et sémantique va ainsi jouer un rôle important dans la problématique de l'ouvrage. En se plaçant uniquement du point de vue de la syntaxe, on ne se focalise que sur une certaine forme de validité sans s'intéresser au caractère signifiant ou à la portée de la décision adoptée. La convention sera ainsi appréhendée uniquement de part sa fonction de coordination des comportements. L'approche stratégique offre une conception resserrée de la convention. Dans la mesure où elle applique le langage traditionnel de l'économie à la définition ordinaire de la convention, on peut considérer que l'approche stratégique des conventions fournit la conception "conventionnelle" de la convention dans la science économique contemporaine.



L'approche interprétative considère que l'on ne peut pas se contenter du seul niveau de la syntaxe si l'on veut donner un sens à la notion de convention. La différence entre syntaxe et sémantique est celle entre le grammairien et l'écrivain. Si l'on considère que *"le meilleur grammairien du monde ne fera pas un bon écrivain s'il ne dispose pas de la sémantique nécessaire"* (Batifoulier et Reberieux, 2001, p. 15), alors il faut reconnaître l'apport d'une vision sémantique des conventions. Doté de ce point de vue, on s'intéresse à la signification de ce qui est prescrit, en s'inscrivant d'emblée dans la sphère normative. La convention n'apparaît plus alors uniquement comme le moyen de coordonner des actions, il s'agit avant tout d'un moyen de coordonner les représentations et avec elles, les individus inscrits dans un collectif.

Le tableau suivant se propose de synthétiser ces différences. La suite de cette introduction présentera plus longuement la distinction entre ces deux approches.

**Tableau 1 : Approche stratégique versus approche interprétative**

<b>Approches</b>	<b>Stratégique</b>	<b>Interprétative</b>
Définition générique de la convention	Règle	Règle et principe normatif
Niveau de la coordination	Les comportements	Les comportements et les représentations
Critère de rationalité	Substantielle ou, éventuellement, limitée	Procédurale
Auteur de référence	Lewis	Keynes
Branche de la linguistique mobilisée	Syntaxe	Sémantique

## **2. PRÉSENTATION DE L'OUVRAGE**

### **2.1. Présentation de la première partie**

Dans la première partie, nous distinguons deux pères fondateurs à la théorie économique des conventions : Keynes et Lewis.

Dans le chapitre 12 de la Théorie Générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie, Keynes utilise la notion de convention pour expliquer les prises de décision sur les marchés financiers<sup>10</sup>. Le mot convention n'est

---

10. Les travaux d'Orléan cités plus tôt sont dans la droite ligne de cette application.

### *Introduction*

---

pas utilisé par hasard, pour faire le bonheur des "conventionnalistes" d'aujourd'hui en quête de caution. La notion de convention est au cœur du projet de Keynes. La preuve en est que ce chapitre 12 fut rédigé le premier, seul vestige d'un premier projet plus radical, abandonné pour l'exposé d'une thèse plus pragmatique et donc plus acceptable par la communauté économique, passée à la postérité sous le sigle ISLM<sup>11</sup>.

Davies (1994), dans un séillant ouvrage sur la pensée philosophique de Keynes, montre comment le célèbre économiste a abandonné le concept d'intuition pour celui de convention, notion centrale de la *Théorie Générale*. Le Keynes philosophe est jeune, ses travaux philosophiques s'arrêtent avec son choix définitif pour l'économie. Il est alors très influencé par les cours de Moore qu'il suit à Cambridge et adopte son concept d'intuition pour expliquer comment se forme un bon jugement individuel. Savoir si un jugement est bon relève, selon Moore, d'une intuition directe inanalysable qu'il est inutile et impossible d'argumenter (Davies, 1994, p. 103). Dans *My Early Beliefs*, Keynes, plus âgé, critique ce qu'il considère être une erreur. "*En fait, conclut Keynes, les jugements individuels nécessitent un ancrage dans "des standards traditionnels et conventionnels et des règles de conduites inflexibles". La nature humaine n'est pas telle que l'on puisse attendre d'elle un exercice "d'intuition directe inanalysable" sans peur de se tromper, et le seul moyen disponible pour corriger les erreurs dans un jugement consiste dans les conventions, standards et règles accumulés dans une société*" (Davies, 1994, p. 104)<sup>12</sup>.

"*Parce que l'on forme son jugement sur un sujet donné avec en tête ce que pensent les autres sur le même sujet et parce que les autres font simultanément de même, le jugement et l'intuition sont toujours de nature conjecturale et anticipative. Dans ce cadre, les conventions et les règles sociales fonctionnent de manière normative en ce sens [...] qu'elles constituent des points de référence sur lesquels s'établit le système de jugement interdépendant*" (Davies, 1994, p. 155). La convention est donc un point fixe dans un croisement infini d'anticipations individuelles qui se regardent, une représentation commune stabilisatrice. Sur cette notion de convention, Keynes va alors fonder sa thèse : le chômage massif consécutif à la Grande crise n'est pas dû à un taux de salaire trop élevé mais à un taux d'intérêt trop élevé, le niveau de ce second prix résultant d'une convention et non d'un calcul purement économique.

---

11. Cf. Favereau (1985).

12. Ailleurs, Davies (p. 71-72) note que l'on retrouvera chez Wittgenstein, collègue et ami de Keynes à Cambridge, le même développement intellectuel, s'attachant à l'importance des règles et des conventions et jugeant inadapté le concept d'intuition individuelle, pour comprendre le langage.

Tout étudiant en sciences économiques sait que le sous-emploi keynésien est dû à une insuffisance de la demande effective (pourtant point d'équilibre sur le marché des biens). Une composante de cette demande est constituée des investissements des entrepreneurs. Si le taux d'intérêt est élevé, l'effort d'investissement sera faible ainsi que la demande effective et les besoins en main-d'œuvre : il en résulte du chômage. Or le taux d'intérêt n'est pas directement fixé par la productivité marginale du capital à long terme, mais plutôt par le comportement des spéculateurs sur le marché financier qui partagent une croyance selon laquelle "*l'état actuel des affaires*" va perdurer. Cette "*convention de continuité*", dont Keynes souligne le caractère arbitraire, permet les prises de décisions sans atermoiements infinis car chacun pense que le marché va continuer à fonctionner demain comme hier. Or ce processus de fixation d'un prix, au fondement conventionnel, n'a aucune raison de mener au taux d'intérêt qui, via l'investissement et la demande effective, induirait le plein-emploi.

Cette vision de la convention chez Keynes est développée dans le chapitre I qui l'oppose à l'absence de prise en considération des règles dans la théorie de l'équilibre général. On montre que la substitution progressive de la notion de règle à celle de prix, et par conséquent la relativisation du pouvoir coordinateur du marché, a constitué la condition nécessaire au statut scientifique de la notion de convention. Mais cette condition n'est pas suffisante. Il a fallu un renouvellement des conceptions de la rationalité en économie : le passage de la rationalité paramétrique à la rationalité stratégique d'une part, et celui de la rationalité parfaite à la rationalité procédurale d'autre part, ont permis de mieux saisir l'objet convention.

Le chapitre I s'appuie sur ces amendements aux deux hypothèses de base de la théorie économique (la coordination par le marché et la rationalité) pour montrer comment la théorie économique en est venue à s'intéresser à la notion de règles. Il distingue, à la suite de Searle (1995), les règles constitutives des règles régulatrices. Cette distinction fournit la clef de lecture de deux types de conventions. Les premières s'appuient sur la définition de Keynes en termes de représentation, les secondes mobilisent les concepts de l'analyse stratégique et se fondent sur la notion d'anticipation, plus familière à l'économiste.

L'idée de représentation suggère celle de monde commun. Or, on ne peut anticiper un monde commun. De plus, la notion de représentation n'est pas limitée par le nombre de personnes avec lesquelles il faut se coordonner alors que celle d'anticipation suppose un nombre réduit de personnes. Comme la théorie des jeux met généralement en scène un nombre limité de joueurs et n'a pas de préoccupation de monde commun,

### *Introduction*

---

elle offre le décor adéquat à une définition de la convention en termes d'anticipations. Dans ce cadre, la convention peut être définie comme *"une coordination des anticipations qui reposent sur un équilibre de Nash en stratégie pure, dans des circonstances où plusieurs équilibres de Nash en stratégie pures sont possibles et comme la régularité de comportement que l'équilibre représente"* McAdams (2001, p.6).

Le chapitre II développe cette définition en mobilisant le travail du logicien Lewis (1969). Lewis apparaît comme la référence obligée en théorie des conventions. Même s'il est avant tout un théoricien de la sémantique des mondes possibles et a cherché à résoudre des problèmes de philosophie du langage, il a fourni la base nécessaire au développement de la notion de convention en théorie des jeux. En particulier, il a permis de faire de la convention, une règle de comportement efficace. La chapitre II explicite ainsi la façon dont ce projet a servi à amarrer la notion de convention à l'hypothèse de rationalité mobilisée en économie.

Selon Lewis, la convention est nécessaire à des individus rationnels qui cherchent à résoudre un problème de coordination. Il s'appuie donc logiquement sur les jeux de coordination de Schelling (1960) et l'étend aux situations récurrentes qui exigent plus qu'un point focal. Il définit la convention en terme de régularité de comportement où chacun se conforme au comportement qu'il croit que l'autre adoptera. La préférence pour la conformité suffit à assurer le respect de la convention. Autrement dit, la convention est modélisée en terme de solution d'un jeu de coordination, ce qui lui permet d'entrer dans l'outillage analytique des économistes.

Enfin, le chapitre développe les critiques externes adressées à Lewis, qui tiennent pour l'essentiel à la mobilisation de l'opérateur "savoir commun". Il expose également les critiques internes remettant en question le "raisonnement réplicatif", selon lequel la "force du précédent" est le gage d'une coordination présente réussie.

Malgré ces critiques, le travail de Lewis reste incontournable et il est à l'origine de nombreux développements de théorie des jeux dont rend compte la deuxième partie.

---

## **2.2. Présentation de la deuxième partie**

Dans la deuxième partie de cet ouvrage, nous regroupons sous le label "approche stratégique des conventions" un ensemble de travaux dont le dénominateur commun est l'outil analytique utilisé, à savoir la théorie des jeux, qui détermine fortement la compréhension que l'on peut avoir de la convention. Ici, il s'agit d'une solution à une interaction stratégique entre joueurs maximisateurs de gains. Nous rattachant par la méthode aux travaux de Lewis, nous n'aurions pourtant pas pu qualifier cette approche de lewisienne pour deux raisons. D'abord, parce qu'elle dépasse les situations envisagées par Lewis (les problèmes de coordination) pour s'intéresser aux problèmes de coopération. Ensuite, parce que les hypothèses mobilisées concernant la rationalité des joueurs et la temporalité de leurs actions vont au-delà de celles privilégiées par Lewis.

Le chapitre III présente le premier type d'extension, les chapitres IV et V le second.

Dans le chapitre III, la convention est définie comme solution à une action collective fondée sur des choix de stratégie individuels, isolés ou encore non coopératifs. Autrement dit, la convention résout une interaction où existent des considérations de coordination (les agents ont un avantage mutuel à atteindre un résultat donné du jeu – d'où l'idée d'action collective), sans exclure pour autant des problèmes de conflits (chaque joueur peut avoir un intérêt personnel à dévier unilatéralement d'un résultat donné). On montre alors que des joueurs rationnels ont intérêt à suivre une convention, qu'elle soit équilibre de Nash (comme chez Lewis) ou non (comme dans les interactions à la Leibenstein), car selon les cas, l'action collective est réussie au sein ou hors d'un équilibre du jeu. On parlera respectivement de convention interne et de convention externe.

Par la suite, le lecteur comprendra que par approche stratégique des conventions, on n'entend pas que la convention résulte systématiquement de calculs stratégiques sophistiqués. Dans le chapitre IV, où la question de l'émergence et de l'évolution des conventions est posée, il apparaît que la théorie des jeux évolutionnistes est la modélisation la plus cohérente pour expliquer que tel ou tel comportement devient conventionnel dans une population. Or, cette théorie a importé de la biologie (son domaine d'origine) l'idée d'une évolution par la sélection naturelle des gènes ou comportements qui s'adaptent le mieux à leur environnement. De la sorte, on ne s'intéresserait plus aux processus de choix individuels, mais seulement à la distribution des stratégies dans la population, sachant que la variation de la part de chaque stratégie  $i$  dans la population dépend de l'ampleur avec laquelle cette stratégie  $i$  fait

### *Introduction*

---

mieux ou moins bien que la moyenne. Le raisonnement est directement systémique. De l'approche de Lewis, il ne reste plus que l'argumentaire utilitariste puisque, même si l'on abandonne l'hypothèse d'agents rationnels anticipant le résultat de leurs interactions, la dynamique du système se déduit *in fine* de la matrice des gains. Dans ces conditions, fallait-il plutôt qualifier cette approche des conventions d'instrumentaliste, voire d'utilitariste, et non de stratégique ? C'était cette fois-ci trop s'éloigner de Lewis et renier les véritables fondements de l'approche : rationaliser la notion un peu trop malléable de convention à l'aide de la théorie des jeux. Tout simplement, le fait qu'en passant de la théorie des jeux statiques à la théorie des jeux évolutionnistes, l'on perde le niveau des décisions stratégiques individuelles, est une faiblesse de l'approche évolutionniste qui se répercute ici.

La lecture du dernier chapitre de cette partie apportera peut-être un soulagement à celui que ces dernières lignes n'auront pas convaincu. En effet, le chapitre V fait un tour d'horizon des derniers travaux en théorie des jeux évolutionnistes se réclamant ouvertement de la théorie des conventions. On observe alors une maturation progressive des hypothèses : en même temps que l'on introduit une localisation en réseau des joueurs et/ou des interactions (d'où des effets de voisinage dans la population), on restitue aux joueurs une règle de décision individuelle (certes avec l'usage d'une rationalité altérée). Bien sûr, les joueurs ne sont pas de fins stratèges, mais plutôt des calculateurs myopes et assez naïfs, néanmoins la dynamique du système et des conventions est à présent guidée par le recensement des résultats de toutes les interactions interindividuelles. A ce stade, il ne s'agit plus tant de montrer que les agents ont intérêt à suivre le comportement conventionnel, que de prédire quelle stratégie s'imposera comme convention, sachant qu'il existe une rivalité entre des conventions potentielles ordonnées en termes d'optimalité. Le débat revient alors à cerner les caractéristiques du jeu qui entraîneront soit l'émergence de la convention maximisant l'utilité de tous, soit celle d'une convention sous-optimale mais moins risquée en cas d'interaction avec des agents faisant défaut à la convention. Deux critères s'opposent : la Pareto-optimalité et la domination en risque. Un jeu met tout particulièrement en scène cette rivalité entre conventions optimales et dominantes en risque : la Chasse au cerf, interaction très librement inspirée d'une parabole de Jean-Jacques Rousseau.

Finissons cette présentation en soulignant que la Chasse au cerf est à l'approche stratégique des conventions actuelle ce que la conduite à droite ou à gauche est à Lewis, et le choix d'un lieu de rendez-vous à Schelling. Une preuve en est que cette histoire de cerfs, de lièvres et de chasseurs constitue le fil rouge des trois chapitres. Peut-être même ce jeu

---

viendra-t-il un jour détrôner le dilemme du prisonnier pour formaliser les situations d'actions collectives fondées sur des décisions individuelles conflictuelles. L'échec de l'action collective ne sera plus si facilement systématique mais seulement possible.

### **2.3. Présentation de la troisième partie<sup>13</sup>**

La troisième partie de l'ouvrage n'a pas de configuration archétype qui constituerait le fil rouge de son argumentation. Elle ne peut en avoir car elle ne cherche pas à rendre compte de l'objet convention en tant que tel. Elle ambitionne d'en faire la clef de voûte d'une théorie plus large de la coordination, en s'opposant à l'hypothèse de rationalité dominante en sciences économiques.

Comme pour l'approche stratégique, le point de départ est l'existence de règles de comportement, au statut ambigu, appelées conventions. La volonté d'étudier ce type de règles avec les outils de l'économie se heurte à l'insuffisance de ses instruments. En effet, la prise en considération des conventions ne laisse pas indemne l'analyse économique. Comment se saisir convenablement de la notion d'arbitraire avec l'hypothèse de rationalité ? Comment comprendre la pluralité des choix possibles avec l'uniformité de l'ordre marchand ?

Intégrer les conventions dans l'analyse économique bouscule cette dernière. Il est donc nécessaire d'en faire évoluer les outils pour proposer une analyse économique renouvelée des conventions.

Cette évolution se matérialise par la place prépondérante réservée à la notion de représentation. Comme Keynes avait été le premier à le constater, les conventions sont aussi mobilisées pour coordonner les représentations. La singularité du courant de l'Économie des conventions (EC) est de développer cette conception.

L'analyse débute par le constat de l'incomplétude des règles. La règle, quel que soit son statut (contrainte, contrat ou convention), ne peut prescrire l'intégralité de son application. Or, si les règles sont incomplètes, elles doivent, pour être opérantes, être associées à une façon de les juger qui leur donne sens. Le message central est alors que l'on peut repérer deux niveaux d'intervention de la convention : les Règles Conventionnelles (RC) qui, comme toute règle, coordonnent les comportements et les Modèles d'Évaluation Conventionnels (MEC) qui coordonnent les représentations sur les comportements. L'introduction de ce second niveau constitue l'originalité de la troisième partie de l'ouvrage.

---

<sup>13</sup> Nous remercions Olivier Biencourt et Antoine Rebérioux pour leurs précieux commentaires.

## *Introduction*

---

De fait, cette troisième partie ne propose pas uniquement un autre regard sur la règle conventionnelle mais une analyse de toute règle. Son champ d'étude est donc nettement plus large que celui de la théorie des conventions proposée par la théorie des jeux, cette dernière ne s'intéressant qu'aux règles conventionnelles.

Le chapitre VI exprime cette conception. Il met en évidence et en perspective le noyau dur du message de l'EC à savoir que, au-dessus et à l'intérieur de toutes règles que sont contrainte, contrat et convention, existent des modèles d'évaluation, eux aussi de nature conventionnelle. Il dresse un panorama dépeignant l'évolution et l'affirmation du programme de recherche de l'EC, les implications de l'introduction d'une hypothèse de rationalité procédurale jusqu'à la définition d'une économie politique. En mettant l'accent sur les difficultés qu'a eu l'EC à se définir comme un programme de recherche économique original, on expose l'éclairage proposé par ce courant sur les catégories fondamentales de la science économique : la rationalité et la coordination d'un côté, le marché et l'entreprise de l'autre.

Le chapitre VII clarifie les différences entre la convention à l'étage des comportements (RC) et celle à l'étage des représentations (MEC) ainsi que la façon dont on peut passer de l'une à l'autre. Pour cela, il a besoin de mobiliser un concept fondamental, celui d'interprétation. L'argumentation englobe alors deux moments :

- La règle, quel que soit son statut, ne peut dispenser les acteurs d'interprétation car elle ne s'applique pas mécaniquement. Les individus doivent juger la règle et faire appel à des principes normatifs, qualifiés de modèles d'évaluation. Interpréter c'est aller de la règle au modèle.
- Ce travail d'interprétation n'a de sens que si la règle est incomplète. Or, toutes les règles réelles sont incomplètes et il faut à chaque fois compléter la règle, en situation, par ce que l'on croit être la représentation correcte du collectif dans lequel on s'insère. C'est donc aller du modèle d'évaluation à la règle.

Pour marquer cette imbrication de la règle et du modèle d'évaluation, le chapitre VII développe les liens entre incomplétude et interprétation. On montre que les règles conventionnelles, même analysées par la théorie des jeux, doivent être complétées et interprétées par un principe normatif qui donne sens à la règle. Or, ce sens n'existe que s'il est partagé par un collectif. Suivre une règle, c'est s'engager dans une action commune en mobilisant des valeurs. Le sens se charge donc d'une dimension politique. Introduire la sémantique dans l'analyse des règles, c'est permettre aux individus, en les dotant d'une capacité réflexive, de distinguer entre diverses formes sociales et partant de pouvoir juger à



travers la mobilisation de modèle d'évaluation. La pluralité des registres dans lesquels peut s'inscrire l'individu le dote, en effet, d'une capacité réflexive, c'est à dire d'une capacité à s'interroger et à interpréter ses préférences.

L'interprétation suppose ainsi la pluralité de modèles d'évaluation. Cette notion de pluralité, étrangère à l'approche stratégique des conventions, offre une interprétation dynamique originale de ces dernières. Le chapitre VIII part ainsi de l'idée selon laquelle doter les individus de modèles d'interprétation des règles, c'est les doter de représentations politiques sur le monde. Le changement de modèles d'évaluation implique une recombinaison de l'ordre social. Il est donc de nature conflictuelle. Un changement de façons de juger induit un renouvellement de la hiérarchie des valeurs et des principes de légitimité.

En insistant sur les modèles d'évaluation conventionnels, l'approche interprétative n'oublie pas pour autant le niveau des règles. Le chapitre VIII montre que la dynamique des règles est, à tout moment, le résultat de deux logiques pures : une logique consensuelle, fortement liée à la recherche d'une plus grande efficacité, et une logique conflictuelle, où les rapports de pouvoir et les conflits d'intérêt sont les sources du changement. Dans le premier cas, la question de la dynamique est abordée par la notion d'apprentissage collectif, défini comme une combinaison de l'apprentissage organisationnel au sens d'Argyris et Schön et de la réflexivité des individus. Dans le second cas, la logique conflictuelle est éclairée par les notions de régulation autonome qui naît d'une réaction des "exécutants" aux commandements de l'encadrement, d'une part et les déplacements, qui résultent des stratégies du haut de la hiérarchie, d'autre part.

Une fois parvenu à ces résultats, les mérites de l'ensemble de la théorie des conventions, bien que clarifiant les comportements des acteurs, restent encore restreints. Ce constat est en partie imputable à son silence concernant les problèmes de politique économique. La postface se propose alors de lever cette insuffisance. On peut, en effet, avoir l'impression que, au-delà de la prétention à proposer un angle d'analyse différent sur certains problèmes concernant l'économiste, l'approche conventionnaliste n'a presque rien à dire puisqu'elle ne dit rien en matière de politique économique. Il semble être de notoriété commune que les "conventionnalistes" n'ont pas la macroéconomie de leur microéconomie.

La postface, de fait un véritable chapitre, propose une première ébauche de ce que pourrait être l'éclairage de la théorie des conventions sur les politiques économiques et, plus généralement, sur la dimension

### *Introduction*

---

politique de l'économie. Elle prend le contre-pied de la position, couramment affichée, selon laquelle l'économiste se doit d'être neutre et n'a pas de responsabilités sociales. Il ne doit pas se mêler de politique en tant qu'économiste. Ce jugement reflète la prétention de l'économie à vouloir se construire au-delà de tout débat de société, à élaborer des "lois" qui seraient à l'abri de toute opinion puisque scientifiquement démontrées.

La postface considère, au contraire, que l'économiste est compétent pour s'exprimer sur les problèmes politiques. Pourtant, avec un outil comme la convention, la tâche n'est pas facile. On peut difficilement fonder la dimension politique de l'économie à partir de la notion de convention si l'on s'arrête à la définition usuelle de la convention (voir l'encadré 1) : une vision politique ne pouvant se réclamer de l'arbitraire, pour s'arrêter à cette seule caractéristique.

L'approche stratégique des conventions, présentée dans la deuxième partie de l'ouvrage, ne constitue pas non plus un moyen satisfaisant d'appréhender le problème car, entre autres choses, elle n'est opérante que pour les règles que l'on aura identifiées comme convention. Or, les règles au niveau politique ne sont pas, pour la plupart, des règles conventionnelles au sens strict car elles prennent le plus souvent l'aspect de règles de droit.

L'approche interprétative, à l'inverse offre une théorie de toutes les règles qui dépasse le stade de la coordination des comportements. En mettant en avant les notions de jugement et de pluralité des modèles d'évaluation, elle propose une théorie des représentations politiques qui débouche sur une conception de l'action publique. Le croisement entre le modèle des Économies de la Grandeur, la Théorie de la Justice de Rawls et la vision politique développée par le courant dit des "radicaux" fournit l'armature d'une théorie des règles publiques légitimes dans le cadre d'une société pluraliste.