Document de travail n° 04 – 1995, CERAS, Université de Reims, 3 avril 1995

CONVENTION ET INSTITUTION

Côme Thierry
Diemer Arnaud
CERAS, Reims

L'ordre social est un droit sacré qui sert de base à tous les autres.
Cependant ce droit ne vient point de la nature;
il est donc fondé sur des conventions.
J.J Rousseau "le Contrat Social"

INTRODUCTION

L'homme est un animal social[1] : il ne peut vivre sans interaction avec les autres hommes[2]. Cette interaction doit conduire au partage des ressources disponibles dans une société. Ce partage peut se dérouler de manière violente mais il conduit à la renonciation à l'idée d'économie car l'extension des ressources passent par la coordination des individus. Deux méthodes sont possibles pour résoudre ce problème de coordination. Soit comme le prévoit les postulats de la théorie standard néoclassique, la coordination et les problèmes de partage des ressources se résolvent par un pur système de prix, soit la coopération peut naître de conventions, de règles, d'institutions, de rapports de force entre groupes constitués. Ainsi pour K. Arrow, "**en démocratie libérale, il existe essentiellement deux façons d'effectuer des choix collectifs : le vote que l'on utilise pour prendre des décisions de caractère politique et le mécanisme de marché que l'on utilise pour les décisions de caractère économique**[3]".

---

[1] "L'homme originel est une sorte d'animal tranquille mu par peu de besoins [...] mais il reste "stupide et borné" or, selon sa nature, il est aussi perfectible donc appelé à se développer. Ici intervient la société: elle seule permet d'acquérir la parole, la mémoire, les idées, les sentiments, la conscience morale, bref les lumières." P. Burgelin Introduction au Contrat Social de J.J Rousseau

[2] Même les ermites ont besoin des autres, dont ils s'isolent pour montrer leur détermination et l'importance qu'ils accordent à leur renonciation à toute relation sociale.

[3] K.J Arrow "Choix collectifs et préférences individuelles" Calmann Levy 1974

Le pur système de prix de la théorie standard permet en théorie l'équilibre de tous les marchés, c'est à dire la satisfaction maximale possible des objectifs de chaque agent compte tenu des désirs des autres agents. Cependant un pur système de prix n'est possible que s'il repose lui-même sur une convention, un élément extérieur au système de prix : Le commissaire-priseur n'est pas un " marchand " de services d'équilibration. De plus les agents sont supposés rationnels pour pouvoir opérer de la même manière les choix possibles. La théorie standard, telle que nous l'avons évoquée, repose ainsi sur les deux postulats clefs définis par K.J Arrow :

- L'agent économique est rationnel, et poursuit son intérêt personnel (maximisation de l'utilité sous contrainte)
- Le marché est le lieu d'interaction des décisions individuelles

I Lakatos[4] donne une présentation similaire du modèle micro-économique standard sous la forme d'un noyau dur se composant de quatre axiomes, et d'une ceinture protectrice se chargeant d'assurer le passage de l'axiomatique au réel. Ces axiomes sont :

- l'existence d'individus libres et autonomes.
- la rationalité de tous les agents.
- la maximisation des fonctions d'utilité comme règle de comportement.
- la reconnaissance du marché comme système de coordination optimale puisqu'il conduit à l'efficience Pareto-optimale (efficacité optimale de l'utilisation des ressources disponibles).

La ceinture protectrice établit une passerelle entre le coeur du modèle et la réalité. C'est ainsi que les quatres axiomes peuvent être sensiblement modifiés sans remettre en cause le paradigme. C'est pourquoi ce modèle de base a pu énormément évolué, l'absence de rationalité dans certain cas (paradoxe d'Allais[5]), les notions de risques et

---

[4] I.Lakatos "he methodology of scientific research" Philisophical Papers n° 65, 1978 (p 567- 585)

[5] La théorie de l'utilité espérée est remise en cause par certaines observations et reste un sujet de débats. Le paradoxe d'Allais, énoncé en 1952, est la plus connue des remises en cause. Maurice Allais a proposé quatre cas possibles à ces étudiants :

1 - Certitude de recevoir 100 millions

2 - 10 % de chances de gagner 500 millions, 89 % de chances de gagner 100 millions et 1 % de chances de ne rien gagner.

3 - 11 % de chances de gagner 100 millions, 89 % de chances de ne rien gagner

4 - 10 % de chances de gagner 500 millions, 90 % de chances de ne rien gagner.

Il est demandé aux étudiants de choisir entre 1 et 2 et entre 3 et 4.

4 couples de choix sont possibles : 1-3 ; 2-4 ; 1-4 et 2-3

Les deux premiers choix sont compatibles avec la théorie de l'utilité espérée. Les espérances des utilités des profits sont :

1 - U(100)

2 - 0,1 x U(500) + 0,89 x U(100) + 0,01 x U(0)

3 - 0,11 x U(100) + 0,89 x U(0)

4 - 0,10 x U(500) + 0,90 x U(0)

d'incertitudes, l'imperfection de l'information, l'existence d'objectifs autres que la maximisation pour les agents, le regroupement d'individus au sein d'organisation, ont atténué la portée explicatrice et dominante de la résolution des problèmes de coordination par un système de prix. F.V Hayek pense que " **la connaissance de l'environnement dont nous pourrions avoir besoin n'existe jamais sous une forme concentrée ou agrégée mais seulement sous une forme d'éléments dispersés d'une connaissance incomplète et fréquemment contradictoire que tous les individus séparés possédent en partie.**" L'incertitude - en tant qu'ensemble de phénomènes imprévisbles et non probabilisables- se rencontre à tous les niveaux de décision de l'activité économique. Cette incertitude peut être due au différent états de la nature, elle dépend alors de variables exogénes et, compte tenu du coût d'un contrat complet (prévision, rédaction, exécution, contrôle, sanction), l'incomplétude est de règle. L'incertitude peut aussi être liée à des variables endogènes au système : rationalité limitée des agents, phénomène d'inobservabilité, complexité de l'information, incomplétude de l'information qui se manifeste dans le comportement des agents (aléa moral) ou dans la qualité des biens (sélection adverse). Pour faire face aux coûts générés par le niveau d'incertitude, des formes sociales (institution, convention, organisation, règle) se mettent en place qui assurent une coordination plus efficace que celle issue du marché.

K.J Arrow[6] distingue à cet effet, plusieurs formes sociales, d'une part ce qu'il appelle **"les institutions invisibles comme les règles de droit, les principes éthiques ou les relations de confiance, de loyauté et de franchise entre individus"**[7]. et d'autre part "**des organisations comme les entreprises, l'appareil gouvernemental, les syndicats ou les universités"**[8]**.** Bien que longtemps restées en marge de la théorie économique, ces formes sociales jouent à plus d'un titre un rôle important dans les relations économiques. D'une part, les buts poursuivis par les individus peuvent être d'une nature non économique et ne s'identifier que partiellement avec l'intérêt personnel, d'autre part, les liens sociaux y prennent des formes éloignées de celle de contrats

---

Si les étudiants choisissent 1-3, alors 1 est préféré à 2 et 3 est préféré à 4.
1 préféré à 2 implique que $U(100) \geq 0{,}1 \times U(500) + 0{,}89 \times U(100) + 0{,}01 \times U(0)$
D'où $0{,}11 \times U(100) \geq 0{,}1 \times U(500) + 0{,}01 \times U(0)$
En ajoutant $0{,}89 \times U(0)$ à chaque terme de l'inégalité, on trouve :
$0{,}11 \times U(100) + 0{,}89 \times U(0) \geq 0{,}10 \times U(500) + 0{,}90 \times U(0)$ donc 3 est bien préféré à 4
Le choix 2-3 n'est donc pas compatible avec la théorie.
L'expérience montre que ce dernier choix est retenu par certains étudiants, ce qui est contradictoire avec la théorie de l'utilité espérée. Pourtant les étudiants ne sont pas irrationnels, le problème réside dans la difficulté à estimer les deux situations 3 et 4. Dans un tel cas l'axiomatique bernoullienne est inutilisable.

[6] Voir K.J Arrow "Les limites de l'organisation" PUF 1978

[7] K.J Arrow (p 28)

[8] K.J Arrow (p 35)

marchands. L'économie n'obéit pas à une seule logique mais comme le souligne O. Favereau, àtrois logiques :
- la logique marchande
- la logique industrielle/ sociale
- la logique domestique / privée

Nous nous intéresserons ici aux différentes théories qui sans remettre en cause totalement, le modèle standard, proposent une solution originale au problème de coordination des agents économiques. Le point central de cette analyse tourne autour de la notion de convention. On assiste en effet depuis quelques années, àl'émergence d'une Théorie[9] "des Conventions" qui tire ses origines d'une part des travaux fondateurs de D.K Lewis, et d'autre part des programmes de recherche lancés par l'Ecole française et l'Ecole américaine des Conventions. La Théorie des Contrats et la Théorie de la Régulation seront à ce titre fort utiles pour comprendre les caractéristiques et les limites de ce concept.

Nous regrouperons la théorie des Contrats et la Convention à l'américaine sous l'appellation Théorie Standard Etendue, l'Ecole de la Régulation et la Convention à la française seront pour leur part associées àla Théorie non Standard[10].

La Théorie Standard Etendue (TSE) s'appuie sur le critère de rationalité individuelle pour aborder les phénomènes de coordination organisationnelle. Font partie de la TSE :
- Les modèles d'incitation, d'agence, ou de contrats (C. Azariadis, A.A Alchian, D.Demsetz, J.Tirole...)
- Les modèles de salaire d'efficience, et certains modèles d'interaction prix-qualité (J.E Stiglitz, G.A Akerlof)
- Les modèles Insiders/outsiders (A. Lindbeck et D.J Snower)
- Les modèles de Conventions et d'institutions dans le cadre de la théorie des Jeux (D.K Lewis 1969 , A.Schotter 1981)

La Théorie non Standard (TnS) se rattache aux travaux de H. Simon[11] qui fonde son analyse des organisations sur une conception procédurale et non substantielle de la rationalité. Entrent dans la TnS :

---

[9] voir P.Y Gomez "Théorie des Conventions et qualité" Economica 1994

[10] Nous reprendrons ici la différenciation faite par O. Favereau dans la Revue Economique de 1989.

[11] H.A Simon distingue en effet le cas substantiel (associé à la Théorie Standard) pour lequel le jugement de rationalité porte uniquement sur la décision, du cas procédural pour lequel la rationalité d'une décision est retenue en raison de la façon dont elle a été élaborée. "From substantive to procedural

- Toute l'oeuvre de H.A Simon
- Les travaux des Institutionnalistes américains (T. Veblen, P.B Doeringer et M.J Piore, O.E Williamson, J. Commons)
- Les modèles d'X-inefficience et de Conventions à la Leibenstein
- les modèles de la société marchande industrielle (E.Duvernay, Boltanski-Thévenot)

Il convient de rajouter à ce découpage l'approche par la théorie de la régulation. En effet, bien que O.Favereau ne l'ait pas intégrée dans le programme de recherche initial[12], à ce qu'il nomme TnS (trop éloignée alors du postulat individualiste), on assiste depuis le colloque de Paris-Nanterre en Mars 1991[13], à un rapprochement des deux écoles qui porte à la fois sur certains concepts fondateurs et sur les applications possibles. Une convergence qui s'établit en particulier sur la notion de "régularité" et "d'institution".

Le rôle des institutions dans les problèmes de coordination économique, pourra alors être analysé à travers les approches en termes de convention, de régulation et de contrat. Nous montrerons que s'il existe une certaine convergence entre les auteurs conventionalistes quant au sens à donner au terme de convention, il n'en va pas de même pour le concept d'institution et la relation convention-institution. Aussi avant que l'approche par les conventions puisse constituer un paradigme[14], l'homogénéisation de tous ces travaux reste à faire.

Il importe donc dans un premier temps de cerner ce concept de convention. La convention lewisienne est le point de départ obligé d'une telle étude, puisque tous les auteurs, même s'ils ne se réclament pas de l'école américaine, utilisent les concepts forgés par Lewis. Une lecture directe de son ouvrage nous permet d'en préciser les contenus. Le noyau dur de la théorie standard est aujourd'hui dépassé, même si la rationalité individuelle n'est pas remise en cause, grâce à l'apport des contractualistes qui voient la convention comme un contrat implicite liant deux individus et les

---

rationality" in Latsis ed Method and Appraisal in Economics Cambridge University Press (p 129 - 148). Voir également O. Favereau " Marchés internes, marchés externes" Revue Economique vol 40 n°2 1989 (p 278). Les gestionnaires qui ont traduit H Simon utilise l'adjective "substantive", ce qui constitue un néologisme "franglais" (en français, substantive est un adjectif qui se donne à un colorant capable de teindre le coton sans mordançage), il paraît donc plus conforme de le traduire par "substantielle" comme le font, en particulier, les économistes des conventions.

[12] Voir O. Favereau "Marchés internes, marchés externes" Revue Economique Vol 40 n° 2 1989 (p 281)

[13] Voir les articles de M.Aglietta "Ordre monétaire et banques centrales", de R. Boyer et A. Orléan "Persistance et changement des Conventions. Deux modèles simples et quelques illustrations" dans Analyse Economique des Conventions, PUF 1994. Ce rapprochement est encore plus flagrant dans l'ouvrage "Théorie de la régulation : L'état des savoirs" R. Boyer et Y. Saillard La Découverte 1994.

[14] Au sens, couvrir totalement un champs conceptuel

contributions des conventionalistes américains qui prônent la convention comme solution d'un problème de jeux. La théorie non standard propose une alternative à la convention lewisienne, en s'éloignant du postulat de rationalité individuelle. En particulier, l'approche par la théorie de la régulation permet de comprendre la convention comme un contrat implicite collectif. L'école française des conventions insiste sur la possibilité pour la convention de suppléer le marché comme mode de coordination. Cependant une étude sur les conventions ne peut se passer d'une dimension dynamique : l'émergence d'une convention et son éventuelle disparition sont aussi importantes que son existence pour comprendre comment résoudre des problèmes de coopération.

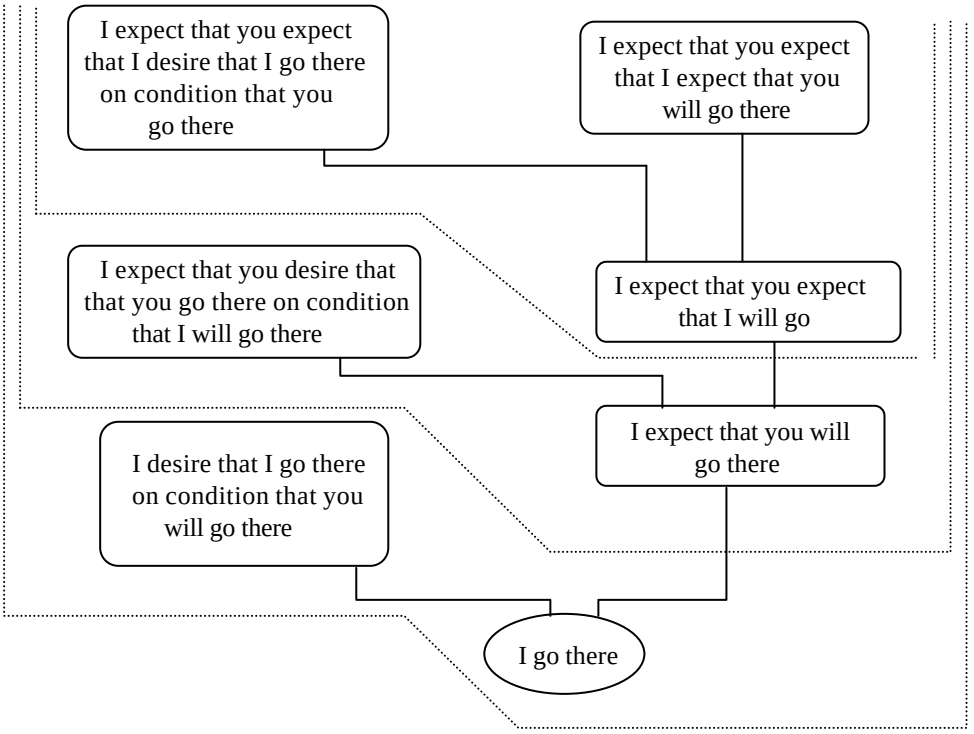
L'articulation convention-institution est un point de rupture entre les différents auteurs qui utilisent le concept de convention. Dans la littérature économique, le mot "institution" recouvre au moins trois sens, organisation, convention ou organe étatique, ce concept polysémique avait peu de chance d'être unifié par les différents tenants de la théorie stantard étendue ou de la théorie non standard. Ainsi, pour les contractualistes, l'institution est un concept exogène, elle est ce qui permet l'existence de la convention. Pour les conventionalistes américains, l'institution est endogène au problème de jeu posé, une institution correspond à une convention. Pour les régulationnistes, l'institution est un préalable nécessaire à la convention alors que la plus grande cacophonie règne chez les conventionalistes français. Pour les uns l'institution est une convention, pour d'autres elle est une organisation préalable à la convention et pour certains, la convention constitue un dépassement de l'institution. Une étude dynamique des institutions devrait permettre d'établir un lien avec la dynamique des conventions et, en particulier, d'établir la prépondérance de l'une ou de l'autre.

I) L'APPROCHE DE LA CONVENTION

Alors que la Théorie Standard a toujours ignoré les règles, la Théorie Standard Etendue les découvre en les endogénéisant sous la forme d'un arrangement contractuel optimal entre au moins deux individus. Issue des individus, la règle est réduite à un contrat, imposé de l'extérieur, elle se réduit à une contrainte. La TSE, parlant des phénomènes institutionnels ne connaît donc que deux degrés d'intentionnalité : le degré ∞ ou le degré 0. Deux techniques de contractualisation peuvent être utilisées : la contractualisation ex-ante formalisée par la théorie des Contrats et la contractualisation ex-post issue des travaux de D.K Lewis. L'approche de la convention reste cependant tributaire de la formalisation microéconomique. Sur les deux postulats de K.J Arrow, elle ne remet réellement en cause que le deuxième (l'efficience du marché).

a) La convention lewisienne

La "référence commune" sur les conventions reste l'ouvrage de D.K Lewis "Convention : a Philosophical Study" publié en 1969. Par ce terme, Lewis entend les régularités de comportement permettant une coordination entre les individus, sans qu'il y ait pour autant d'agrément explicite. Les conventions sont endogènèisées en termes de solutions d'équilibre dans les jeux de coordination. Lewis part de l'idée que les agents en relation les uns avec les autres sont généralement confrontés à des problèmes de coordination (plusieurs équilibres possibles favorisant l'un ou l'autre ou tous) qui peuvent se résoudre favorablement ou non. Une solution à ces problème pourrait cependant être rationnellement atteinte, selon lui, à l'aide d'un système d'attentes mutuelles des actions et des préférences des agents. Lewis introduit pour cela le concept de Higher-Order Expectations (spécularité infinie), défini par récurrence de la manière suivante : " **A first-Order expectations about something is an ordinary expectation about it. An (n + 1) th-order expectation about something (n Erreur ! Source du renvoi introuvable. 1) is an ordinary expectation about someone else's nth-order expectation about it**"[15]. Il reprend l'exemple d'un problème de coordination, dans lequel deux agents veulent se rencontrer en allant au même endroit. Son raisonnement peut être représenté par la figure suivante[16] :



[15] D.K Lewis (p 28), l'existence d'une convention serait donc lié au fait que les individus choisissent tous en même temps, ce qui les oblige à tenir compte du choix des autres dans leur propre choix.
[16] D.K Lewis (p 31)

Selon Lewis, les individus ont toujours tendance à répéter[17] l'action qui a remporté un succés auparavant s'il n'y pas de fortes raisons d'en changer[18], l'exemple de la coupure de téléphone est de ce point de vue très illustratif : la règle est que celui qui a appelé avant la coupure, rappelle son interlocuteur. Cette répétition de l'action est selon Lewis bénéfique à plus d'un titre, tout d'abord elle permet aux individus de se familiariser avec un moyen de coordination par un processus d'apprentissage "**The learning by repetition"**, ensuite elle lève toute ambiguité sur les conséquences mêmes de l'action (on teste le moyen de coordination dans plusieurs situations), enfin il est toujours mieux de se confronter à plusieurs précédents qu'à un seul. La régularité obtenue dans le passé, rend possible une extrapolation du moyen de coordination dans le futur : c'est ce que D.K Lewis appelle **convention**[19].

Cette Convention peut alors être définie dans un premier temps de la manière suivante : **"A regularity R in the behavior of members of a population P when they are agents in a recurrent situation S is a Convention if and only if, in any instance of S among members of P :**

(1) Everyone conforms to R
(2) Everyone expects everyone else to conform to R
(3) Everyone prefers to conform to R on condition that the others do, since S is a coordination problem and uniform conformity to R is a coordination equilibrium in S"[20]**.**

L'existence d'une convention repose alors sur la notion de régularité[21] du comportement des agents ainsi que sur un système de préférences et d'attentes mutuelles. Lewis

---

[17] D.K Lewis nomme Saillance, cette répétition de l'action.

[18] Pour D.K Lewis, peu importe que l'équilibre précédent ait été atteint par chance, ou suite à un véritable accord, le tout est qu'il permette la coordination des actions des agents. La régularité d'un évènement peut donc tenir sa source d'un aléa X : "**It doesn't matter why coordination was achieved at analogous equilibria in the previous case. Even if it had happened by luck, we could still follow the precedent set**". Ce dernier point a l'avantage de clarifier les véritables objectifs de Lewis, à savoir étudier et analyser tous les moyens permettant aux agents de coordonner leurs actions, et non s'interroger sur leur pertinence. D.K Lewis réaffirmera d'ailleurs ce point quelques lignes plus loin "**Our acquaintancy with a precedent need not be very detailed. It is enough to know that one has learned of many cases in which coordination was achieved in a certain problem by conforming to a certain regularity**" (p 40).

[19] La convention a donc une caractéristique intertemporelle qui lui donne une certaine supériorité sur le modéle microéconomique standard.

[20] D.K Lewis (p 42)

[21] D.K Lewis prend l'exemple du langage pour appréhender la notion de régularité "**The convention of language may be described, here I will say only that it is a regularity restricting one's production of, and response to, verbal utterances and inscriptions**" (p 51)

propose toutefois de complèter cette définition[22] par des hypothèses portant à la fois sur les notions de rationalité et d'arbitraire.

Le concept de rationalité

Il s'agit en effet de convertir les itérations "has reason to believe" en "does believe", ce qui nécessite un degré minimum de rationalité. Cette nouvelle condition apparaît sous les traits du "Common Knowledge"[23]. L'agent est donc toujours supposé rationnel. Même dans un contexte d'information imparfaite, la rationalité des agents n'est pas mise en défaut s'ils arrivent à s'entendre sur une connaissance commune : ils peuvent ignorer des choses, mais ils connaissent ce qu'ils savent en commun, et ils savent que tous ont connaissance de ce fait. C'est ce que Lewis présente ainsi : **"It is Common Knowledge in a population P that ... if and only if some state of affairs A holds such that :**
(1) Everyone in P has reason to believe that A holds
(2) A indicates to everyone in P that everyone in P has reason to believe that A holds
(3) A indicates to everyone in P that..." .
Le concept de Common Knowledge est la pierre angulaire des travaux de D.K Lewis et nous oblige à revenir sur la source principale de son oeuvre[24], à savoir la notion de jeu de coordination élaborée par T.C Schelling dans son livre "The Strategy of Conflict"[25], et dont voici deux exemples :

Jeu n° 1

		Joueur 1	
		a	b
Joueur 2	A	(10, 10)	(0, 0)
	B	(0, 0)	(10, 10)

Jeu n° 2

		Joueur 1	
		a	b
Joueur 2	A	(20, 30)	(0, 0)
	B	(0, 0)	(30, 20)

[22]Lewis reprend l'exemple des rameurs de **Hume** pour montrer la difficulté à définir précisément cette régularité. Les rameurs de Hume font un geste répétitif d'un commun accord ou par convention, sans qu'une promesse préliminaire ne soit donnée. La régularité de leur mouvement persistera simplement parce qu'ils veulent harmoniser leur rythme et qu'ils s'attendent à ce qu'il soit continu. Cependant comme le souligne D.K Lewis, cette convention est très particulière, puisqu'elle concerne à la fois une faible population et une courte période de temps. La régularité est donc difficile à décrire même si l'on peut facilement se représenter le mouvement.
[23] D.K Lewis p 56
[24] D.K Lewis commence en effet son ouvrage en signalant que '**My theory of Conventions had its source in the theory of games f pure coordination**" (p 3).
[25] T.C Schelling " The strategy of conflict" Oxford University Press 1970

Les deux jeux nécessitent l'introduction d'une stratégie de coordination pour parvenir à un équilibre économique. Cette coordination existe seulement parce que les intérêts des deux joueurs coïncident. S'ils se mettent d'accord et acceptent de coopérer (solution Aa et Bb), les gains sont pour chacun plus élevés que s'ils ne coopéraient pas. La difficulté du jeu 2 provient de la dissymétrie des résultats. Toutefois, chacun réussit à se coordonner avec les autres car il sait que les autres ont intérêt àse coordonner avec lui. Cette spécularité illimitée, c'est à dire le fait de se mettre à la place de l'autre (comme le chevalier Dupin dans "la Lettre volée" d'Allan Edgar Poe) est synonyme d'ordre et de stabilité car elle tend àrenforcer la conviction de respecter la convention au lieu d'en douter. Ainsi pour D.K Lewis, la convention est la solution d'un problème de coordination qui ayant réussi à concentrer sur elle l'imagination des agents, tend à se reproduire avec régularité. Le fait que le problème de coordination puisse avoir plusieurs solutions possibles et qu'une seule constitue la convention repose sur une condition de connaissance commune des agents. C'est donc le concept de Common Knowledge qui assure la stabilité et la pérennité de la convention.

Lewis se garde cependant de traiter la troisième catégorie de jeux, distinguée par T.C Schelling, àsavoir les jeux de pur conflit[26].

Le concept d'arbitraire

D.K Lewis mentionne également la possibilité d'existence d'une seconde régularité[27] R', qui aurait pu être la convention retenue par les individus si et seulement s'ils s'étaient conformés à R' et s'attendaient à ce que tout le monde s'y conforme. R' est alors considérée comme une alternative[28] à R (on pourrait également dire que R est une alternative à R'). L'auteur en déduit que toute convention est <u>arbitraire</u> parce qu'il existe au moins une régularité alternative qui aurait pu prendre sa place[29]. Lewis peut alors affiner sa définition de la convention.

---

[26] Voir pour plus de précisions l'article de C. Schmidt "L'Homo-bellicus et la coordination économique" revue Economique vol 46 n° 3 Mai 1993

[27] Dans le même ordre d'idée, Lewis introduit la notion **de degré de conventionalité d'une régularité**. Il serait alors possible de comparer les régularités selon leur degré de conventionalité. "*R_1 is more conventional than R_2 if and only if the degree of conventionality of R_2 is a subset of the degree of conventionality of R_1*" (p 79)

[28] D. K Lewis prend l'exemple du langage pour montrer qu'il existe toujours une convention alternative : "**Consider the conventions of our language. Their alternatives are the conventions of other possibles languages**" (p 74).

[29] D.K Lewis va même plus loin en considérant que la notion d'arbitraire est à la base de la convention "**If (the regularity) is not arbitrary, it does not have have to be conventional either**" (p 70). L'école française des conventions semble ne pas avoir saisi l'importance de cette notion d'arbitraire qui permet d'axpliquer l'évolution des conventions par la possibilité de choix alternatifs.

Une régularité R, dans le comportement d'individus d'une population P placés dans une situation récurrente S, est une convention si et seulement si les conditions suivantes sont vérifiées[30] :

(1) Chacun se conforme à R.

(2) Chacun croit que les autres se conforment à R.

(3) Cette croyance que les autres se conforment à R, donnent à chacun une bonne et décisive raison de se conformer lui même à R.

(4) Tous préfèrent une conformité générale à R plutôt qu'une conformité légèrement moindre que générale.

(5) R n'est pas la seule régularité possible satisfaisant les deux dernières conditions; une autre au moins peut les satisfaire, ce qui assure qu'il y a un certain arbitraire à se conformer à R.

(6) Les 5 conditions précédentes sont Common Knowledge.

Cette définition associée à de nombreux exemples, permet à D.K Lewis de cerner les caractéristiques et l'existence même de la convention. Nous nous contenterons ici de revenir sur quatre exemples significatifs de l'approche lewisienne de la convention.

<u>Exemple n° 1</u>

Dans le "Discours sur les origines de l'inégalité", J.J Rousseau évoque un problème type de coopération : la chasse au cerf[31]. Les individus sont supposés vivre dans une région reculée sans nourriture. Séparément ils ne peuvent attraper que des lièvres et s'assurer un seul repas, tous réunis ils peuvent attraper un cerf et faire bombance toute la semaine. Si un des individus fait défection, pour attraper un lièvre qui passe par là, les autres chasseurs ne mangeront pas, à moins qu'ils n'aient eux aussi déserté.

---

[30] D.K Lewis "Languages and language" repris in Philosophical Papers Vol 1 chap 11 (p 183 -188) New York Oxford University Press 1983.

[31] J.J Rousseau avançait en effet "qu'instruit par l'expérience que l'amour du bien être est le seul mobile des actions humaines, [l'homme] se trouva en état de distinguer les occasions rares où l'intérêt commun devait le faire compter sur l'assistance de ses semblables, et celles plus rares encore où la concurrence devait le faire défier d'eux. Dans le premier cas, il s'unissait avec eux en troupeau, ou tout au plus quelque sorte d'association libre qui n'obligeait personne, et qui ne durait qu'autant que le besoin passager qui l'avait formée. Dans le second, chacun cherchait à prendre ses avantages, soit à force ouverte s'il croyait le pouvoir, soit par adresse et subtilité s'il se sentait le plus faible. Voilà comment les hommes purent insensiblement acquérir quelque idée grossière des engagements mutuels, et de l'avantage de les remplir, mais seulement autant que pouvait l'exiger l'intérêt présent et sensible, car la prévoyance n'était rien pour eux, et loin de s'occuper d'un avenir éloigné, ils ne songeaient pas même au lendemain. S'agissait-il de prendre un cerf, chacun sentait bien qu'il devait pour cela garder fidèlement son poste; mais si un lièvre venait à paser à la portée de l'un d'eux, il ne faut pas douter qu'il ne le pousuivît sans scrupule, et qu'ayant atteint sa proie il ne se souciât fort peu de faire manquer la leur à ses compagnons" Discours sur l'origine et les Fondements de l'Inégalité parmi les Hommes GF Flammarion 1971 (p 224)

Chacun doit choisir entre la coopération et la désertion, selon ses anticipations sur le comportement des autres chasseurs. Seule une convention, bâtie sur une connaissance commune, permet d'assurer la coordination nécessaire. La chasse au cerf peut être représenté sous la forme d'un jeu :

		Joueur 1	
		a	b
Joueur 2	A	(2,2)	(0,1)
	B	(1,0)	(1,1)

On constate ici que les intérêts des deux joueurs sont partiellement divergents et que le jeu admet deux équilibres de Nash (A,a et B,b). Cependant contrairement aux deux jeux étudiés précédemment, aucune de ces solutions d'équilibre n'avantage l'un des joueurs au détriment de l'autre. Une analyse cependant plus fine des deux solutions fait apparaître cependant quelques différences significatives. Du point de vue de la stabilité, l'équilibre (B,b) est plus stable que l'équilibre (A,a). Le choix d'une stratégie qui conduirait à minimiser les risques, conduirait donc les deux joueurs à retenir leurs actions B et b. Par ailleurs, les valeurs de paiement associées à l'équilibre (A,a) sont plus élevées que celles qui correspondent à l'équilibre (B,b). C'est pourquoi, le choix d'une stratégie permettant d'obtenir une valeur de paiement maximale dicte cette fois aux deux joueurs la sélection de leur action A et a. En définitive, l'adoption par les joueurs de l'un ou l'autre des deux critères aboutit à des résultats opposés. Une solution à ce problème est alors de considérer le critère de la valeur dominante comme une connaissance commune. Les joueurs 1 et 2 préfèrent l'équilibre (2,2) et l'un et l'autre savent que l'un et l'autre le savent etc...Dans ces conditions, c'est le choix des stratégies A et a qui s'impose aux deux joueurs.

Comme le souligne D.K Lewis, la convention est le produit d'un accord que nous nous engageons à respecter. Cependant l'influence directe de cet accord a tendance à s'estomper avec les jours, les mois, jusqu'à être oubliée par la plupart des individus respectant la convention. La convention créée par un accord ne serait donc pas différente d'une autre convention, puisqu'elle ne laisse aucune trace de son origine.

<u>Exemple n° 2</u>

Lewis prend l'exemple de sa ville Oberlin dans l'état d'Ohio, où les lignes téléphoniques sont régulièrement coupées sans prévenir les usagers après trois minutes de

conversation. Après quelques temps, une convention a émergé parmi les résidents d'Oberlin, selon laquelle la personne qui appelle, doit rappeler en cas de coupure. La perspective de nouveaux venus amène Lewis à s'interroger sur les moyens de propagation d'une convention. Ceux-ci pourront être mis au courant de l'existence d'une telle convention, ou apprendront à la connaître "par expérience". La connaissance de la convention pourra ainsi reposer sur un échange verbal ou un accord écrit....Dans d'autres cas, un mouvement du corps sera un signal d'information (faire comprendre à quelqu'un par un geste qu'on l'appellera plus tard). Cette convention persistera jusqu'à ce que la coupure disparaisse.

Exemple n° 3

Le choix du sens de circulation, évoque l'idée que la convention n'est pas obligatoire mais conseillée. Ainsi un ensemble de sanctions peuvent exister pour encadrer cette convention, sans toutefois l'imposer. Ces sanctions peuvent être superflues si elles sont d'accord avec la Convention. Ainsi la conduite à droite est une convention mais ce n'est pas la perspective des sanctions qui la renforce. L'amnistie présidentielle qui annule les sanctions de la période électorale est une pratique généralisée, tout le monde connaît l'information et sait qu'il ne risque plus de sanction en cas d'infraction, pourtant tout le monde continue de rouler à droite. La sanction, dans ce cas s'avère inutile : rouler à droite est bien une convention. A l'inverse, le respect des autres préceptes du code de la route n'est pas une convention, la sanction est donc obligatoire. Ainsi pour D K Lewis, le code de la route n'est pas une convention.

Exemple n° 4

Les phénomènes de pure imitation ne conduisent pas à l'adoption d'une convention, lorsque des individus copient les actions ou les préférences d'autres agents. Le buveur de café, à une table de buveurs de thé, peut boire du thé, mais ce ne sera pas une convention car cela ne répond pas à ses préférences (c'est un équilibre de domination). Suivre la mode n'est pas une convention, bien que la mode puisse persister par mutuelle imitation, étant donné qu'il n'y a pas de préférences individuelles affirmées. Imiter le comportement d'autrui, en supposant qu'il a de bonnes raisons de se comporter ainsi, n'est pas une convention. Le fait de porter un imperméable, après avoir vu ses voisins en porter, en supposant qu'ils détiennent une information sur la météo, est une régularité mais ce n'est pas une convention. La préférence qui soutient ce fait n'est pas conditionnelle à la conformité des autres. Vous n'êtes pas assuré que tout le monde portera des imperméables.

Il est dès lors possible d'identifier les caractéristiques et les limites de la convention lewisienne :

Les caractéristiques de la convention

La convention permet de choisir parmi les possibles les comportements qui conduiront les agents économiques à réaliser les états préférables. C'est une réponse à un problème de coordination.

La convention naît de la répétition d'événements qui permettent de rétablir la confiance et les possibilités de coopération entre des individus qui possédent des informations asymétriques. D.K Lewis introduit cette idée par la notion de saillance[32]. La solution au jeu dynamique et répété du dilemme du prisonnier passe par une convention. Le problème reste de dater l'adoption de cette convention.

La régularité, condition nécessaire pour l'adoption de l'existence de la convention, peut naître sans exiger un agrément préalable, un engagement, une promesse[33], ni faire l'objet d'une description identique de part et d'autre. Convenir d'un rendez-vous est pour Lewis une convention[34]. La régularité repose sur le lieu et l'heure du rendez-vous, peu importent les moyens utilisés pour s'y rendre, la route suivie, et même l'objet du rendez-vous.

---

[32] cette saillance induit chaque agent à répéter dans des situations qui présentent certaines analogies, l'action qui a déjà réussie, s'il n'a aucune raison de faire autrement et à penser que les autres le feront.....

[33]D.K Lewis rejoint la distinction convention-promesse faite par Hume. Ce dernier considère en effet que l'accord par convention se fait sans promesses. Hume veut fonder l'obligation morale de la promesse sur l'institution sociale de la convention, qui ne met en jeu que des intérêts communs et non pas directement un sentiment moral ou un souci de l'intérêt général. Les promesses reposent sur "des symboles ou signes, qui nous permettent de nous garantir l'un l'autre notre conduite dans une situation particulière (Livre III 2ème partie section V p 642). Les conventions visent comme le dit Hume, la stabilité et la durée. Elles nous engagent donc dans une recherche de garantie sur les intentions d'autrui. Les promesses sont précisément de telles garanties.

[34]P.Livet dans "Théorie de l'action et conventions" (1992) a une autre conception des conventions. Il appelle Conventions, "Ces coordinations entre acteurs qui reposent pour une part essentiellement non pas seulement sur les actions, mais aussi sur les énonciations d'intention d'action. Il en est ainsi des promesses, des contrats en général, de déclarations d'obéissance, de respect, fidélité...Mais sont aussi conventions des coordinations qui reposent sur des traits de comportement censés s'ajouter à l'action pour rendre manifeste son intention". (p 308). Ainsi pour lui, la convention se distingue de la simple règle parce que ce que l'on cherche à établir dans la règle, c'est que l'acteur et son interprète visent bien le même type d'action. Dans la Convention, on suppose le type d'action identifié. Le problème est de savoir quel degré de confiance on peut avoir dans l'intention de l'acteur liée à ce type d'action. Ainsi, dans la Convention, on cherche à savoir si l'intention de l'action de l'acteur dans l'action est bien celle qu'indique comme intention dans l'action la règle de l'action. L'utilisation du terme de Convention par Livet va donc au delà de la Convention au sens de Lewis, pour qui le problème d'un lieu de Rendez Vous est un problème de Convention. Pour Livet, il s'agit là du problème de la fixation commune d'une règle d'action. Le sens de Convention interfère donc avec le sens de la Convention définie par Hume.

La convention domine la règle (voir exemple n° 3), spécialement la règle-sanction comme force première de la coordination. Soit la sanction est en accord avec la convention et devient de ce fait inutile pour parvenir à une forme de coordination. Soit la sanction est contraire à la convention et elle sera outrepassée tout en induisant un autre équilibre de coordination.

La convention constitue toujours une réponse à une question pratique. C'est un dispositif cognitif permettant à l'agent de faire "comme si" il pouvait maîtriser l'information[35](l'ordre collectif est donc déjà constitué). Une personne invitée à une soirée, sait comment s'habiller malgré son manque d'information sur la soirée, grâce à son anticipation du comportement des autres invités (même s'il n'y a pas de communication entre les agents).

Les limites de la convention

Une convention n'est pas un simple comportement mimétique. Il faut donc la distinguer des effets dits d'imitation, de modes, de paniques[36]... etc. Pour qu'il y ait convention, il est nécessaire qu'il y ait régularité, c'est à dire que la convention offre une procédure de résolution de problème connue avant qu'il ne se pose et systèmatiquement applicable, cette condition n'est cependant pas suffisante[37]. Conduire à droite est une convention, suivre la mode relève de l'imitation sociale. Le cas de l'imitation[38] est intéressant selon D.K Lewis, car il montre que la régularité n'est pa suffisante pas pour appréhender la convention.

Une convention n'est pas un contrat. Elle est un processus cognitif collectif. Elle se substitue au calcul individuel pour proposer une solution canonique et indiscutable à un problème d'incertitude. L'agent reste libre de l'adopter et il le fait pour ne pas avoir à calculer. Le contrat suppose des ajustements subjectifs intentionnels et donc une stratégie d'élaboration privée de la part des agents. Le contrat repose sur l'absence d'incertitude. En outre, le contrat n'est pas une régularité puisqu'il est créé pour dénouer

[35] En fait, il se repose surtout sur la connaissance des autres agents (Common Knowledge)

[36] La conception lewisienne de la convention est ainsi différente de la convention financière introduite par A. Orléan (la panique boursière est en effet issue des effets d'imitation, eux mêmes issus d'une convention).

[37] Voir les autres conditions caractérisant la convention.

[38] L'imitation permet également à D.K Lewis d'introduire le cas de la génèse de la convention sans pour autant apporter de réponse à cette question. Lorsqu'il se penche sur le cas de la première personne qui s'est mise à porter un imperméable, il l'a considère comme une exception, tout en faisant observer, que ce qui l'intéresse, c'est le processus qui mène à la convention et la convention elle-même.

une situation particulière entre les contractants[39]. Le contrat implicite (liant employeurs et salariés) fait exception àcette règle, il peut être interprétée comme une convention.

La convention est en principe[40] différente du contrat social. En effet, par convention, Lewis entend que chaque individu préfère une conformité générale à une conformité incomplète, ignorant ses préférences vis àvis des états de non conformité. Par contrat social, il considère que chaque agent préfère une conformité générale àun certain état de non conformité, ignorant ses préférences vis à vis d'une conformité incomplète. Ainsi, la convention doit avoir au moins une convention alternative alors qu'un contrat social n'a pas besoin d'autre alternative que l'état de la nature.

Dans son analyse, D.K Lewis considère qu'une convention est plus qu'une norme "Toute convention est par définition une norme qui repose sur la supposition de l'obligation de s'y conformer[41]". Il s'agit de régularités auxquelles nous pensons devoir nous conformer, d'un ensemble de préjugés (de raisons supposées[42]), d'opinions communes. D.K Lewis ajoute que cette convention est une norme sociale renforcée, le fait de ne pas s'y conformer renforce la possibilité que les autres ne s'y conforment pas. Cette idée se trouve également chez J.M Buchanan[43], qui explique l'évolution du droit par le non respect croissant des principes éthiques fondateurs. L'individu limite volontairement ses actions à la lumière de normes éthiques internalisées s'il pense que tout le monde fait de même. Le fait qu'une minorité ne les respecte pas, lui apparaît **"comme étant de l'ordre de l'exploitation**"[44] et l'incite àse révolter.

Pour Lewis, la plupart des conventions peuvent être appelées règles (règles tacites, règles familières, règles non écrites...), cependant toutes les règles ne sont pas des conventions. Il peut s'agir de règles qui n'ont rien à voir avec la conduite d'agents

---

[39] Pour P. Livet les conventions ne sont non plus des contrats. Les contrats doivent être reconnus par un tiers parce qu'ils doivent être opposables à un tiers. Autrement dit, chez Livet, le contrat est une garantie contre les litiges sur les conventions, alors que la convention est simplement une garantie sur la règle suivie par les acteurs. Enfin une règle pour juger les litiges dans les conventions comme dans les contrats, se nommera une norme.

[40] D.K Lewis introduit un cas dans lequel le contrat social est une convention. Il prend l'exemple d'un individu qui obéit aux ordres de son souverain, contre ses propres préférences, parce qu'il considère lui même être sous une obligation morale de le faire. Le contrat social est alors une convention suite à la modification des préférences individuelles par obligations, et ces obligations existent parce que c'est un contrat social.

[41] D.K Lewis p 99

[42] D.K Lewis introduit deux raisons prévoyant que je devrais me conformer à:
- J'ai raison de penser que me conformer à.... répond àmes propres préférences
- J'ai raison de penser que me conformer à.... répond aux préférences de la plupart des membres de la population P, et qu'ils ont raison d'anticiper que je me conforme à....

[43] J.M Buchanan "Les limites de la liberté : entre l'anarchie et le Léviathan" LITEC 1992

[44] Réf citée p 136

humains (exemple d'une règle de cuisine, d'un théorème mathématique...), de règles qui vont à l'encontre des préférences des agents (exemple la règle du Fair Play). C'est le cas de règles auxquelles une autorité adjoint des menaces ou des sanctions afin d'exercer son pouvoir sur une classe d'individus. C'est le cas également lorsque les sanctions sont si fortes que l'on a tout intérêt à obéir même si les autres ne le font pas.

Une convention n'est pas une "habitude culturelle". Elle se réalise sur la base de comportement micro-économique et n'est pas façonnée par le groupe d'appartenance.

b) La Convention Etendue, une extension de la théorie standard

Cette notion de convention étendue intégre la théorie des contrats et l'approche américaine des conventions. Ces deux approches font partie de la ceinture de protection du noyau de base de la théorie standard pour I. Lakatos. Favereau parle, lui, de Théorie standard étendue pour ces développements de la théorie économique ne remettant pas fondamentalement en cause le postulat de rationalité individuelle. C'est pourquoi nous avons retenu le terme de Convention étendue.

* *La théorie des contrats, ou la convention comme contrat implicite entre individu*

Les contrats sont au coeur des relations entre les agents. Un contrat est un accord entre au moins deux agents économiques par lequel ils s'engagent à respecter un certain nombre de clauses. Les clauses peuvent être clairement explicitées, auquel cas la théorie des contrats est du domaine juridique ou faire l'objet de non-écrits, pourtant opérationnels, auquel cas la théorie des contrats est du domaine économique. Le contrat est bien pour les auteurs qui s'en réclament, une modalité de coordination entre agents. Il constitue une alternative au marché, où la coordination se fait par les prix, et permet d'aboutir à une solution coopérative optimale pour chaque agent. Il ne remet ainsi pas en cause le postulat de rationalité. La théorie des contrats concerne trois champs d'étude : la théorie des contrats implicites, la théorie de l'agence et la théorie des coûts de transaction.

La théorie des contrats implicites de **C. Azariadis** introduit deux idées importantes pour expliquer la rigidité du salaire nominal à la baisse. D'une part, les salariés peuvent avoir une aversion face au risque plus forte que les entrepreneurs (le maintien du salaire correspond alors à l'équivalent d'une assurance face à des aléas défavorables). D'autre part, un savoir-faire accumulé de la main d'oeuvre renforce l'intérêt qu'a l'entrepreneur à la conserver face à une mauvaise conjoncture (considérée comme passagère).

Dans les deux cas, le travail se voit accordé un statut original par rapport à une simple prestation de service : l'attachement des salariés à une même entreprise pendant une période suffisamment longue fait apparaître une logique interne et intertemporelle de formation des salaires par opposition à celle purement externe et instantanée du marché. Dès lors, le salaire n'a plus pour fonction d'équilibrer à chaque instant offres et demandes de travail, mais de répondre aux objectifs de gestion interne des firmes et aux caractéristiques et attentes des travailleurs. Le salaire conventionnel ainsi déterminé serait supérieur à celui qui assure l'équilibre du marché du travail. Le chômage peut donc être involontaire. Mais il peut dès lors s'expliquer comme un effet pervers issu de décisions parfaitement rationnelles des entreprises et des salariés, qui ont tous adopté un comportement maximisateur. Le contrat implicite liant salarié et entreprise peut être assimilé à une convention, chacun connait ce que l'autre attend de lui et sait qu'il connait ce que lui sait. Cette connaissance commune permet la coordination par le marché, elle en constitue une "béquille".

Une relation d'agence lie deux agents économiques dont l'un est le *principal* (ou mandant) et l'autre l'*agent* (ou mandataire). Le principal est l'individu qui mandate, contre paiement, l'agent pour effectuer une tâche prévue dans un contrat. Il délègue ainsi tout ou partie de son pouvoir de décision à un autre individu. La différenciation provient de l'asymétrie d'informations existant entre les deux co-contractants lors de la signature. L'agent dispose d'informations privilégiées par rapport au principal : des éléments qui peuvent influencer le résultat de la transaction demeurent inconnus du mandant. Cette notion d'agence a été étendue à toutes les formes de coopérations existant entre deux partenaires, des relations entre actionnaires et managers à la problématique du divorce. Deux axes de recherche sont développées à partir de la théorie de l'agence :

- Etudier le comportement des agents en présence d'informations asymétriques
- Concevoir des contrats plus "justes", permettant de limiter la rente informationnelle

Une *sélection adverse* ou *anti-sélection* apparaît lorsque l'agent possède une information sur une variable exogène dont les caractéristiques sont difficilement observables par le principal. Cette caractéristique ne dépend pas de l'agent, c'est la qualité du bien. Le paradigme standard est perturbé par cette modification des hypothèses habituelles mais n'est pas remis en cause. Akerlof[45] a étudié ce phénomène en 1970 en décrivant le marché des voitures d'occasions. Il modélise une situation d'information asymétrique où les calculs rationnels des individus conduisent à

[45]Akerlof G, " The Market for "Lemons" : Quality Uncertainty and the Market Mechanism ", Quarterly Journal of Economics, août 1970

la disparition du marché, les mauvais produits chassant les bons. L'intuition est que la qualité ne peut résulter d'une pure évaluation en termes d'équilibre offre-demande. La qualité d'une voiture n'est connue que du vendeur qui a donc intérêt à en surestimer la valeur pour pouvoir mieux la vendre. Le prix annoncé n'est plus un indicateur de qualité. Mais cette situation peut se retourner contre les vendeurs de voiture de bonne qualité qui ne peuvent plus vendre leur véhicule à leur juste prix car leurs éventuels clients doutent de la qualité annoncée. Les véhicules de bonne qualité sont donc évincés du marché, ce qui en renforce encore le caractère anti-sélectif. En effet la qualité attendue du véhicule dépend de la proportion de "tacots" sur le marché.

Le *risque moral* apparaît lorsqu'une action de l'agent est inobservable pour le principal. Par exemple l'intensité de l'effort fourni par ses employés échappe à l'entrepreneur. Un contrat efficient devra donc permettre l'observation de la variable cachée ou du moins inciter l'employé à dévoiler son information. Ainsi les systèmes de rémunération à la pièce ou au mérite permettent au principal de retrouver le contrôle de l'information. Cet aléa moral est lié à un comportement opportuniste de l'agent lors de la signature du contrat. Pour en réduire les conséquences, le principal doit contrôler les actions de son agent. Si ce coût de surveillance est trop élevé, la probabilité d'apparition de risque moral augmente. Pour limiter ces risques les agents passent des contrats au niveau individuel. Le contrat collectif issu de véritables négociations devient exécutoire devant des institutions, s'il est explicite. **Le contrat implicite lui n'a pas force exécutoire**. Il faut donc rechercher ailleurs la source de stabilité du système. L'individu n'a aucune raison de respecter un contrat qui lui est défavorable. **La théorie de l'agence ne permet donc pas d'expliquer la stabilité des institutions.** Principe éthique, sentiment de sympathie au sens d'Adam Smith, coutume doivent être appelés à la rescousse pour qu'une convention s'établisse. Les contrats, vus par la théorie de l'agence sont donc incomplets, en particulier ils ne tiennent pas compte de l'existence de coûts de transaction.

Dans la théorie neo-institutionnelle des coûts de transaction, les institutions sont décrites comme des réseaux de contrats. Le système économique pour Williamson[46] joue le rôle de filtre pour les arrrangements contractuels et organisationnels. Seuls émergent les contrats efficaces. Mais rien ne permet d'affirmer qu'un contrat non examiné ne soit préférable pour résoudre un problème de coordination particulier. La hiérarchie devient un mode de coordination basée sur la rémunération des agents qui abandonnent en échange une partie de leur liberté de choix. Cette remise en cause

[46] Williamson O ," Markets and Hierarchies : Analysis and Anti-trust Implications", New York, Free Press, 1975 ; "The Economic Institutiions of Capitalism" , New York, Free Press, 1985

partielle du second postulat de Arrow permet de mieux faire coller le modèle àla réalité. Mais la hiérarchie, mise en place dans l'organisation, ne permet pas d'expliquer la création de l'institution ni la génése des conventions.

La théorie des contrats implicites, la théorie de l'agence, la théorie des coûts de transaction font le détour par les conventions et les institutions que pour mieux se clore sur l'éternité de la rationalité substantive, et du principe de maximisation, dans des univers dont l'incertitude n'est affirmée que pour établir qu'elle peut être réduite par le recours aux présupposés classiques de l'approche standard. En particulier sur le marché du travail, ces nouvelles théories justifie la rationalité qu'il y a pour les entreprises à pratiquer un salaire au-dessus du salaire d'équilibre (égale à la productivité marginale en valeur), et àentourer la relation de travail d'un ensemble de dispositions (règles, conventions, routines) visant àassurer la stabilité et l'efficacité de la relation. La convention n'est pas un mode de coordination, elle n'intervient que dans l'aspect respect de l'engagement pris.

** L'école américaine ou la convention comme solution d'un problème de jeu*

L'acceptation du concept de régularité qui conduit à la CK caractèrise l'école américaine des conventions. Cette approche est tributaire de la formalisation micro-économique. Elle est directement issue de la théorie des jeux et son principal sujet de recherche est la génése des institutions. Encore que Schotter s'intéresse dans le cadre des neo-institutionalistes à l'évolution des règles. La convention reste basée sur un individualisme méthodologique, cependant étendu. Ainsi Lewis précise "**The agent has a decisive reason to do his own part if he is sufficiently confident in his expectation that the others will do theirs. The degree of confidence which is sufficient depends on all his payoffs and sometimes on the comparative probabilities he assigns to the different ways the others might not all do their parts, in case not at all of them do**" (p 25)

La théorie des jeux (Schelling, Lewis, Ullman Margalit, Schotter) propose une analyse formelle des conventions ou des institutions comme solution rationnelle de jeux répétés à somme non nulle. Les problèmes sociaux se caractèrisent par une hétérogénéité asymétrique et conflictuelle : la théorie des jeux permet de modéliser une grande variété de cas. Dans les jeux non-coopératifs, l'équilibre de Nash peut avoir une issue non optimale pour la collectivité. Ce résulte est source de conflits puisqu'il encourage chaque joueur à tenter de préserver sa part, dans les jeux où l'optimum n'est pas assuré. Ainsi le manque de confiance est auto-entretenu par les agents. L'adoption

d'une convention permet de dépasser alors le conflit latent en assurant aux uns et aux autres que la conduite à tenir pour parvenir à une solution coopérative sera tenue[47]. La possibilté d'introduire dans le modèle différentes "règles de jeu" permet d'en étudier l'impact et surtout offre aux agents la possibilité de choisir la solution optimale (on retrouve l'idée d'arbitraire de Lewis). Ainsi pour Schotter[48] les conventions sociales émergent d'une manière non organisée, et sont issues de régularités de comportement qui s'imposent comme les plus efficaces. Les statégies gagnantes sont sélectionnés en fonction de leur optimalité. Le jeu posséde, au fur et à mesure de l'évolution, de moins en moins de solutions possibles, et se conclut par l'adoption d'une stratégie Pareto-optimale. Toutefois, Schotter, comme tous les conventionalistes américains, suppose que les individus se trouvent face à une répétition à l'infini du même type de problème. L'imprévu n'a pas sa place dans la théorie des jeux. De même la convention adoptée repose sur la connaissance commune par tous les agents de la situation qui pourrait résulter du non-respect de leurs engagements, c'est pourquoi d'ailleurs elle n'apparaît que dans des jeux répétés à l'infini. Ainsi pour A. Schotter une convention est "une régularité de comportement à laquelle tous les membres d'une collectivité adhère, et qui spécifie la conduite à suivre dans une certaine situation récurrente". Une convention est un accord collectif, tacite ou explicite, qui permet aux agents de se coordonner les uns avec les autres. Une fois la convention établie, aucun agent n'a intérêt à en dévier. Une convention est auto-renforçante : chaque agent choisira de la suivre dès lors qu'il anticipe que son partenaire fera de même. Cette caractéristique est essentielle puisqu'elle signifie que s'il existe un petit nombre d'agents qui ne se conforment pas à la convention, ils obtiendront une utilité plus faible que celle obtenue en suivant la convention. En effet, une utilité associée au choix d'une stratégie A est une fonction croissante du nombre de joueurs ayant choisi A. On met en avant ici l'existence de pressions en faveur de comportements conformistes " les gains de conformité l'emportent sur les préférence individuelles à priori". la convention de Schotter est une convention lewisienne.

R. Axelrod[49] pense, lui, que la coopération peut résulter d'individus qui privilégient leur intérêt personnel en l'absence d'une autorité centrale qui les obligerait à coopérer. La

---

[47] En ce qui concerne les jeux coopératifs, Debreu et Scarf, dans " A limit theorem of the core of an economy", ont démontré que tout équilibre concurrentiel fait partie du noyau, et que les équilibres du noyau sont concurrentiels. Ce qui revient à démontrer l'efficacité d'une structure institutionnelle particulière : le marché de concurrence pure et parfaite.

[48] Andrew Schotter, "The evolution of rules" in "Economics as a process" edited by R.N Langlois, Cambridge University Press, 1986, chap 5

[49] Robert Axelrod, "Donnant, donnant, théorie du comportement coopératif", Editions Odile Jacob, Paris,1992, traduction de " The Evolution of Cooperation", Basic Book, New York, 1984. R Axelrod se fonde sur les résultats d'un jeu mathématique où les stratégies gaganates ont été celle de type donnant-donnant.

rationalité des individus les conduit à adopter une stratégie donnant-donnant (tip for tap), c'est à dire à toujours faire confiance et coopérer au départ puis d'imiter ensuite le comportement de l'autre agent, ainsi de ne sanctionner qu'après le constat de l'infraction adverse et ensuite de refaire confiance à nouveau si l'autre agent coopère. Le jeu de base est le dilemme du prisonnier répété à l'infini, ou du moins où aucun des agents ne connait la date de fin de jeu, ou se comporte comme s'ils ne connaissaient pas la date de fin de jeu. Cette hypothèse permet d'éviter qu'une solution défavorable à la coopération, choisie lors du dernier jeu, ne se généralise, en remontant vers l'origine. La coopération repose sur la répétition des situations, ce qui en permet l'apprentissage. On retrouve l'idéee de "learning by repetition" de Lewis. La coopération, une fois ce principe posé, peut évoluer en trois phases :

- elle peut émerger même dans un monde d'égoiste, mais elle ne peut pas se développer si elle n'est pratiquée que par des individus isolés qui ont peut de chance de se rencontrer et de maintenir des relations stables. En revanche elle peut croître à partir de petits groupes d'individus qui fondent leur coopération sur la réciprocité, même si ces échanges représentent une faible partie de leur interaction.
- L'imitation par les autres groupes de cette stratégie gagnante peut assurer son épanouissement.
- Une fois cette base de réciprocité admise, la coopération peut se protéger contre l'invasion d'autres stratégies moins coopératives.

Les stratégies optimales sont réalisées dans les cas où les décisions économiques s'inscrivent dans un cadre de présupposés sociaux quant au comportement de l'autre : la confiance, l'absence de ruses ; la bienveillance plutôt que l'égoïsme. Tout en postulant l'autonomie des agents, l'école américaine des conventions aboutit à l'optimisation de leurs comportements quand existe chez eux une volonté de socialisation préalable à l'échange. L'indépendance subjective est amendée par l'internalisation ex ante des principes de vie en société(cf Schelling).

La théorie des jeux aboutit ainsi à la conclusion qu'il doit exister des règles de comportements, qui évitent le blocage du fonctionnement de la communauté. Si l'on suppose que ces règles du jeu émergent d'un calcul rationnel individuel, de nombreux paradoxes (paradoxe des magasins à succursales multiples de Selten) viennent en atténuer l'aspect opérationnel. Les limites de l'individualisme pur contraignent alors la théorie des jeux, en révélant des situations où un choix individuel est positivement indécidable.

La plupart des conventionalistes américains considèrent que l'on peut remplacer une convention par une autre plus efficace. Cependant une telle transformation n'est possible que **"**s'il existe certaines différenciations sociales qui permettent aux agents de localiser leurs interactions en privilégiant les agents dont ils se sentent proches". On retrouve ici l'idée centrale que développe Schelling dans son analyse des points focaux qui permettent de comprendre les processus collectifs d'apprentissage et de coordination. Ainsi les problèmes de coordination ne peuvent être solutionnés sur la seule base de la rationalité individuelle, leur résolution nécessite l'existence de données exogènes dont la mobilisation permet de faire émerger, au sein du continuum des solutions possibles, des différences qualitatives permettant de polariser les comportements. C'est une idée proche de celle de R. Aumann pour qui "la rationalité pure ne peut se suffire à elle-même, elle ne peut prendre sens que dans un domaine plus vaste, où l'irrationalité a sa place".

c) La Théorie non Standard : un nouveau paradigme pour la Convention

La théorie de la régulation: la convention comme contrat implicite collectif

Historiquement, les recherches sur la régulation partent d'une conception holiste du lien social, sans toutefois oublier d'expliciter les arbitrages à travers lesquels se déterminent les comportements individuels et collectifs. R. Boyer introduit le concept de mode de production en considèrant que son intérêt réside dans sa faculté à décrire les relations entre rapports sociaux et organisation économique : "**Sous ce vocable, on désigne toute forme spécifique des rapports de production et d'échanges, c'est à dire des relations sociales régissant la production et la reproduction des conditions matérielles requises pour la vie des hommes en société**"[50].

Cependant comme la généralisation de l'échange marchand rend les crises possibles, Boyer présente une première notion intermédiaire, celle de régime d'accumulation, suggérant que de telles contradictions peuvent être surmontées[51] : "**On désignera sous ce terme l'ensemble des régularités assurant une progression générale et relativement cohérente de l'accumulation du capital, c'est à dire permettant de**

[50] R. Boyer " La théorie de la régulation : une analyse critique" Agalma La Découverte 1986 (p 43). L'auteur restreint son analyse au mode de production capitaliste, se caractérisant par une forme bien précise des rapports d'échanges (le rapport d'échanges revêt la forme marchande) et des rapports de production (définis par la séparation des producteurs directs de leurs moyens de production et l'obligation de vendre leur force de travail).

[51] L'auteur suggérait que des crises modérées suffisaient à relancer une dynamique cumulative de l'accumulation

résorber ou d'étaler dans le temps les distorsions et déséquilibres qui naissent en permanence du processus lui-même"[52]. L'origine même de ces régularités apparaîtra au travers des formes institutionnelles, définies comme la codification d'un ou plusieurs rapports sociaux fondamentaux. R. Boyer introduit cinq formes institutionnelles (la monnaie[53], le rapport salarial, la concurrence, les modalités d'adhésion au régime international, l'Etat[54]) intervenant[55] dans la détermination du régime d'accumulation.

Cet ensemble de concepts intermédiaires permet à R. Boyer de définir la notion de régulation : "**On qualifiera de mode de régulation tout ensemble de procédures et de comportements, <u>individuels et collectifs</u>, qui a la triple propriété de : reproduire les rapports sociaux fondamentaux à travers la conjonction de formes institutionnelles historiquement déterminées, soutenir et piloter le régime d'accumulation en vigueur, assurer la compatibilité dynamique d'un ensemble de décisions décentralisées"**[56]. Le mode de régulation décrit ainsi comment les formes institutionnelles à travers leurs moyens d'actions, conjugent et contraignent les comportements individuels tout en déterminant les mécanismes d'ajustement sur les marchés. Ces moyens d'action au nombre de trois, sont les suivants:

-La loi, la règle[57] ou le règlement, définis au niveau collectif, qui ont pour vocation d'imposer, par la coercition, directe ou symbolique et médiatisée, un certain type de comportement économique aux groupes et individus concernés.

- La recherche d'un compromis, issu de négociations, insistant sur le fait que ce sont les agents privés ou des groupes qui, partant de leurs intérêts propres, aboutissent à un certain nombre de **<u>conventions</u>**[58] régissant leurs engagements mutuels.

---

[52] R. Boyer (p 46)

[53] R. Boyer définit comme forme monétaire "la modalité que revêt pour un pays et une époque donnés, le rapport social fondamental qui institue les sujets marchands. La monnaie n'est pas une marchandise particulière mais une forme de mise en rapport des centres d'accumulation, des salariés et d'autres sujets marchands" (p 48).

[54] R. Boyer reprend l'idée de C. André et R. Delorme "L'Etat de l'Economie" Seuil Paris 1983, selon laquelle "L'Etat apparaît comme la totalisation d'un ensemble de compromis institutionnalisés". Des compromis qui créeraient des règles et des régularités dans l'évolution des dépenses et des recettes publiques.

[55] R.Boyer insiste cependant surtout sur trois d'entre elles (le rapport salarial, la concurrence et l'insertion internationale).

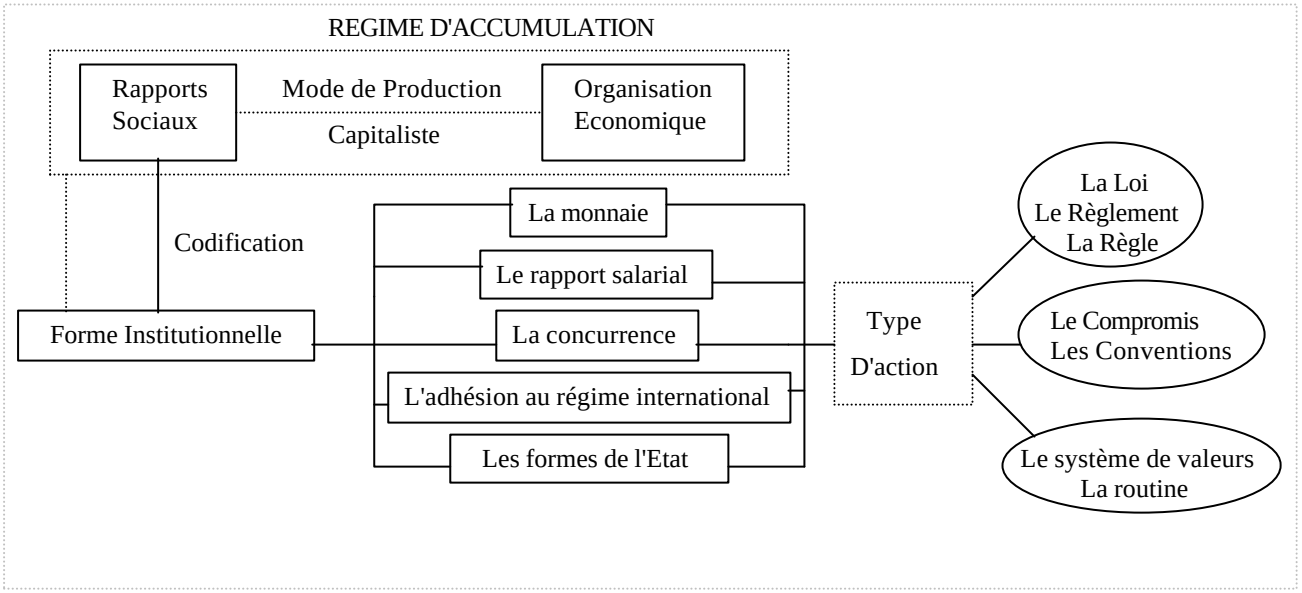
[56] R. Boyer (p 54)

[57] Une forme institutionnelle comme l'adhésion au régime international, peut alors se définir comme la conjonction de règles qui organisent les relations entre un état et le reste du monde autour de thèmes tels que les échanges de marchandises, la localisation des systèmes de production...

[58] R. Boyer entrevoit un lien étroit entre le premier type d'action (la loi) et le second (la convention). Une convention privée (une convention collective type) peut en effet être étendue par la loi à un ensemble plus vaste que celui initialement conçu (extension à une branche).

- L'existence d'un système de valeurs ou de représentations suffisant " pour que la routine remplace la spontanéité et la diversité des pulsions et initiatives privés**.** De tels exemples se retrouvent dans les croyances religieuses, dans les règles de bonne conduite, dans les vues sur l'avenir selon Keynes...

Le mode de régulation peut alors être représenté par la figure suivante :



MODE DE REGULATION

Les formes de coordination telles que les conçoit R. Boyer sont relativement proches de celles évoquées par les tenants de l'école française des conventions. La convention repose également sur la notion de régularité du système pour les régulationnistes, des actions pour les conventionalistes. L'approche par la régulation peut d'ailleurs se présenter explicitement comme une alternative au modèle conventionnel. Toutefois, l'analogie pourrait s'arrêter là En effet, pour l'A.T.R (approche par la théorie de la régulation) les conventions ne sont qu'un moyen d'action, parmi tant d'autres, des formes institutionnelles. Ensuite, les régulationnistes[59] partent d'une position holiste en étudiant la société d'un point de vue global (le rapport social primant sur l'individu). Enfin ils considèrent que le marché est synonyme de "produit social", et s'attachent àanalyser la dynamique d'ensemble de la société alors que les conventionalistes partent des comportements microéconomiques pour comprendre le social. De plus dans

[59] R. Boyer considère que " L'absence de méthode analytique désigne le globalisme qui, pour la régulation, fait dépendre la partie (telle ou telle forme institutiionnelle) du tout (le mode de développement). De ce fait, le rapport social se voit attribuer le primat par rapport à l'individu, de sorte qu'on peut légitimement se demander quelle est sa place dans l'analyse....Les propriétés d'ensemble du système ne sont pas la simple projection par homothétie du comportement de telle ou telle partie ou tel individu" La Théorie de la Régulation Agalma La Découverte (p 98).

l'ensemble ils ne reprennent pas ce postulat holiste mais prônent un individualisme méthodologique complexe[60].

** L'école française ou la convention comme palliatif du marché*

La démarche des économistes dits "conventionnalistes" consiste à développer une critique interne des principaux concepts du modèle microéconomique standard sans pour autant remettre en cause l'économie de marché[61]. L'état d'esprit général de ces recherches tourne autour de deux points :

- Il s'agit de prendre en compte la variété des principes de coordination possibles, marchands ou non marchands. Ainsi dans l'introduction du numéro spécial de la Revue Economique consacré à l'Ecole des conventions (vol 40, n° 2), l'ensemble des auteurs considèrent que "**l'accord entre des individus, même lorsqu'il se limite au contrat d'un échange marchand, n'est pas possible sans un cadre commun, sans une convention constitutive**".[62]A. Orléan précise cependant que le concept de convention est à replacer dans une tradition d'économie institutionnaliste influencée notamment par des disciplines adjacentes telles que le droit, la Sociologie, les Sciences politiques. L'école des conventions est une théorie d'importation des autres disciplines dans le champ économique à l'inverse de l'école de Chicago qui a une approche exportatrice de l'analyse économique.

Il y a ensuite reconnaissance par les conventionnalistes de l'importance de la méthodologie individualiste et de la nécessité d'élargir le concept de rationalité. Toutefois ceux-ci ambitionnent d'établir une certaine similitude[63] entre deux méthodes, individuelle et holiste, à priori opposées, grâce au concept de convention "**La reconnaissance du rôle d'une convention commune remet en cause**

---

[60] Cf J.P Dupuy "iIntroduction aux sciences sociales, logique des phénomènes collectifs" editions Ellipse, 199

[61] Comme le souligne O. Favereau "La coordination conventionnelle ne saurait être traitée pour elle même que dans des approches critiques de la Tradition Dominante (sans toutefois être en rupture totale avec cette tradition, car l'allocation des ressources doit demeurer le foyer de notre analyse)" dans "LE TRAVAIL : Marchés, Règles, Conventions" Economica 1986 (p 251)

[62] Voir l'introduction de la Revue Economique Vol 40 n° 2 1989 (p 142) consacrée à l'Economie des Conventions. Ce point sera repris par A. Orléan dans son introduction à "L'analyse Economique des Conventions" PUF 1994 (p 16).

[63] Cette démarche fait suite aux travaux de L.Boltanski et L.Thévenot, qui considéraient que les modèles (individualiste et holiste) avaient un objet commun, le commerce des hommes, et qu'ils ne pouvaient le traiter sans faire une double référence, à un état particulier d'une part, et d'autre part , àun principe universel permettant de dépasser le particularités de ces personnes et de constituer les fondements de l'accord, qu'ils appellent "Principe Supérieur Commun". Les Economies de la Grandeur CCEE PUF 1987 (p 4)

l'opposition simple entre individualisme et holisme. En effet, le terme de convention désigne le dispositif constituant un accord de volontés tout comme son produit, doté d'une force normative obligatoire, la convention doit être appréhendée à la fois comme le résultat d'actions individuelles et comme un cadre contraignant les sujets"[64].

Les travaux élaborés par les conventionnalistes ne sont pas encore tous unifiés, ni standardisés. Toutefois, le programme de recherche lancé dans le milieu des années 80 a fini par déboucher sur la contruction d'un véritable cadre théorique. Comme le souligne A. Orléan[65] "**Ce que nous cherchons, n'est pas...d'analyser telle ou telle forme sociale particulière, mais plutôt... de comprendre comment se constitue une logique collective et quelles ressources elle doit mobiliser pour se stabiliser. Telle est l'ambition du concept de Convention**".

Il est possible de distinguer deux phases dans la conception de ce nouveau paradigme. La première se rattache à trois ouvrages collectifs[66] (parus entre 1986 et 1987) introduisant les termes d'outils, de formes[67] et d'ordre, la deuxième àtravers le n°2 de la Revue Economique (1989) et l'ouvrage "Analyse Economique des Conventions"[68] sous la direction d'A.Orléan (regroupant les Actes du Colloque de mars 1991) présente les notions de règles, de conventions et d'institutions, en d'autres termes une Théorie des Conventions.

C'est l'examen du fonctionnement d'une entreprise et son utilisation des ressources qui ont amené L. Thévenot àconsidérer que **"la relation établie entre la production, les machines, les matières premières et les personnes au travail implique la mise en oeuvre de tout un ensemble <u>d'outils</u> complémentaires, normes, standarts, règlements, conventions, contrats, qualifications, marques"[69].** Bien que le concept "d'outils" englobe des notions relativement vagues, sa fonction principale est

---

[64] Revue Economique Vol 40 n° 2 1989 (p 143). Toutefois, la divergence avec les théories de la régulation est radicale. Le problème posé par les auteurs de l'Ecole des Conventions est celui de l'individualisme méthodologique. Les groupes sociaux n'existent pas en tant qu'acteurs, de làles conflits et contradictions sont écartés de l'analyse économique.

[65] Article " Vers un modèle général de la coordination économique par les conventions" (p 16) dans Analyses Economiques des Conventions PUF 1994

[66] Il s'agit des ouvrages de Salais .R et L.Thévenot "Le travail, Marchés, Règles, Conventions" Economica 1986, de E. Eymard-Duvernay, L. Thévenot "Conventions Economiques" Cahiers du Centre d'Etude et d'Emploi PUF 1986, de L.Boltanski et de L. Thévenot "Les économies de la grandeur" Cahiers du Centre d'Etude et d'Emploi PUF 1987.

[67] Voir également l'article de J. Rosé " Des Conventions aux Formes Institutionnelles : Eléments pour un Débat" Revue Française d'Economie Vol 3 1990 (p 132-133).

[68] Voir A. Orléan at alii "Analyse 'Economique des conventions" PUF 1994

[69] Cahiers d'Etude et d'Emploi 1986 (p 22).

toutefois précisée, il doit "**assurer l'établissement coûteux d'une relation stable pour une certaine durée"**[70]et être considéré **"comme autant de formes résultant d'un investissement**[71]**"**. Ce qui permet de distinguer trois types de formes : les formes spécifiques à l'entreprise, les formes plus générales dites d'Etat et les formes intermédiaires ou conventionnelles. L'importance de la notion de convention est ici particulièrement minimisée, comme le soulignera un peu plus tard L. Thévenot "**Nous avons préféré aux termes de code ou conventions; celui de forme qui peut aisément recouvrir des relations mécaniques ou matériellement contraintes que nous souhaitons inclure dans notre analyse**"[72]. La convention n'est ainsi, au départ, qu'un moyen de coordination parmi d'autres.

Il faudra attendre les travaux collectifs regroupés dans la Revue Economique (1989) et la publication des actes du Colloques de mars 1991 pour que soit introduit et précisé ce qu'il faut entendre par Convention. Une première définition est avancée par J.P Dupuy et complétée par R. Salais dans l'introduction de la Revue Economique[73]. "**La convention est une régularité qui a sa source dans les interactions sociales mais qui se présente aux acteurs sous une forme objectivée"**(J.P Dupuy)**. "Ainsi faut-il éclairer le double mouvement de spécification qui saisit les objets et les règles conformes à une convention. D'une part, objets et règles s'imposent aux personnes, dans l'instant courant comme des présupposés dont les conditions sociales de la génèse sont oubliées. D'autre part, étant les produits d'une activité humaine, leur objectivité et leur forme ne peuvent être complètement isolées, des intentionnalités et des actions qui ont présidées à leur création"**(R. Salais). Cette définition insiste sur le rôle essentiel joué par les objets dans la coordination des actions des agents, comme le souligne L. Thévenot[74] : "**la charge qui pèse sur l'entendement des personnes dans leurs spéculations, leurs jugements et leurs justification, peut ainsi être allégée et reportée sur les objets**". Sans de tels objets, il serait tout simplement impossible de raisonner et de prendre des décisions engageant[75] les individus sur l'avenir. L'incertitude sur l'action (la prise de décision) devient une caractéristique de l'objet. Ainsi les incertitudes dues à

---

[70] L. Thévenot (p 25)

[71]Il faut considérer ici l'investissement sous sa forme générale, c'est à dire la mise en oeuvre de facteurs aussi bien matériels qu'humains, et des relations qui existent entre ces différents facteurs.

[72] L. Thévenot "Economie et Formes conventionnelles" (p 199) dans l'ouvrage de R. Salais et L. Thévenot " LE TRAVAIL : Marchés, Règles, Conventions" INSEE Economica 1986

[73] Voir Revue Economique Vol 40 n° 2 1989 (p 145)

[74] Revue Economique Vol 40 n° 2 (p 157)

[75] Réaffirmée dans l'analyse des modèles d'action de L. Thévenot 1992 '**L'incertitude portant sur l'identification de ce qui est en cours conduit à reconnaître la place importante des objets ou dispositifs servant d'appui à la détermination des contours de l'action**" (p ?) et dans l'introduction de l'ouvrage d'A. Orléan "Analyse Economique des Conventions" PUF 1994 (p).

une appréhension externe empêchent que l'action soit assurée d'être comprise. Il n'est pas possible de se donner àpriori un ensemble d'actions parfaitement identifiables par tous, comme le suppose la notion de stratégies qui est la façon d'appréhender l'action dans la théorie des Jeux. Trop exiger sur l'identification de l'action comme un" contrat" qui prévoirait toutes les contingences ultérieures, conduit à s'interdire de prendre en considération l'ajustement à des circonstances imprévues qui est une caractéristique majeure de l'action. L'imprévu contrairement aux conventionalistes américains a sa place dans l'école des conventions. Savoir y faire face constitue pour Thévenot une définition fiable de la rationalité. L'action se spécifie au fur et àmesure de la découverte des accidents de terrain ou de la reconnaissance des ratés. Par ces accidents et les ruptures que permet de distinguer la reconnaissance **de formes**, le rôle des objets apparaît : ils empêchent que l'action ne reste complètement vague ou idéalisée tout en supportant le rapprochement d'une situation à une autre. Ils constituent des dispositifs servant d'appui à la détermination des contours de l'action. Ils fournissent en effet de repères dans la formation d'attentes sur la suite de l'action. Les objets doivent être envisagés dans la régularité de leurs comportements, sous l'angle d'une qualité, d'une propriété, ou d'une capacité.

Tout comme une approche critique du modèle standard avait conduit les conventionnalistes à introduire la notion d'objets et de formes pour répondre au problème de l'incertitude, certains travaux de nature épistémologique se sont interrogés sur des notions de base telles que celles d'incertitude et de risque, de rationalité, d'anticipations, règles, organisation...Ainsi l'article de O. Favereau[76] dans la Revue économique de 89 présente l'économie des conventions à travers une double opposition : rationalité substantielle/ rationalité procédurale et marché externe/ marché interne.

* L'opposition Marché Interne /Marché externe permet à O.Favereau, de montrer que le marché n'est pas le seul moyen de coordination des activités économiques. Deux alternatives peuvent en effet se présenter, le marché ou l'organisation : **"Les interactions entre les individus à l'intérieur des organisations**[77]**sont coordonnées principalement par des règles (certaines voulues, d'autres non), accessoirement par les prix ; tandis que les interactions de marché entre les individus (et/ou les organisations dotées de la personne juridique) sont**

[76] O. Favereau "Marchés internes/ Marchés externes" Revue Economique Vol 40 n° 2 1989

[77] L'organisation serait donc pour O. favereau, un substitut au fonctionnement des marchés grâce à son pouvoir d'harmonisation des comportements.La règle est alors envisâgée comme un moyen de coordination prenant la forme soit de règle "contrainte", soit de règle "contrat"

coordonnées principalement par des prix, accessoirement par des règles"[78]. Ce qui se passe dans les organisations (par ex :une entreprise) pourrait alors permettre de comprendre ce qui se passe àl'extérieur (le marché). Il convient donc d'appréhender ces procédures de coordination et d'en établir les conditions d'existence. Selon O. Favereau, la théorie standard n'introduit que deux moyens de coordination[79], l'un de type contrat, l'autre de type contrainte. Or il existerait une contractualisation des règles qui invite à les considérer comme *des processus cognitifs collectifs*, c'est ce que l'auteur appelle la Convention. Il ne reprend donc pas la définition de Lewis. Toutefois cette définition présente l'intérêt de distinguer la notion de Conventions de celle de règles. En effet, l'auteur considère que la règle "**est une prescription à laquelle il est possible de se conformer et qui indique quel comportement est requis ou préféré ou prohibé dans des contextes déterminés"**. Ce qui lui permet de conclure que "**les règles instrumentent les conventions**"[80].

* L'opposition rationalité substantielle (qui porte sur la décision)/rationalité procédurale (qui porte àla fois sur la décision et sur les procédures de décision) permet d'élargir le concept de rationalité.

J.Dupuy[81] s'interroge longuement sur le paradigme de la rationalité qui, selon lui, ne parvient pas à prendre en compte des solutions que le sens commun et l'expérience courante donnent spontanément aux problèmes. Il montre ainsi comment la théorie des jeux est conduite àdes impasses en voulant maintenir le postulat d'un calcul autonome des individus. Il faut donc faire appel à des règles de comportement et à des conventions qu'il s'agit alors de comprendre. Il introduit les concepts de **spécularité** "*acte mental par lequel un esprit humain se met à la place de l'autre*" et de **degré de spécularité** (évoquant l'idée d'emboitement successifs de raisonnement). Le degré infini correspondrait àla notion de Common Knowledge àla Lewis. En rapprochant les définitions de la convention données par J.M Keynes et D.K Lewis, J.P Dupuy parvient à caractériser ces deux approches de spécularité nulle (Keynes) et de spécularité infinie (Lewis), et à montrer les limites du concept de Connaissance Commune. L'essentiel de ces travaux sera repris par A.Orléan dans l'introduction de son ouvrage "Analyse Economique des Conventions" pour servir de base àla conceptualisation de la convention qui sera retenue : "**les auteurs de l'Economie des Conventions considèrent qu'une coordination réussie nécessite la présence d'une**

[78]Revue Economique (p 275)

[79] N'oublions pas que dans la formulation d'O.Favereau, la règle est un moyen

[80] Comme le fait remarquer J. Rosé, " Ce sont les règles qui sont directement l'enjeu des négociations " (p 135).

[81] Voir J.P Dupuy "Convention et Common Knowledge" Revue Economique vol 40 n° 2 1989

convention proche de la définition lewisienne, à ceci près que la connaissance commune y est remplacée par une forme affaiblie de savoir collectif"[82].

Dans le même ordre d'idées, les travaux de R.J Aumann, .A Chiappori, J.Ferejohn et D. Satz permettent de définir les caractéristiques et les limites du critère de rationalité.

R.J Aumann[83] s'interroge sur les implications de l'hypothèse de rationalité dans les situations d'interaction des décisions. En d'autres termes, il pose le problème des limites de la rationalité[84]. Il introduit pour cela les concepts d'irrationalité moyenne et de degré d'irrationalité, l'irrationalité se définissant comme l'écart à la situation où la rationalité est connaissance commune. Se référer à une certaine quantité d'irrationnel serait ainsi nécessaire pour justifier le choix d'une certaine stratégie par les différents joueurs (même si ceux-ci sont parfaitement rationnels), une idée matérialisée par la maxime suivante '**La rationalité pure ne peut prendre son sens que dans un domaine plus vaste, qui comprend de l'irrationalité"**[85]**.** Dès lors, un comportement strictement rationnel conduira toujours à un équilibre insatisfaisant[86] pour les joueurs. En d'autres termes, le principe de rationalité ne sera significatif que s'il est associé à d'autres principes explicatifs tels que les normes, règles ou conventions.

P.A Chiappori[87] part du principe que les outils traditionnels du modèle microéconomique standard sont incapables de produire des prédictions déterministes sur les comportements des agents lorsqu'il y a une multiplicité d'équilibres possibles. En effet, les agents ne peuvent coordonner leurs comportements respectifs sans l'intervention d'une institution. La cohérence des décisions individuelles que l'on constate dans certains cas, ferait donc appel à un mécanisme implicite de type conventionnel, qui complète la pure logique des marchés[88].Toutefois, l'auteur insiste sur

---

[82] A. Orléan "Analyse Economique des Conventions" PUF 1994 (p 26). P. Livet et L. Thévenot suggèrent que ce savoir collectif qui résute de l'appentissage dans une collectivité, n'existe qu'incarnée dans des cours d'action et dans les objets : "On ne voit d'ailleurs d'ailleurs pas quel autre support il pourrait avoir puisqu'il n'est pas présent, par définition, dans les individus pris à part" (ref citée p 163).

[83] R.J Aumann " L'incomplétude de la logique marchande" dans Analyse Economique des Conventions A. Orléan PUF 1994

[84] R.J Auman considère qu'un joueur est rationnel "**si pour un état donné de l'information, la stratégie pure qu'il choisit dans cet état, maximise son utilité attendue, calculée sur la base de ces croyances**" (p 46).

[85] Voir R.J Aumann (p 58).

[86] La rationalité des joueurs est plus précisément le concept de Common Knowledge, serait donc nuisible au problème de coordination

[87] Voir P.A Chiappori Voir "Anticipations rationnelles et conventions" dans Analyse Economiques des Conventions A. Orléan PUF 1994 .

[88] Ceci suggère implicitement que la théorie néoclassique ne pourrait se passer d'un mécanisme tel que la convention

le fait que l'établissement de tels mécanismes rencontre certaines difficultés étant donné "**qu' il n'y a pas de théorie convaincante sur la façon dont les conventions s'établissent hormis l'idée générale qu'une convention apparaîtra lorsqu'il est socialement utile qu'elle apparaisse"**[89]. C'est pourquoi P.A Chiappori introduit le concept de théorie auto-réalisatrice. Ce mécanisme doit être tel que si une convention arbitraire a été retenue pendant une période déterminée, seule la poursuite de cette convention est compatible avec l'hypothèse d'anticipations rationnelles des agents[90]. Ce concept est donc censé établir une passerelle entre la rationalité des croyances[91] et l'arbitraire de la convention (via les modèles de tâches solaires). La théorie auto-réalisatrice a ainsi la caractéristique d'être durable.

F.E Ferejohn et D. Satz développent de leur côté une interprétation originale de la théorie du choix rationnel. Ils s'attaquent à l'idée selon laquelle "**la théorie du choix rationnel est une théorie psychologique, indissolublement liée à un programme réductionniste en Sciences Sociales qui analyse le comportement des entités collectives en fonction des états mentaux des individus qui la composent et leurs interactions**"[92]. Il s'agit en d'autres termes d'affaiblir la relation qui existe entre choix rationnel et psychologie, de manière à ce qu'il soit possible d'étudier cette théorie (du choix rationnel) à partir d'autres approches. Les auteurs insistent particulièrement sur des approches qui s'appuient sur le rôle des structures sociales *comme facteur causal de la détermination des actions individuelles*. Leur argumentation repose sur une distinction (internaliste/externaliste) de la théorie du choix rationnel. La théorie du choix rationnel internaliste considère les actes d'un agent "*par ses états mentaux*". Le concept d'action se réfère donc à des agents individuels responsables de leurs choix. La théorie du choix rationnel externaliste analyse les actes d'un agent "*par les propriétés de cohérence que doivent satisfaire ses actions*". On s'interroge dans ce cas sur les facteurs qui échappent au contrôle de l'agent. Ce dernier concept souvent écarté des analyses économiques doit selon Ferejohn et Satz, être pris en compte :"**La théorie du choix rationnel suppose nécessairement un point de vue externaliste, au sens où, pour considérer le comportement d'un agent comme rationnel, nous devons être capable de considérer que ce comportement maximise quelque chose**"[93].

---

[89] A. Chiappori (p 77)

[90] Comme le souligne P.A Chiappori '**la rationalité des anticipations n'est garantie que dans la mesure où les agents conservent, dans le temps la même (croyance)**". (p 71)

[91] Ainsi les croyances des agents comme la réalité sur laquelle portent ces croyances est le fruit d'une convention.

[92] Voir J. Ferejohn et D. Satz "La théorie du choix rationnel est elle une théorie psychologique" dans Analyse Economique des conventions A. Orléan PUF 1994 (p 96)

[93] Voir J.Ferejohn et D. Satz (p 99)

Les applications du concept de convention tel qu'il a été défini (en réponse à une situation d'incertitude), s'intègrent dans différents domaines. Ainsi R.Salais applique le concept de Convention au domaine de l'Economie du travail. La convention est **"un système d'attentes réciproques sur les compétences et les comportements, conçues comme allant de soi et pour aller de soi... c'est une forme qui permet de coordonner les intérêts contradictoires qui relèvent de logiques opposées mais qui ont besoin d'être ensemble pour pouvoir être satisfaits**"[94]. Son étude le mène à distinguer deux types de conventions : la convention de productivité et la convention de chômage. La convention de productivité relève du long terme et assure un compromis entre deux principes d'équivalence : l'équivalence salaire-travail(d'essence marchande) fondée sur l'échange à l'embauche entre le salaire et le temps futur de travail et l'équivalence travail-produit (d'essence non-marchande) qui repose sur la transformation du travail en produit grâce à la mise en oeuvre de la force de travail du salarié. La convention chômage, définie pour le court terme, fait appel à une principe extérieur au marché et à l'organisation, le principe de la responsabilité. "**L'ajustement de court terme ne met en cause ni la règle de salaire, ni les règles de travail"**[95]Ainsi dans les conventions de type taylorien, le taux de salaire est rigide à court terme, et l'ajustement se fait par la variation des postes occupés.

F.E Duvernay[96]considère pour sa part que les produits ne constituent plus une variable déterminante pour assurer la coordination des décisions sur le marché de biens et services, mais l'un des maillons de l'organisation industrielle, soumis eux mêmes à des règles conventionnelles plus ou moins instituées. Il s'appuie sur les travaux d'Akerlof pour introduire l'incertitude sur la qualité des biens (l'incertitude est traitée comme le résultat d'un défaut de qualité) et montrer que celle-ci ne peut plus résulter d'une pure évaluation en termes d'offre-demande (en d'autres termes le prix n'est plus un bon indicateur de la qualité). La démarche d'E.F Duvernay consiste donc à prendre en considération la pluralité des formes d'accord auxquelles peuvent recourir les acteurs pour établir leurs relations et résoudre le problème de l'incertitude. Ainsi la détermination hors marché d'un étalon de qualité (tels que des standards établissant un certain niveau de qualité), le développement de liens personnels (notion de fidélité) avec les clients, la référence à une marque constituent des modes différents de définition de la qualité (l'auteur parlera de **Convention de qualité**) et une transformation profonde du fonctionnement marchand. F Eymard Duvernay entrevoit

---

[94] Revue Economique p 213.

[95] R Salais, " Flexibilité et conventions de travail", Economie appliquée, n° 2/1991

[96] Voir les articles de F.E Duvernay "La qualification des produits" dans l'ouvrage collectif " LE TRAVAIL : Marchés, règles, conventions" Economica 1986 et "Conventions de qualité et formes de coordination" Revue Economique Vol 40 n°2 1989

également le développement de formes alternatives spécifiques (tel que l'assurance qualité et le partenariat[97]), fixant des contraintes exogène sur la notion de qualité. L'organisation industrielle se substituerait progressivement à l'organisation marchande.

Enfin les travaux d'A. Orléan le mènent à étudier les formes de spéculations présentes sur le marché financier. Il s'appuie sur la distinction entre risque (offrant une version étroite de la rationalité dans la théorie néoclassique) et incertitude, en distinguant particulièrement l'incertitude naturelle (qui concerne les désirs des autres) de l'incertitude critique (qui concerne la nature même de l'action), pour montrer que le marché financier est une institution qui ne permet pas de traiter efficacement l'incertitude. L'auteur soutient que les arbitrages spéculatifs tels que les introduit J.M Keynes[98], ne peuvent faire face aux problèmes d'instabilité de la demande de monnaie, ils auraient même tendance à les amplifier[99]. Ce constat d'échec motive une reflexion sur les formes sociales alternatives assurant "un haut degré de continuité et de stabilité dans les affaires"[100]. L'objet théorique qui essaie de remédier à cette défaillance des marchés financiers est la convention. Elle désigne selon A. Orléan " **l'organisation sociale au travers de laquelle la communauté se dote d'une référence**[101] **commune, produit une représentation collective extériorisée qui fonde les anticipations rationnelles**"[102].La caractéristique principale de cette convention sera d'agir sur les interprétations des agents, de manière à ce que le marché puisse fonctionner à partir d'un certain degré de coordination (*la convention fait obstacle à la défiance polarisée*.) Elle se détache quelque peu de la définition établie par l'Ecole des conventions à la française (la convention dépasse l'institution qui est en place) et D.K Lewis (celui-ci considére effectivement qu'une convention n'est pas un effet d'imitation ou de mimétisme). C'est pourquoi dans la suite de notre étude, nous distinguerons la

---

[97] Ces formes alternatives permettent l'objectivisation de la qualité des biens et des transactions, en d'autres termes, de reporter l'incertitude des décisions sur un objet.

[98] JM Keynes " Théorie Générale de l'emploi et de l'intérêt" Edit Payot

[99] L'instabilité des marchés financiers serait ainsi conditionnée par un processus de polarisation des opinions sur une même théorie (croyance), conduisant à la détermination d'un certain type d'action. Orléan reprend le terme de spécularité pour désigner ce processus d'anticipations croisées de niveau croissant jusqu'à l'infini. L'introduction de cette spécularité introduirait un risque (Orléan appelle risque concurrentiel) qui est fonction de l'attitude des autres gens. L'imitation apparaît alors comme une réponse des agents au climat de risque que fait naître l'incertitude. Orléan insiste sur la nature rationelle du mimétisme dans les situations d'inceritude

[100] J.M Keynes (p

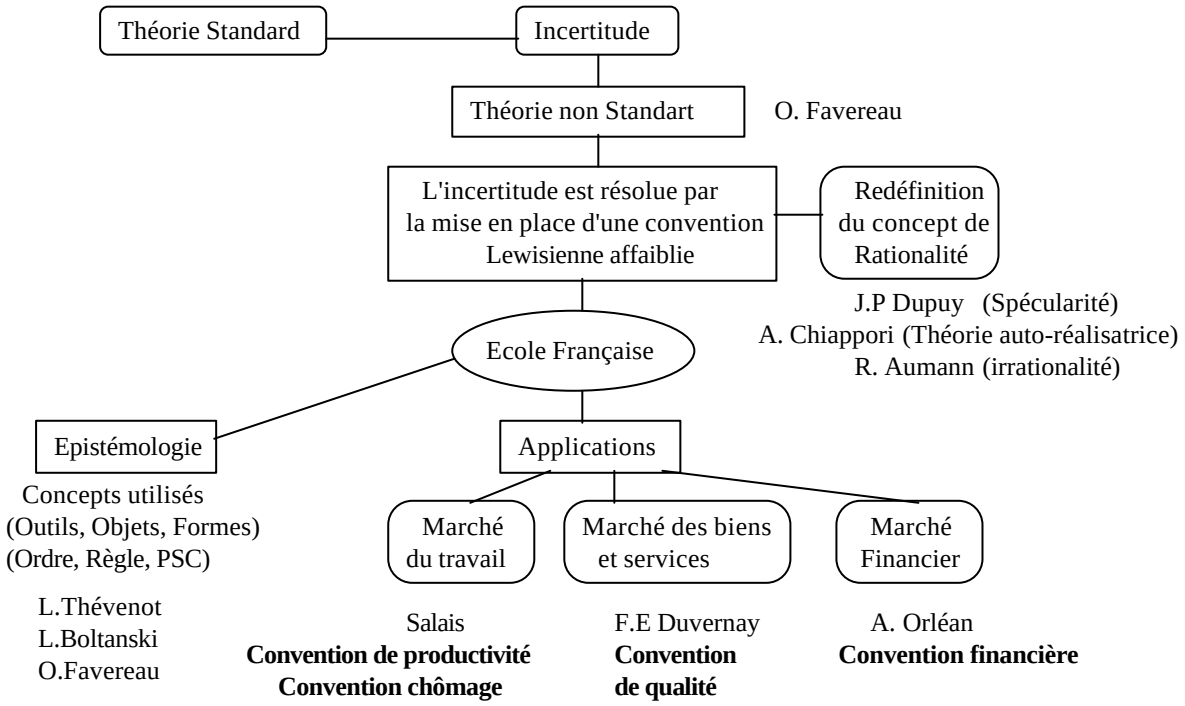
[101] A.Orléan insiste ,dans son article "Le rôle des conventions dans la logique monétaire " LE TRAVAIL : Marchés, règles, conventions Economica 1986, sur le fait qu' avec la convention, il faut se réferer à un procédure exogène qui vienne normaliser les anticipations privées. On passe d'une spécularité infinie (Common knowledge) à une spécularité nulle.

[102] Voir A. Orléan "Pour une approche cognitive des Conventions" Revue Economique vol 40 n°2 1989.

convention d'Orléan de la convention traditionnelle (reposant sur la convention lewisienne[103]).

Les caractéristiques et les apports de l'Ecole des Conventions peuvent ainsi être résumés dans le tableau et la figure ci-dessous de la manière suivante :

Type	Ecole américaine	Ecole française
Concept fondateur	Convention àla Lewis	Convention àla Lewis
Etendue du concept	Notion de régularité associée au Common Knowledge	Notion de régularité associée àun savoir collectif
Base théorique	Théorie des jeux	Sociologie économique
Type de procédure	Convention endogène : moyen de résoudre le jeu	Convention exogène
Auteurs	D.K Lewis A.Schotter T.C Schelling	O.Favereau and alii



[103] Cette approche est cependant contestable lorsque l'on revient sur l'introduction de l'ouvage collectif 'Analyse Economique des Conventions" PUF 1994. A. Orléan considère en effet qu'il faut retenir la défintion de la convention lewisienne avec une hypothèse du common knowledge affaiblie. L'auteur se réfert au concept de savoir collectif. La convention, en tant qu'effet de mimétisme, peut alors être intégrée dans une définition commune àune théorie des Conventions.

Les conventionnalistes partent ainsi du principe que la coordination est loin d'être évidente dans un jeu, où les obstacles proviennent de l'incomplétude de la logique marchande pure. Ces obstacles sont au nombre de trois :

- L'incomplétude de la logique concurrentielle (situation où coexistent plusieurs équilibres de Nash, et selon laquelle le critère parétien est inopérant)[104]
- L'incomplétude de la rationalité stratégique (l'incertitude à laquelle est confronté chaque joueur tient son origine dans les aléas de la nature mais également dans les actions des autres)
- L'incomplétude des contrats (l'incertitude se matérialise sous la forme d'aléas imprévisibles).

Le modèle de la théorie standard ayant déjà fixé ces limites quant au traitement de l'incertitude, l'école des conventions, élaborent une théorie de l'action collective[105]à partir d'outils tels que les règles, les objets, les conventions. Cependant toute solution de coordination collective ne relève pas nécessairement d'une convention. Pour que une convention soit effectivement présente, il faut que soit vérifiées trois hypothèses :

-l'existence une incertitude initiale

-la condition nécessaire de régularité (avec une notion de connaissance plus ou moins complète)

-une axiomatique méthodologique s'applique pour expliquer le fonctionnement des comportements collectifs observés.

Le choix du mot Convention entend donc souligner que l'accord entre personnes n'est pas possible sans un cadre commun, sans une référence extérieure dépassant la rencontre de leurs volontés, même lorsqu'il se limite à un contrat d'échange ponctuel.Les agents économiques doivent donc être d'accord sur un principe d'évaluation commun (ce que L. Boltanski appelle Principe Supérieur Commun) pour que cette équivalence puisse être le support d'une coordination stable et durable. Cette hypothèse permet d'éviter une négociation permanente et préalable des règles entre agents qui ne se feraient pas mutuellement confiance. Ceci ne signifie cependant pas que la convention exclut la contradiction. Elle est, au contraire, une forme qui permet de coordonner des intérêts contradictoires qui relèvent de logiques opposées, mais ont besoin d'être ensemble pour être satisfaits.

---

[104] B. Walliser "Théorie des jeux et genèse des institutions" Recherches Economiques de Louvain Vol 55 n° 4 1989 (p 344), parle de défaillance de coordination.

[105] [105]Voir P. Livet "Théorie de l'action et Conventions" Raports et Documents CREA 9012A 1990 et P.Livet et L.Thévenot "Les catégories de l'action collective" dans Analyse Economique des Conventions A. Orléan PUF 1994

d) La dynamique de la convention

La convention telle qu'elle est définie par D.K Lewis, repose sur la notion de régularité. Selon le concept de saillance, l'individu a toujours tendance, à répéter dans une situation qui présente certaines analogies avec le passé, l'action qui a déjà réussie, s'il n'a aucune raison de faire autrement, et à penser que les autres le feront.... Une régularité peut dès lors, devenir une convention qui coordonnerait à la fois les comportements et les anticipations. Le concept de convention est ainsi vu de manière statique[106], et l'on ne cherche pas à déboucher sur un principe de coordination qui soit optimal. En outre, on ne sait pas comment s'effectue le passage (si passage il y a) entre deux, trois, voir plusieurs conventions. Enfin, si le propre de l'homme est de développer un ensemble d'outils lui permettant une meilleure allocation des ressources, on peut se demander pourquoi la convention qui s'avère être une procédure "**de mobilisation des ressources par l'action collective**", n'est pas considérée comme un moyen de coordination en perpétuelle évolution.

La dynamique pour R. Boyer et A. Orléan[107], repose sur l'idée que l'on peut remplacer une convention par une autre plus efficace. Cependant une telle transformation n'est possible que *s'il existe certaines différenciations sociales qui permettent aux agents de localiser leurs interactions en privilégiant les agents dont ils se sentent proches*. On retrouve ici l'idée centrale que développe T.C Schelling dans son analyse des points focaux. Leur rôle conduit à une compréhension des processus collectifs d'apprentissage et de coordination. La résolution des problèmes de coordination ne peut pas s'effectuer sur la seule base de la rationalité individuelle, elle nécessite l'existence de données exogènes dont la mobilisation permet de faire émerger, au sein d'une multitude de solutions possibles, des différences qualitatives permettant de polariser les comportements.

Salais et Boyer utilisent le concept de "stratégie évolutionnairement stable" (SES) de R. Sugden[108] pour comprendre comment émerge un consensus collectif autour d'une convention. Une SES est une stratégie telle que "**si elle est suivi par tous les membres d'une population, alors aucune stratégie mutante ne peut envahir la population**"[109]. Ainsi une mutation qui n'affecterait que quelques individus ne sauraient renverser le comportement dominant. En d'autres termes, même si les individus ayant

---

[106] Les applications se font sur des jeux statiques.

[107] R. Boyer et A. Orléan "Persistance et changement des conventions" dans Analyse Economique des Conventions PUF 1994

[108] R. Sugden "Spontaneous Order" Journal of Economic Perspectives Vol 3 n° 4 1989 (p 85-97)

[109] R. Boyer et A. Orléan (p 224)

choisi une stratégie A obtiennent une utilité moindre que celle de ceux ayant choisi une stratégie B, le système ne pourra évoluer vers la convention B que si la proportion d'individus adoptant la stratégie mutante B dépasse un certain seuil critique[110]. L'existence de pressions en faveur de certains comportements conformistes et le concept des points focaux expliqueraient donc en grande partie, l'émergence et la relative stabilité des conventions.

Ces concepts qui ont l'avantage de mettre l'accent sur le caractère auto-renforçant[111] et partiellement arbitraire[112] des conventions, permettent à R. Boyer et A. Orléan de présenter une typologie du passage d'une convention àune autre:

- **Un effondrement général** peut tout d'abord détruire l'ensemble ou nombre des conventions existantes, donnant ainsi leur chance à de nouvelles conventions qui peuvent s'avérer ex-post meilleures que les précédentes (ex : des guerres).

- **L'invasion** surgit lorsqu'un groupe P' qui a adopté une convention B, entre en compétition avec une autre population P dotée de la convention A. Si la proportion de nouveaux venus qui ont choisi B, excède un certain seuil, les individus qui avaient auparavant adopté A se convertiront àB. (exemple des conventions salariales)

- **La traduction** intervient lorsqu'il est possible d'organiser une certaine compatibilité entre A et B, en d'autres termes de garantir une certaine capacité de traduction de la nouvelle convention dans les termes de l'ancienne (ex des standards technologiques).

- **L'accord**, les agents peuvent rechercher puis s'accorder sur des procédures de coordination socialement construites opérant selon des modalités variées (notion de conventions collectives).

La procédure d'établissement d'une nouvelle convention salariale suppose donc des acteurs collectifs et des formes institutionnelles les mettant en rapport. Pour R. Boyer et A. Orléan, cette typologie est cependant insatisfaisante dans la mesure où un certain

---

[110] La convention n'est donc pas nécessairement paréto-optimale.Exemple de l'inititative d'H. Ford qui rejetant le paiement du salaire au prix du marché, cherchait à mettre en place une convention salariale comportant un partage du profit, l'institution d'une carrière salariale et une série de dispositifs visant à promouvoir la loyauté et l'ardeur des salariés pour réduire la rotation de la main d'oeuvre. Sa tentative individuelle d'impulser un changement dans la convention régissant la carrière salariale et la formation salariale échoua.

[111] Chaque agent choisira de la suivre dès lors qu'il anticipe que son partenaire fera de même.

[112] **La définition de Sudgen présente en effet l'intérêt de revenir sur le concept d'arbitraire de Lewis (concept généralement oublié dans les travaux de l'Ecole Française des Conventions)**

nombre d'exemples historiques atteste la possibilité d'une diffusion endogène d'une convention supérieure. Les auteurs introduisent l'existence de mécanismes sociaux, du type des réseaux de Granovetter, constituant des références externes que certains agents peuvent utiliser pour se coordonner. Ces réseaux localisent de ce fait les interactions des agents. De là, ils avancent qu'une "**convention supérieure peut envahir la population à la condition que cette nouvelle convention s'appuie sur des réseaux sociaux permettant de localiser ses interactions"**[113]. Le mimétisme pourra constituer à ce titre un facteur de diffusion et d'établissement de la nouvelle convention, se posera alors a question de l'apprentissage par les agents économiques de cette nouvelle convention.

II) DE LA CONVENTION A L'INSTITUTION

a) Institution, un concept multiple

La théorie standard remaniée prend majoritairement en compte le rôle des institutions depuis la décennie 80. Elle ne considère plus comme auparavant les institutions comme des rigidités entravant la clôture des marchés en équilibre. Selon J. Eltser "Parler d'une institution n'est qu'une façon résumée pour parler d'individus qui interagissent les uns avec les autres, et avec ceux qui sont en dehors de l'institution. Quels que soient les résultats de cette interaction, on doit l'expliquer en fonction des penchants de ces individus et de leurs opportunités" (Nuts and Bolts, Cambridge university Press 1989 p 158. La question en suspens concerne la nécessité d'introduire un nouveau concept, si l'institution ne différe pas d'une convention, a fortiori si l'institution n'est qu'une organisation parmi d'autres, même si elle peut avoir une spécificité étatique. La réponse à cette question dépend de l'articulation faite entre convention et institution. C'est pourquoi l'institution doit être étudiée comme un concept social, propre à chaque approche et non comme un concept global. L'unification du terme ne peut pas être envisagé, il y aura toujours un arbitraire, ou une conception théorique sous-jacente, à privilègier tel type de définition par rapport à tel autre type.

[113] R. Boyer et A. Orléan (p 236). Les auteurs citent l'exemple des transplants japonais en GB et aux USA. La pression concurrentielle exercée par les établissements japonais à l'étranger, a progressivement altéré quelques unes des caractéristiques fondamentales de de ces économies, ce qui dans un second temps a suscité une série d'ajustements, et dans certains cas une redéfinition, du contenu des conventions collectives, des règlementations publiques du travail, sans oublier le modèle de gestion lui-même" .

Ainsi M. Granovetter[114], partant d'un article de D. Wrong[115], considère que le modèle sous-socialisée (propre à la théorie néoclassique[116]) et le modèle sur-socialisée (impliquant que les gens suivent automatiquement et inconditionnellement les coutumes, les habitudes ou les normes) ont en commun une conception de l'action qui fait l'impasse sur les relations sociales réellement existantes. Il s'agit donc pour lui de construire un modèle de l'action économique qui saisisse le rôle des liens sociaux. Cette construction s'articule autour du concept de réseau social. En prenant l'exemple des chinois[117] expatriés en Asie du Sud-Est et du développement de la production d'électricité, M. Granovetter indique que ce qui est central dans sa théorie, c'est la capacité du réseau à promouvoir un climat de confiance[118] entre ses membres permettant une délégation de l'autorité et un partage de l'information. Dès lors, "**Les institutions économiques n'apparaissent pas automatiquement en réponse aux besoins économiques. Elles sont plutôt construites par des individus dont l'action est à la fois facilitée et limitée par la structure et les ressources disponibles des réseaux sociaux**[119]**où ils s'inscrivent**"[120]. Les Institutions économiques correspondent ainsi à une mobilisation des ressources pour l'action collective. La forme de ces institutions dépendra donc plus de la structure originelle des relations personnelles que du marché. Cette idée est très importante puisqu'elle fait passer l'explication du rôle et des caractéristiques des institutions de la sphère de l'individu àun cadre de référence plus large et plus social. L'auteur affirme que la façon dont une industrie, des entreprises, des groupes d'affaires sont ou non organisés, constituera également une construction sociale[121]. Le principe général est qu'un acteur dont le réseau pénètre le plus grand nombre de domaines institutionnels adéquats, obtiendra un avantage énorme.

---

[114]M. Granovetter "Les institutions économiques comme construction sociale : un cadre d'analyse" dans Analyse Economique des Conventions A. Orléan PUF 1994

[115] D. Wrong "La conception sur-socialisée de l'homme dans la sociologie moderne" 1961

[116] Pour laquelle les relations sociales n'ont aucune importance.

[117] M. Granovetter s'est en effet aperçu que les chinois d'Outre Mer avaient une structure sociale articulant ce qu'il appelle "couplage et découplage" (p 88), Ces mécanismes qui définissent les frontières de la confiance et de l'affiliation sociale, devraient selon lui devenir les objets essentiels d'une théorie des institutions.

[118] La théorie néoclassique ne parvient pas à surmonter efficacement le problème de la confiance interpersonnelle nécessire à la délégation de l'autorité. (idée du contrôleur, devant lui même se faire contrôler)

[119] Implicitement;, les individus qui ont des réseaux sociaux importantes pourront pénétrer dans un grand nombre de domaines institutionnels. L'institution peut alors reposer sur plusieurs réseaux sociaux différents les uns des autres, tout en établissant une connection entre ceux-ci.

[120] M. Granovetter (p 86)

[121] ce qui signifie qu'une entreprise, une industrie peuvent être assimilées àune institution.

b) L'articulation institution-convention dans la Théorie Standard Etendue

** L'institution, un concept exogène de la Théorie des contrats*

Pour les contractualistes, l'institution est ce qui permet l'application effective des contrats passés. Elle s'assimile plus à une organisation étatique, existant préalablement et paraléllement au problème résolu par le contrat.

** Le concept endogène d'institution pour l'école américiane des conventions*

Les culturalistes expliquent que les Institutions économiques naissent des croyances culturelles qui prédisposent un groupe à un comportement donné. Les fonctionnalistes partent des caractéristiques des Institutions pour expliquer la nécessité de leur existence. A. Schotter (voir Economic Theory of Social Institutions 1981) affirme que la compréhension de toute institution sociale requiert "*que soit identifié le problème évolutionnaire qui a dû exister pour que soit développée l'Institution sous la forme que nous lui connaissons aujourd'hui. Tout problème économique d'adaptation a besoin d'une Institution sociale pour le résoudre*".(p 2).

c) L'articulation convention-institution dans la Théorie non Standard

** L'institution préalable à la convention dans la théorie de la Régulation*

L'hypothèse de base de l'approche par la théorie de la régulation est que les institutions sont autogénérées par les conflits entre groupes et classes[122]. Elles correspondent à des compromis qui se sont développés à partir de ces conflits. Ces compromis prennent la forme de contrats, de lois, de réglements, de conventions et sont matérialisés dans des bureaucraties dotées de pouvoir de surveillance, de contrôle, et de sanction. Lorsque ces compromis sont établis directement entre les parties prenantes, les régulationistes parlent de contrat. Lorsqu'intervient la médiation de puissance tierces, le plus souvent émanation de la puissance publique, les compromis sont dits institutionnalisés, ils correspondent alors à des lois, des réglements, qui prennent leurs sources dans l'activité législative ou dans le pouvoir exécutif. Ces compromis nécessitent donc le préalable dune méga-institution : l'Etat. Toutes les institutions propres à l'etat-providence ont longtemps été considérées par les néo-classiques comme des rigidités, pour l'école de la régulation, ce sont des "régularités" qui sont les conditions cachées, et souvent permissives de la croissance.

[122] Voir B. Coriat "Ecole de la Régulation et critique de la raison économique" 1994

L'articulation entre convention et institution peut être appréhendée dans la théorie de la Régulation par les travaux de M. Aglietta. Dans son article "Ordre Monétaire et banques centrales"[123], celui-ci s'intéresse à une forme institutionnelle particulière : la monnaie. Il insiste sur les caractéristiques à la fois conflictuelles et complémentaires de la forme monétaire, provoquant des effets externes et des aléas de moralité qui font du système bancaire le domaine privilégié de la propagation des risques**.** Préserver la confiance dans la monnaie passerait donc par une reflexion sur l'aptitude des institutions à gérer ce problème. M.Aglietta analyse les institutions à travers l'opposition entre le Free Banking et le Central Banking. Ce qui l'amène à deux constats : d'une part envisager le lien existant entre alternative institutionnelle et système des paiements invite à se pencher sur la notion de paiement qui n'a de sens selon lui, que dans un réseau organisé par un ensemble de règles[124] bien définies. D'autre part, l'institution de la banque centrale, en tant qu'agent central de règlement, serait le prolongement logique du free banking. La banque centrale serait en effet " **la seule entité capable de concilier la maitrise collective des risques sur l'ensemble du système de paiements et la préservation d'une concurrence loyale entre les banques**"[125]. Une affirmation qui repose sur deux dimensions de la banque centrale : la prise en charge de la régulation du taux d'intérêt sur le marché monétaire et la notion de prêteur en dernier ressort. Ce dernier concept, défini comme la formulation d'une rationalité collective, en tant qu'ensemble de principes (règles) destinés à guider la conduite de la banque face à de situations particulières, sera toujours associé, selon l'auteur, à un processus d'apprentissage des responsabilités collectives de la banque. M.Aglietta constate cependant, qu'auparavant, la convertibilité-or (du Free banking) signifiait pour les agents économiques la préservation de la valeur nominale des contrats privés, c'est à dire un engagement de la société toute entière à l'égard de chaque individu. L'abolition de l'étalon-or pose donc le problème de la légitimité des signes monétaires puisque l'unité de compte apparaît arbitraire (la création monétaire dans un tel système est viruellement instable). Il faut donc organiser institutionnellement la gestion de la monnaie et c'est à la Banque Centrale[126] que sera confiée la mission de garantir cette légitimité. Une garantie qui repose sur la croyance intime des agents privés, que la banque centrale[127] peut effectivement remplir ce rôle. Cette croyance unanime**,**, comme

---

[123] Dans "Analyse Economique des Conventions " (p 189 - 218) A. Orléan PUF 1994

[124] L'existence d'une monnaie-marchandise est une règle dans le Free Banking, de même que l'émission de la monnaie fiduciaire dans le Central Banking

[125] M. Aglietta (p 199)

[126] IL convient d'insister sur le fait que pour M. Aglietta, la Banque Centrale est la création du marché, et non une créature de l'etat.

[127] La banque centrale pourra d'autant plus remplir cette mission que son organisation en systèmes centralisés lui donnent les moyens en information et en expérience de répondre rapidement à des situations complexes. L'information sur l'usage de la monnaie est en effet enregistrée dans des compte

le souligne l'auteur, **"***ne peut* (toutefois) ***fonctionner que sur le mode du mythe... De là découle son caractère symbolique***". Ce mythe consiste alors dans une croyance à l'extériorité de l'institution (dans le cas présent l'indépendance de la Banque centrale) vis àvis des conflits qu'elle rencontrera.

** L'institution, un concept multiple dans l'école française de Conventions*

La diversité des formes de coordination non marchandes est la caractéristique principale de la Théorie des Conventions. L'institution telle qu'on peut la représenter pourra être une entreprise, une banque centrale (voir la partie Convention et institution dans la théorie de la régulation), des standards techniques, une marque ....

La Convention est une institution

"Le rôle des Institutions telles que les garanties, les marques de produits, est d'indiquer la qualité et de donner un moyen de représailles au consommateur au cas où la qualité promise n'est pas respectée" (p 244). Exemple du marché des voiture d'occasion et de la chaîne de restaurants d'Akerlof.

Cet exemple souligne le rôle des Institutions dans la constitution des marchés. L'utilisation de la Marque dans les échanges, substitue l'échange à distance aux interactions informelles basées sur des connaissances qui se constituent localement.

"Il paraît excessif de ranger les marques des produits parmi les institutions, mais c'est bien la richesse de ce courant d'analyse de prendre en considération toute une gamme d'institutions et non les seules institutions de l'Etat" (p 245).

Klein et Leffler (1981) s'attachent à montrer que l'exécution d'un contrat peut être garantie par des mécanismes non étatiques. Ces mécanismes reposent sur l'existence d'investissements qui gagent le contrat et qui sont dépréciés au cas où il n'est pas respecté. La garantie étant d'autant plus forte que les investissements sont importants. La démarche traditionnelle des économistes consiste àplacer le cadre institutionnel en dehors du modèle. C'est pourquoi le terme de Convention semble plus approprié que celui d'institution associé à l'activité de l'Etat, pour représenter les opérations qui consistent àqualifier les transactions.

---

bancaires. Comme le souligne M. Aglietta "**C'est dans la Banque Centrale, que se lit l'information sur les tensions financières rencontrées par les banques. De là, dans une économie de paiements, la banque centrale dispose d'informations sur l'état de l'économie que les autres agents n'ont pas**" (p 202)

L'institution comme organisation préalable à la convention

O. Favereau[128] part de l'idée que la théorie des marchés internes[129] du travail, la théorie de la régulation et la théorie de la Justice[130], intègrent toutes trois la construction d'un cadre non standard combinant les notions de règles, d'apprentissage collectif et d'organisation. En fait, O. Favereau considère que c'est l'institutionalisation de solutions (au problème de coordination) sous forme de règles à l'intérieur d'une organisation[131], qui permet le passage de l'apprentissage individuel à l'apprentissage collectif. Le rôle coordinateur des règles et des organisations assure donc l'existence et la permanence de processus d'apprentissage collectif. Dans ces travaux, la notion de règle est essentielle à plus d'un titre. Elle suppose que les agents croient en l'équité et l'efficacité de son fonctionnement (avec une interaction équité-efficacité qui se situe au coeur du mécanisme d'apprentissage collectif). Comme le souligne O. favereau, "**la règle n'est pas un répertoire exhaustif de gestes mécaniques à appliquer l'un après l'autre, avec un succés assuré, c'est une indication synthétique et concise, limitée à l'essentiel, n'excluant ni l'interprétation, ni le doigté**"[132]. Elle permet ensuite de faire face à l'incertitude[133], et peut s'identifier à la notion de convention[134].

Pour un grand nombre de contributions, l'entreprise est associée à la notion d'institution qui coordonne les actions des individus et met en place la convention. C'est ainsi que M. Aoki[135] part du principe que l'entreprise doit être conçue comme une organisation au

---

[128] O. Favereau "Règle, Organisation, et apprentissage collectif : un paradigme non standard pour trois théories" dans Analyse Economique des Conventions A. Orléan PUF 1994

[129] Qu'il distingue du marché standard dans son article "Marché internes, Marchés externes" Revue Economique vol 40 n° 2 1989 (p 273 - 326). Cette distinction repose principalement sur les travaux de Doeringer et Piore. Ceux-ci considéraient en effet que "**the internal labor market, an administrative unit, such as a manufacturing plant within which the pricing and allocation of labor is governed by a set of administrative rules and procedures. yhe internal labor market, governed by rules, is to be distingued from the extenal labor market of conventional economic theory where pricing, allocating, and training decisions are controlled directly by economic variables**". P.B Doeringer and M.J Piore " Internal Labor Markets and Manpower Analysis" 1971 New York (p 1-2).

[130] Voir Rawls "A theory of Justice" 8ème Edition Oxford University Press 1988

[131] Ce qui lui fait dire "*qu'il convient d'aller aux règles par une théorie de l'organisation, et non l'inverse*" Analyse Economique des Conventions A. Orléan PUF 1994 (p 131)

[132] O. Favereau (p 132)

[133] On retrouve la définition de J.B Shimanoff, donnée par O. Favereau dans la Revue Economique de 1989 "La règle est une prescription à laquelle il est possible de se conformer, et qui indique quel comportement est requi**s ou préféré ou prohibé dans des contextes déterminés**" (p 275). La théorie des règles se développeraient ainsi autour de la notion de **Dispositifs Cognitifs collectifs**.

[134] "**Lorsque l'accent est mis sur l'impossibilité d'isoler une décision consciemment fondatrice de la règle**" Voir O. Favereau "La formalisation du rôle des conventions dans l'allocation des ressources" dans "LE TRAVAIL : Marchés, Règles et Conventions" Economica 1986. (p 252)

[135] Voir l'article de M. Aoki " Certains aspects des conventions dans l'entreprise" dans Analyse Economique des Conventions A. Orléan PUF 1994.

sein de laquelle l'information, préalablement dispersée entre ses nombreux membres, est mise àla disposition de la collectivité grâce aux communications organisationnelles, et utilisée pour les décisions de gestion et les actions collectives. L'existence d'une forme d'organisation telle que l'entreprise serait donc liée aux limites rencontrées par la coopération entre les individus pour traiter l'information. L'action de l'entreprise[136] s'illustrera par la mise en place d'un ensemble de conventions *"déterminant la manière dont sont coordonnées les informations et les activités opérationnelles, dont sont récompensées les contributions de ses membres, et dont sont prises les décisions de gestion*[137]". La forme de cette convention organisationnelle repose selon l'auteur sur deux concepts, l'autorité hiérarchique (ou convention hiérachique) qu'exerce un employeur et qui est acceptée par l'employé sans qu'il soit besoin de faire appel àla loi, et la convention non hiérarchique qui peut sous certaines conditions développer la rationalité collective ainsi qu'étendre la coordination[138] entre unités opérationnelles. Le problème réside alors dans la capacité des organisations àréaliser àtout instant la combinaison[139] (conventions hiérarchiques et non hiérarchiques) optimale. En effet, les organisations peuvent construire des conventions qui distinguent ce qui appartient aux unités opérationnelles de ce qui est du domaine de l'autorité hiérarchique, et suivre ces conventions sans que celles-ci soient nécessairement optimales (elles peuvent simplement mener àde bons résultats).

Pour résoudre les problèmes optimalité que pourrait rencontrer l'organisation hybride, M. Aoki introduit la notion de hiérarchie par échelons[140] et le concept de principe de dualité, qui ne serait autre qu'un simple principe d'efficacité organisationnelle stipulant que "*pour qu'une organisation soit efficace, il est nécessaire qu'elle réalise une combinaison de centralisation et de décentralisation, dans les domaines de l'information et de l'incitation*"[141]. La nécessité d'une centralisation réside dans la capacité de l'entreprise àdépasser les limites individuelles du champs d'expérience et de la rationalité alors que la nécessité de la décentralisation invite l'entreprise àpromouvoir chez ses salariés un comportement rationnel de façon à être collectivement rationnel.

---

[136] L'entreprise est vue comme une construction sociale

[137] M. Aoki (p 281). On retrouve également l'idée formulée par F.E Duvernay selon laquelle le respect des conventions repose sur une mesure de la qualité de l'entreprise, dans ce cas particulier sa réputation.

[138] Il s'agit ici d'une coordination horizontale

[139] Cette combinaison sera elle même qualifiée de conventionnelle par M. Aoki

[140] Une organisation qui impliquerait que soient associés des rémunérations progressives, un statut spécifique et des indices de performance aux échelons successifs.

[141] Voir M. Aoki (p 300)

F.Eymard-Duvernay[142] s'attache également à montrer que les organisations[143] ont un rôle à jouer dans le problème de coordination. Il introduit pour cela la notion de contrats incomplets qui a l'intérêt de présenter des situations d'échanges dans lesquelles la nature précise du contrat est inconnue au moment de l'établissement de celui-ci.

L'auteur insiste particulièrement sur le rôle de l'entreprise comme support[144] d'une capacité de coordination permettant d'améliorer la fiabilité des individus qui s'appuient sur elle. Un individu agissant au nom d'une entreprise sera considéré comme plus fiable par l'acheteur qu'un individu anonyme. Sur le marché des biens et services, les organisations peuvent alors être analysées comme "**supports de repères collectifs"**, permettant la coordination des échanges, dans les situations où la qualité des biens n'est pas fixée préalablement à l'échange. Comme les acheteurs ont à faire confiance à l'entreprise pour ce qui concerne la qualité des biens, le jugement porté sur le bien passe par le jugement porté sur l'entreprise, et s'appuie sur la réputation ou la qualification, deux formes de mesure de l'entreprise[145]. L'auteur appelle ce type de marché, marché d'organisations par opposition aux marchés de produits qui prennent comme forme d'échange les contrats de vente.

C.Midler[146] essaie de construire un cadre théorique capable d'intégrer la coordination organisationnelle[147] dans un schéma dynamique pour l'appliquer au développement de la robotique dans l'industrie automobile. Il centre pour cela son analyse autour du concept d'apprentissage organisationnel, qui est à distinguer de l'apprentissage en psychologie. Le concept d'apprentissage organisationnel insiste sur la notion de Savoir Collectif, "*ce qui est en jeu dans l'apprentissage organisationnel, ce ne sont pas les connaissances privées des individus, mais les connaissances collectivisées qu'ils mobilisent dans leur action dans l'organisation*"[148].

---

[142] Voir F.E Duvernay "Coordination des échanges par l'entreprise et qualité des biens" dans Analyse Economique des Conventions A. Orléan PUF 1994

[143] L'auteur voit les organisations *comme un dispositif permettant d'accroître la capacité de coordination d'un individu, sa capacité à entrer dans une relation d'échange avec d'autres sur le marché*.

[144] On retrouve ici une idée fort répandue dans le courant néoinstitutionnel, selon laquelle les entreprises constitueraient des dispositifs institutionnels permettant de régulariser les transactions interindividuelles.

[145] Le lien Contrat incomplet - organisation est résumé par F.E Duvernay par les propos suivants : "**L'accord conclu dans le cadre d'un contrat incomplet porte non pas sur la valeur d'un bien échangé, mais sur une grandeur attachée à l'entreprise telle que sa réputation ou,comme sa qualification"** (p 311)

[146] C. Midler "Evolution des règles de gestion et processus d'apprentissage " dans Analyse Economique des Conventions A. Orléan PUF 1994.

[147] Selon C. Midler, cette coordination organisationnelles fait face à un dilemme entre deux principes statiques d'efficacité : un principe de cohérence et une principe de pertinence. (p 336)

[148] C. Midler (p 342)

Le processus d'apprentissage organisationnel n'est donc rien d'autre qu'un processus[149] par lequel un agent va comprendre, assimiler le rôle qui lui est confié par l'organisation et parvenir àcette prévisibilité de comportement propre àla coordination organisationnelle. A ce titre, il est la clé de réussite de l'intégration et de l'efficacité des agents dans une organisation.

R. Boyer et A. Orléan[150] avancent l'idée que les institutions et les formes d'organisation ne doivent plus être sélectionnée en fonction du seul critère d'efficacité mais compte tenu de leur rôle dans la coordination des stratégies des agents, la répartition du pouvoir, la distribution du revenu. A cet égard, se manifeste une réévaluation critique de l'interprétation purement économique du rôle des institutions comme support d'une efficacité accrue ou substitut àla faillite du marché.

La convention : un dépassement de l'institution

P. David[151] part du principe qu'il doit y avoir un degré suffisant de corrélation entre individus afin que les membres du groupe puissent apprendre et transmettre certaines **conventions sociales et certains standards de comportement** clairement reconnaissables. Il introduit pour cela la notion de culture telle qu'elle a été défini par Johansson [152]: "*C'est l'ensemble des éléments de software grâce auxquels est assuré le traitement des informations dans les systèmes sociaux*". L'homogénéité culturelle serait ainsi à la base d'un système d'information efficace et offrirait à l'individu un ensemble de symboles partagés, de modèles de rôles et d'attentes sur lequel pourrait être édifiées des organisations et des institutions. Si la culture que partagent les individus facilite les communications sociales alors elle crée une communauté. P.David insiste sur le fait que les cultures et les communautés[153] produisent, sélectionnent et transmettent de l'information à l'aide de **réseaux et de canaux de communication sociale .** Les réseaux sont des systèmes de traitement de l'information, ne fonctionnant que si certaines mesures de standardisation interne ont été prises. Les canaux ressemblent beaucoup aux standards techniques, et sont décrits *"comme des*

---

[149] C. Midler considère que ce processus d'apprentissage des agents sera en partie structuré par les routines d'apprentissage de l'organisation .

[150] R. Boyer et A. Orléan (p 242)

[151] P. David "Les standards des technologies de l'information, les normes de communication et l'Etat : un problème de biens publics" dans Analyse Economiques des Conventions A.Orléan PUF 1994.

[152]S.R Johansson "The computer paradigm and the role of cultural informatio in social systems " Historical Methods, A Journal of Quantitative and Interdisciplinary History (Fall) 1988

[153] P. David estime que l'on peut considérer culture et communauté comme étant bâties sur une multiplicité d'actifs informationnels individuels qui peuvent être plus ou moins stables et durables, et étant dotées d'une valeur économique pour ceux qui y participent" (p 261)

conventions conçues dans le but de faciliter la communication au sein d'une branche". L'auteur reconnaît que les canaux (ou standards de communication sociale) et les normes, lorsqu'ils permettent de réduire les coûts de transaction, de production, et de décision, constituent des de véritables biens publics[154]. Dès lors, les individus participant à la communication sociale, pourront prévoir les souhaits et les actions des autres, à moindre coût et " *sans qu'il soit nécessaire de s'en remettre exclusivement au développement et au maintien de codes et d'institutions*"[155]. La culture en tant que réseau d'information, de standards de communication permet donc bien aux individus qui y participent de se coordonner rapidemment et efficacement, mais pose également la question des échecs du marché et de l'intervention publique.

Orléan propose un modèle pour analyser ces crises. Selon ce modèle; l'indifférenciation résulte d'un retour à un état où prime le désir mimétique faute d'être canalisé par aucune forme rituelle ou institutionnelle. **La convention dépasse l'institution.**

d) Dynamique de l'institution

Le problème intéressant concerne le lien entre la dynamique institutionnelle et la dynamique conventionnelle. Deux hypothèses doivent être confrontées :
- soit le changement de convention est déterminant, il importe alors de savoir si ce changement de convention implique ou non un changement d'institutions.
- soit c'est le changement d'institution qui est déterminant, il importe alors de savoir si cela entraîne un changement de convention, ou si l'évolution des institutions peut se dérouler à l'intérieur du même cadre conventionnel.

[154] Les standards de communication sociale possèdent en effet les mêmes caractéristiques que les biens publics (indivisibilité des éventuels bénéfices que le bien produit, chaque membre du groupe a un accès égal à la totalité du bien).
[155] P. david (p 262)

Conclusion

Les diférences entre les quatre approches utilisant le terme de convention peut être résumé dans le tableau suivant. L'école américaine n'est pas représentée.

Types	Contrat	Convention	Mimétisme	Régulation
Axiomatique méthodologique	individualisme méthodologique	individualisme complexe	individualisme complexe	holisme. complexe
Rationalité des agents	Rationalité substantielle	Rationalité procédurale	Rationalité procédurale	rationalité du système
Nature de la coordination	négociation G	procédures collectives	imitation spontanée	appartenance à un groupe
Régularité	non	oui	non	oui
Nature de l'avenir	certain ou risqué	incertain	incertain	-
Traitement des Institutions	L'institution est un préalable à au contrat	un concept (conv°-institut°) hétérogène	La convention dépasse l'institution	L'institution est un préalable àla convention
Auteurs	Alchian Demtsetz Akerlof Axelrod Azariadis	O.Favereau R.Salais JP.Dupuy J.E.Duvernay L.Thévenot L.Boltanski J. Aoki	A.Orléan	R.Boyer B Coriat M.Aglietta

BIBLIOGRAPHIE

Aglietta .M "Régulation et crises du capitalisme, l'expérience des Etats-Unis" Calman Levy 1976.
André.C et Delorme.R "L'Etat et l'Economie, un essai d'explication de l'évolution des dépenses publiques en France (1870-1980) " Seuil 1983.
Beauvois J.L et Joule R.V "Soumission et Idéologies, psychologie de la rationalisation" Paris PUF 1981.
Boltanski .L, Thévenot .L "Les Economies de la grandeur" Paris, Cahiers du Centre d'Etudes de l'Emploi, Série Protée, Paris, PUF
Boyer .R "La théorie de la régulation : une analyse critique " Alma la Découverte 1986.
Boyer .R "La flexibilité du travail en Europe" La Découverte 1986.
Brousseau .E "L'Economie des Contrats" PUF 1993
Collectif "L'Economie des Conventions" Revue Economique n° 2 Mars 1989
Crozet .Y "L'Economie des Conventions : le marché et la rationalité interpellés " Economie et Humanisme n° 311 Jan-Fev 1990.
Dupuy J.P "Convention et Common knowledge" Revue Economique Vol 40 n° 2 1989 (p
Gomez P.Y "Qualité et Théorie des Conventions" Economica 1994.
Granovetter .M "Economic Action and social structure : the problem of embeddedness" American Journal of Sociology Vol 91 n° 3 November 1985 (p 481 - 510).
Kolm S.C "Chômage et Politiques résultant des rôles de normes, de statut ou de signe de salaires" Documents de Travail n°70 du CERAS Ecole Nationale des Ponts et Chaussées, Paris.
Lewis D.K "Convention : A philosophical study " Harvard University Press 1969.
Lhotel .H "Eléments pour une critique de l'économie des Conventions" Cahiers du GREE CNRS n° 5 1990.
Orléan .A "Mimétisme et Ainticipations rationnelles : une perspective keynésienne" Recherches Economiques de Louvain Vol 51 n° 1 Mars 1986.
Orléan .A "Anticipations et Conventions en situation d'incertitude" Cahiers D'Economie Politique" Vol 13 1987.
Orléan .A "Pour une approche cognitive des conventions économiques" Revue Economique Vol 40 n° 2 1989 (p 241 - 272).
Orléan and Alii "Analyse Economique de Conventions" Actes du Colloque des 27 et 28 Mars 1991 publiés sous la direction d'A Orléan Paris PUF 1994.
Reynard .B "Le contrat de travail dans le paradigme standart" Revue Française d'Economie n° 4 1988.
Rose .J "Des Conventions aux formes institutionnelles : éléments pour un débat" revue Française d'Economie Vol 3 1990 (p 123 - 153)
Salais.R et Thévenot .L "Travail, Marchés, Conventions, Règles" Colloque INSEE CNRS Economica 1986.
Salais .R " L'analyse Economique des Conventions de Travail" Revue Economique Vol 40 n° 2 1989 (p
Salanie .B "Théorie des Contrats" Economica 1994.
Simon H.A "From Substantive to procedural rationality" Edition Philosophy and Economic Theory in F. Hahn et M. Hollis Oxford University Press 1979.
Sugden .R "Spontaneous order " Journal of Economic Perspectives Vol 3 n° 4 (p 85 - 97).
Thévenot .L "Equilibre et rationalité dans un univers complexe" Revue Economique Vol 40 n° 2 1989 (p 147 - 198).
Thévenot .L "Economie et Politique de l'entreprise" dans Boltanski .L et Thévenot .L Edit° Justesse et Justice dans le Travail, Cahiers du Centre d'Etudes et de l'Emploi, Série Protée, Paris, PUF. 1986