Revue française d'économie

Des règles du jeu pour une modélisation conventionnaliste

Pierre-Yves Gomez

Résumé

The aim of the article is to present elements to build a conventionnalist micro-economy. The economy of conventions tends to integrate conventions (or rules of behaviour) as basic economic units. A definition of the concept of convention is first given, and the link between it and the notion of the individual "liberty" is compatible with common rules. To take them into account, it is necessary to understand the dynamics of economics. Conventions are systems of information: secondly, the consequences of this assumption are explained. This opens new perspectives in micro-economics, based on the nature of "conviction" of individuals and lock-in effects involved.

Citer ce document / Cite this document :

Gomez Pierre-Yves. Des règles du jeu pour une modélisation conventionnaliste. In: Revue française d'économie, volume 10, n°3, 1995. pp. 137-171;

doi : 10.3406/rfeco.1995.987

http://www.persee.fr/doc/rfeco_0769-0479_1995_num_10_3_987

Document généré le 06/06/2016

Pierre-Yves
GOMEZ

Des règles du jeu pour une modélisation conventionnaliste

Persée creative commons

En se référant à la fois à la micro-économie et à la sociologie, l'économie des conventions voudrait pouvoir renouer avec cette tradition d'ouverture des sciences sociales qui a longtemps conduit les chercheurs à modéliser les comportements de l'homme en société sans privilégier un point de vue restrictif sur la nature de ses activités (Dupuy [1989]). L'introduction de la notion de convention comme norme de conduite commune permet cette ouverture en conditionnant le calcul des agents

à des contingences sociales établissant les règles du jeu économique.

La volonté de retisser le lien entre l'économie et les autres sciences humaines procure au programme de recherche à la fois sa faiblesse et sa force. Une faiblesse dans la mesure où l'extension nuit à la précision de son propos. En comparaison avec la modélisation farouchement axiomatique dans laquelle peut s'enfermer l'économie académique, l'école des conventions peut laisser apparaître un flottement coupable tant dans la définition des concepts que dans la démarche analytique qu'ils autorisent. Mais cet élargissement est aussi sa force parce qu'il permet, face précisément au formalisme de l'économie académique, de réintroduire des préoccupations sociales et historiques (les règles, les cultures, les normes de conduites, les savoirs communs) dans un univers économique qui se contente bien souvent de ne reconnaître que les calculs des acteurs comme moteurs des comportements, dans des situations sociales exogènes à ces derniers. L'introduction de la notion de convention au sein de la micro-économie pourrait autoriser alors des perspectives de recherche renouvelées sur la nature des coordinations, à côté de celles issues de calculs ou de contrats, en les mettant moins en cause qu'à une plus juste place, (Eymard-Duvernay [1991a]; Favereau [1989]).

Jeune programme de recherche, dont il faut, en raison même de cette jeunesse considérer avec prudence les défauts comme les ambitions, l'économie des conventions est donc en quête de son inscription dans le paysage des sciences humaines et notamment de sa place relativement à la micro-économie traditionnelle. Pour cela, elle ne pourra faire l'impasse sur une batterie conceptuelle suffisamment établie pour assurer aux analyses et aux résultats qu'elle avance une démarche méthodologique explicite et repérable.

La convention est autant une catégorie de pensée, c'est-à-dire un modèle permettant de percevoir le réel, qu'une configuration générale inscrite dans la nature économique, c'est-à-dire une forme concrète de coordination économique. Il nous semble que les auteurs ont plutôt souligné ce deuxième

usage en explicitant les modalités selon lesquelles les acteurs faisaient référence à des conventions pour assurer des prises de décisions (Eymard-Duvernay [1989] et [1990]; Salais [1989] et [1991]).

Nous voudrions, pour notre part, insister sur la convention comme catégorie de pensée en proposant quelques règles de modélisation conventionnaliste. Elles pourraient permettre de faire de la convention un objet conceptuel de la micro-économie, au même titre que ces autres catégories que sont l'individu, le contrat ou le marché. Dans cet article, il s'agira donc de proposer successivement des précisions sur les conditions de définition du concept et l'économie de l'information qu'il permet de construire. Il sera possible, sur ces bases, de positionner la place des conventions dans une micro-économie généralisée.

Définir une convention

Il faut admettre que le terme de convention est à la fois très ambigu et trop clair. Très ambigu parce qu'il énonce deux notions contraires: par convention on peut entendre un arrangement passé entre deux parties (la convention de Lomé), sens qui est proche de celui de contrat. On peut entendre aussi, à l'opposé, la convention comme une acceptation implicite de règles de pensée ou de conduite, construites socialement et non imposées par la nature, et qui permettent aux individus de savoir comment ils doivent se comporter dans des situations données, sans avoir recours à un calcul privé (la convention de politesse). Bien entendu, c'est cette seconde acception qui anime les recherches de l'économie des conventions: intégrer dans l'analyse des comportements économiques l'adoption systématique de procédures de résolutions de problèmes.

Mais c'est paradoxalement la trop grande clarté du terme qui nous paraît représenter le plus grand danger de

mésentente sur son contenu réel. En effet, sitôt établie la convention comme accord implicite commun, la notion frappe si fortement le bon sens, qu'il apparaît inutile de la considérer comme un concept, c'est-à-dire comme une catégorie de pensée reposant sur une axiomatique précise. On peut alors faire de ce terme le refuge à toutes les considérations plus ou moins approximatives sur les savoirs collectifs communs, les cultures et les règles de comportement. Or ce n'est pas seulement amoindrir l'intérêt du sujet; c'est aussi retrouver un certain lieu commun de la micro-économie, à savoir que les actions des individus se réalisent dans des cadres sociaux connus, des normes de conduite, considérées comme des données d'environnement dans lesquels s'inscrivent les calculs et les comportements qu'observe l'économiste. On ne fait que répéter alors, sous un label nouveau, ce que disent aussi bien les pères fondateurs comme le Smith des *Sentimaux Moraux*, que les théoriciens des jeux (par exemple les « standards of behavior » chez Morgenstern et Von Neuman dès 1944), ou les théoriciens les plus importants de la coordination marchande (Hayek [1945]), c'est-à-dire que le fonctionnement de l'économie suppose des règles sociales.

Or le point important est que pour ces derniers, les règles sociales ne relèvent pas du domaine de l'économie, mais leur est exogène, comme une donnée d'énoncé. L'intérêt de la théorie des conventions consiste, au contraire, à faire de celles-ci des objets de la science économique à part entière. La connaissance des mécanismes de recours aux règles communes, comme celle de la dynamique qui permet leur évolution devient aussi indispensable que l'étude des ajustements purement marchands pour comprendre les coordinations économiques. C'est cette ambition qui en fait un programme de recherche innovateur.

Aussi, pour intégrer le concept au cœur du champ économique, il faut oublier le mot-valise et la connaissance intuitive qu'il apporte pour fonder son utilisation sur une axiomatique précise et explicite. C'est ce à quoi nous nous attacherons en montrant quel problème économique résout la

notion de convention, avant de proposer et de discuter une définition axiomatique du concept.

Le contexte problématique: incertitude, rationalité, mimétisme

La place de l'individu comme unité de base de l'analyse conventionnaliste est l'objet d'un débat non clos qui divise les auteurs (Rose [1992]). En d'autres termes, c'est le statut de l'école à l'encontre de l'individualisme méthodologique qui est en cause. Statut compliqué, car il n'est pas certain que l'on attribue le même contenu à la notion d'individu lorsque l'on invoque son utilisation comme terme méthodologique (Defalvard [1992]). Sans préjuger de notre position épistémologique, qui ne pourra être discutée que lorsque nous aurons déroulé l'ensemble du modèle que nous proposons, il nous faut, dès à présent, établir la nature de ce que nous considérons comme les invariants de l'analyse économique.

L'unité de base de la micro-économie en tant que mode de représentation du réel continue, à notre sens, de devoir être l'individu, agent autonome doté de raison, de fonctions d'utilité et de contraintes de budget. Selon ce principe, l'économie des conventions ne se fonderait pas sur une rupture dogmatique par rejet de l'invariant essentiel de l'économie standard. Pourtant, et c'est là qu'intervient la rupture, une seconde unité de base sera introduite, forme autonome autant que l'est l'individu, c'est-à-dire obéissant elle aussi à des motivations et des contraintes: cette forme est la convention. En d'autres termes, la micro-économie conventionnaliste nous semble devoir introduire à côté (et non à la place) de l'individu « classique » un second invariant axiomatique, la convention, dont l'existence et la dynamique tissent au même titre que les actions individuelles, la trame de l'économique. Il s'agit alors de montrer comment ces deux structures conceptuelles peuvent coexister sans contradiction, et enrichir l'analyse du réel.

Notion d'incertitude

Supposons un individu doté d'une fonction de comportement classique (maximisation de l'utilité sous contrainte), placé dans une situation de choix indécidable. Ces situations sont de deux types.

– Soit la décision à prendre changera radicalement l'état futur du monde dans lequel évolue l'individu. Il est incapable de comparer alors, au temps t de sa décision, les gains consécutifs au fait d'agir ou de ne pas agir. C'est, typiquement, la situation de l'entrepreneur knightien qui, en créant la firme, bouleverse les données du problème qui se pose à lui, puisqu'il génère du même coup les conditions de sa réussite (et donc de sa rémunération future). Rappelons que pour la micro-économie standard, l'hypothèse cruciale sur l'atomicité des marchés suppose justement qu'aucun agent ne possède assez d'influence sur le marché pour modifier les règles, et notamment celles présidant à l'évaluation de ses performances et de ses coûts.

– Soit la décision n'a pas de sens pour un agent si les autres acteurs ne prennent pas la même au même moment. Selon l'exemple canonique de Schelling [1977], c'est le cas lorsque l'on conduit à droite plutôt qu'à gauche, choix dont l'utilité est impossible à déterminer dans l'absolu, puisqu'il ne dépend que du comportement futur des autres conducteurs. Mais c'est aussi le cas pour d'innombrables situations de choix rationnels, notamment lorsque se posent des problèmes d'évaluation et de qualité (Gomez [1994]) : un acteur ne peut pas définir substantivement les normes qualitatives, et son choix (accord ou refus d'un produit) ne prend sens que relativement à ce que les autres choisissent en général.

Dans les deux cas, l'intention n'a pas de référentiel dans le passé. L'évaluation des conséquences d'un comportement fait défaut, parce que la performance, même réduite au profit comptable, n'est pas une donnée exogène et fixe dans le temps. Elle dépend de contingences que l'agent ne peut pas intégrer dans son algorithme de calcul, parce qu'il n'est pas isolé d'un

contexte social qui justifie ses coûts et ses performances. On parlera alors d'utilité conditionnelle parce que l'utilité d'un individu ne peut se définir (par lui) sans certaines hypothèses d'environnement.

Ainsi, en maintenant l'autonomie de choix des individus, on est conduit à observer des situations dans lesquelles leur autonomie est une contrainte inhibitrice. L'objet du choix est moins important que la règle qui donne sens à ce choix. Dans le premier cas, celle qui conduira à une espèce de « saut quantique » changeant les modes d'évaluation des gains potentiels: par exemple se considérer comme un entrepreneur et, par conséquent, créer sa firme et son marché (ce qui change le référentiel permettant d'évaluer l'utilité). Dans le second cas, une population jugée suffisante choisissant la même option, la règle informera sur le comportement généralement partagé et donc assurera au comportement individuel le critère d'évaluation, par rapport auquel il convergera ou divergera.

A la suite de Knight [1921] on oppose alors incertitude à risque. Ce dernier suppose que l'agent ne connaît pas l'avenir mais peut le probabiliser, parce qu'il est dans un état de confiance quant à lui (Keynes [1963] p. 165): il suppose que les règles de justification de ses performances seront inchangées dans le futur. Il y a incertitude lorsque la question qui se pose à l'acteur concerne moins l'objet de sa décision que les règles du jeu (ou les procédures) qui permettent l'évaluation des résultats (Orléan [1989]).

Mimétisme rationnel

L'incertitude décrit la situation cognitive dans laquelle se trouve l'agent (autonome) confronté à l'indécidabilité du choix isolé et manquant de repère. Le mimétisme qualifie le comportement rationnel de cet agent s'il est supposé maximiser son utilité en situation d'incertitude. La célèbre métaphore du concours photographique de Keynes ([1963] chap. 12), souvent citée, en présente un exemple canonique. Supposons qu'un concours soit organisé, qui invite les compétiteurs à classer les photos

de jeunes filles « en fonction de ceux qu'ils estiment les plus propres à obtenir les suffrages des concurrents » (p. 168). Pour gagner, il s'agit par conséquent de découvrir l'opinion moyenne qui se dégagera du jury. Nous sommes bien dans une situation d'incertitude puisqu'aucun critère de justification objectif ne peut être déduit du présent. Dès lors, un agent ne peut choisir un algorithme de calcul de manière isolée.

Le comportement optimisateur (c'est-à-dire ayant le plus de chance de conduire à un classement exact) consiste non pas à voter selon des critères correspondant à son propre goût, mais à découvrir comment les autres vont vraisemblablement voter. Le calcul de l'individu, exercice souverain de l'autonomie de ses choix, le conduira alors à imiter le comportement des autres, observé, ou qu'il croit susceptible d'être observé. Le mimétisme est rationnel parce que l'agent est libre et maximisateur. Les anticipations sont alors auto-réalisatrices et, chacun se copiant, l'état du monde finit par ressembler effectivement aux attentes des acteurs (Orléan [1989]).

Le mimétisme rationnel est en quelque sorte le miroir conceptuel de l'incertitude. Cette dernière exprime la conséquence possible de la souveraineté des choix des individus. Le mimétisme rationnel décrit le moyen qui permet à l'acteur autonome d'échapper à l'incertitude. Mises en perspectives, les deux notions permettent de concevoir l'existence de formes de résolutions canoniques de problèmes indécidables du point de vue de chaque individu, mais rationnellement résolus par imitation. Or l'imitation de chacun par chacun confirme le mimétisme comme résolution de problèmes par nature indécidables.

Ainsi la boucle est bouclée et se fonde la dialectique de l'individu, autonome et libre y compris d'imiter les autres, et de structures sociales qui existent par l'adhésion consentie de chacun et, en retour, donnent du sens à leur calcul individuel. Pour faire image, nous pouvons dire que le langage existe parce que des individus parlent concrètement une langue commune, mais qu'inversement, c'est cette langue commune qui donne sens aux paroles privées. De la même façon,

en surplomb de choix individuels libres, des structures de résolution de problèmes procurent des règles de conduite à tenir qui sont rationnellement adoptées; ce qui fonde leur existence. De manière générique, nous appelons ces structures des conventions.

Définition

Stabilité et conviction partagée

Telle que nous l'avons établie dans son contexte problématique, une convention est observable ou, en la considérant comme catégorie de pensée, une convention est utilisable en tant que concept, lorsqu'est vécue une situation d'incertitude du point de vue des individus pris isolément, et de mimétisme du point de vue des individus pris collectivement.

La convention est une construction sociale, parce qu'elle n'existe concrètement (comme peut l'être une concrétion) que par l'accumulation de comportements mimétiques, auxquels elle donne, comme un miroir social, leur sens. Ce n'est donc pas une simple habitude culturelle, une donnée de circonstance extra-économique: elle est dépendante des choix rationnels des acteurs. On voit en quoi le traitement micro-économique de la question permet d'éviter la dilution du propos dans le vague des approches culturalistes, pour, a contrario, l'introduire dans la logique des choix rationnels. Il est rationnel d'imiter, ce qui constitue une règle commune, qui mesure les calculs rationnels individuels en les rationalisant.

Pourtant, il ne suffit pas que des agents s'imitent pour que l'on puisse parler de convention. Il faut distinguer celle-ci de l'effet de panique au sens où l'entend Dupuy [1991]. La panique est un phénomène d'imitation généralisée, éphémère ou provisoire: c'est le cas des mouvements de foule ou des engouements collectifs. Pour réagir à une situation exceptionnelle, l'imitation se produit, mais sitôt la situation initiale disparue, le mimétisme n'a plus de sens. Si elle venait

à se reproduire, il n'est pas certain alors que l'on observerait la même réaction collective, voire même une réaction collective. La panique est un événement, pas une procédure. Ce qui la distingue de la convention.

En effet, comme structure, le propre de cette dernière est de former une figure régulière qui se repère parce qu'elle donne une solution systématique à un problème systématiquement indécidable. Ainsi en est-il pour le fait de conduire à droite: chaque automobiliste souscrit à cette règle par mimétisme et pour maximiser son utilité, sans pour autant s'interroger à chaque fois ni sur la réalité de la règle, ni sur la croyance en son universalité.

La convention cristallise des comportements d'imitation de telle façon que chaque individu (autonome) croit en l'existence de la convention comme règle en dehors de sa propre adhésion, parce qu'il croît en la généralisation du comportement mimétique et ceci, en dehors d'une occurrence ou situation particulière. A la limite, le pli s'efface entre la liberté d'adhésion et la constitution de la convention par accumulation de comportements identiques: chaque individu se persuade que celle-ci offre la seule résolution de problème possible parce qu'il ne peut y déroger seul. L'ordre issu des adoptions spontanées de la règle finit par ordonner les adoptions.

La forme est stable – évolutionnairement stable au sens de Sugden [1989], (voir Boyer-Orléan [1992]), et s'établit comme une structure matérielle, en surplomb des acteurs, indépendamment de chacun d'eux mais par adoption de tous.

Soulignons enfin un point capital: elle n'existe qu'en tant que conviction partagée sur son existence. Sa qualité essentielle réside dans sa capacité à convaincre de sa généralisation. De même que, dans l'espace juridique, une loi n'oblige chacun que pour autant qu'elle suppose un consensus global sur sa légitimité à s'appliquer à tous (donc à chacun), de même une convention n'est une solution optimale et effective que pour autant que la conviction est partagée quant à son existence. De notre point de vue, la convention

ne relève pas d'un savoir commun (Common Knowledge) (Lewis [1969], pour un commentaire Dupuy [1989]), mais d'une croyance commune qui nécessite par conséquent une capacité à convaincre (de l'adoption des règles par autrui). L'économie des conventions conduit alors à une redéfinition de l'information nécessaire aux acteurs de l'économie: si ils ont besoin de règles, il leur importe moins de s'interroger sur le contenu de celles-ci que sur leur adoption par les autres acteurs. L'économie de l'information se spécifie ainsi en une économie de la conviction. Nous reviendrons sur ce propos dans la seconde partie de ce texte.

Cette faculté de convaincre ou non de son universalité fixe les limites entre la convention et l'autonomie des comportements individuels. Une convention n'impose pas, elle compose. Elle ne détermine pas les choix privés ; elle n'interdit pas les calculs individuels, et, par conséquent, n'empêche pas les comportements non conformes, voire opportunistes. Elle ne fait qu'apporter un critère d'évaluation, y compris à ces derniers. Aussi, sa stabilité en tant que structure n'interdit pas son évolution: comme elle n'est effective que parce qu'elle convainc, le doute sur le mimétisme des acteurs peut se généraliser et défaire la trame de la structure avec une logique symétrique de celle ayant présidé à la tisser. Les conventions peuvent disparaître, par défection des adopteurs, et devenir lettre morte, comme l'on parle de langues mortes.

Au total, la convention est un processus récurrent et stable mais soumis à des contingences d'adoption et donc évolutionnaire. Si elle introduit la règle sociale au cœur du calcul individuel, elle ne peut être pour autant réduite à un déterminisme holiste.

Une définition axiomatique

L'ensemble des propriétés que nous avons définies constitue une axiomatique. Incertitude, mimétisme rationnel comme conditions d'environnement, stabilité, conviction généralisée comme conditions de réalisation, décrivent ainsi une catégorie

de pensée. L'utilisation analytique de celle-ci pour observer le réel doit, par conséquent, s'assurer de la présence effective des propriétés précédentes. C'est pourquoi il nous semble essentiel d'exposer une définition du concept, pierre angulaire de sa mise en œuvre méthodologique.

En utilisant les travaux de Lewis [1969] repris dans la littérature conventionnaliste contemporaine, nous considérerons comme établie l'existence d'une convention si la définition suivante est vérifiée:

– une convention apparaît dans une situation d'incertitude radicale où l'utilité pour un agent est indéterminée en dehors de l'anticipation de l'utilité des autres agents de la population; ce contexte rend le mimétisme rationnel;

– une convention est une régularité. Elle propose une résolution systématique à des problèmes indécidables par des calculs isolés. Elle se substitue alors à celui-ci comme règle de justification, sans pour autant l'interdire;

– elle obéit aux cinq conditions dites de Lewis:

1 – chacun se conforme à la convention,

2 – chacun anticipe que tout le monde s'y conforme,

3 – chacun préfère une conformité générale à moins que générale,

4 – il existe au moins une autre régularité alternative,

5 – ces quatre premières conditions sont « Common Knowledge ».

Ce n'est qu'en s'assurant de l'obtention des conditions précédentes relativement aux situations observées que l'on pourra, à notre sens, utiliser légitimement le concept. Concrètement, il s'agira alors de préciser quelle situation d'incertitude est en cause, avant de vérifier la régularité de la solution conventionnelle dans le temps. Ainsi devrait-on échapper à l'utilisation affaiblie du concept que nous dénoncions précédemment, pour faire de celui-ci un véritable outil d'analyse.

Le propre d'une convention est de donner du sens au choix des acteurs. Elle permet y compris la rationalité ex post des actions, en fonction des règles en vigueur auxquelles

on est supposé souscrire, (voir sur ce phénomène Beauvois et Joule [1981]): elle est la norme à partir de laquelle se rationnalisent les comportements. Fondée sur une conviction partagée, la convention est par conséquent une structure stable mais susceptible d'évolution en fonction de celle des adhésions de chaque adopteur.

Genèse, histoire, autonomie

Avant d'approfondir ce que peut signifier une convention en tant que système concret d'information, il nous apparaît opportun de situer, dans la logique de la définition que nous avons établie, deux problèmes de la littérature conventionnaliste: celui de la genèse des conventions, celui de la relation individu/convention.

• La convention n'est construite ni par un dessein explicite, ni par un calcul. La solution qu'elle propose (conduire à droite ou à gauche, par exemple) n'est pas valable en soi (sans quoi les individus l'auraient choisie par calcul) mais par le seul fait qu'elle est généralement adoptée. En ce sens, elle naît spontanément du point de vue des acteurs, en vertu de leur mimétisme rationnel. Son efficacité apparaît ex post, dès lors qu'elle est établie. Le terme spontanément mérite une explication. La convention est spontanée au sens où elle est le fruit d'une adoption généralisée. Structure de conviction reconnue comme telle, cristallisation, la convention existe dès lors que l'individu est socialisé. A ce moment en effet, c'est-à-dire à l'origine, consubstantiellement à sa faculté de choisir, il connaît des situations d'incertitude consécutives notamment à la pluralité des choix simultanés dans son environnement.

Aussi l'étude de la genèse de convention au sens d'une constitution ex nihilo à partir de calculs des acteurs n'a pas de fondement logique, ni scientifique; pas plus que n'en ont des questions qu'on ne dispute plus, comme celle de la genèse du langage ou de l'échange ou de la génération des espèces. Ce serait, en effet, retomber dans les robinsonnades les plus naïves que d'imaginer pouvoir comprendre comment se créent

des conventions à partir du comportement des acteurs isolés et autonomes, alors que, précisément, c'est parce qu'ils ne le sont pas et que leurs choix dépendent de ceux des autres, que les conventions existent. On peut mettre en parallèle, comme nous l'avons fait précédemment, liberté individuelle et convention; et déduire la nécessité conceptuelle de l'une par celle de l'autre et donc leur simultanéité (Lewis [1969]). De même que l'on peut mettre en parallèle et déduire l'existence de l'avers d'une pièce de monnaie en observant son revers; mais on ne peut pas expliquer l'une par l'autre. Il n'est pas plus possible, en effet, de concevoir des individus socialisés n'adoptant aucune convention, que de concevoir des conventions... adoptées par aucun individu. Une convention n'est pas une forme pure dans l'espace social. Un individu non plus. Par conséquent, les calculs des individus n'expliquent pas, même sur un tableau noir, la genèse des conventions, et il faut abandonner l'idée romanesque mais bien peu scientifique de vouloir comprendre la matière sociale en observant des individus sur des îles désertes [1]. Il existe des individus rationnels et des conventions. C'est à partir de cette double hypothèse que les développements de la micro-économie peuvent s'enrichir.

Si la genèse ne concerne pas une théorie des conventions, l'étude de leur histoire est, quant à elle, du plus haut intérêt. Structures contingentes, discours en mouvement, convictions partagées, elles évoluent, se modifient, disparaissent et apparaissent comme des formes mobiles. Comprendre selon quelle logique elles deviennent convaincantes, ou, au contraire, comment la suspicion se communique sur le mimétisme généralisé dont elles sont supposées rendre compte peut être l'objet d'investigations particulièrement fascinantes (Boyer et Orléan [1991]). C'est par l'histoire, sans doute, qu'il sera permis de jeter des ponts entre une micro-économie des conventions et une macro-économie de la régulation (Boyer [1986]).

• Reste à articuler l'acteur et son système. Que reste-t-il en effet de l'autonomie du premier, c'est-à-dire de sa capacité de créer, ou de créer des accords (par des contrats)?

De fait la coordination par la convention se construit sans contradiction avec la libre adoption de conventions par les individus. En effet, elle n'est pas une ontologie, au sens où les règles conventionnelles aurait du sens par elles-mêmes, mais un phénomène, construit par des comportements identiques sur la base de convictions partagées. Aussi, la notion de rationalité peut être maintenue, dans la double acception proposée par Simon ([1976]; [1982]; [1991]): rationalité substantive des agents, qui peuvent calculer selon leurs intérêts, mais en même temps rationalité procédurale qui se porte sur les procédures de résolution de problèmes, plutôt que de tenter de résoudre les problèmes eux-mêmes.

Comprendre la dialectique entre la convention et le choix individuel exige d'admettre que la rationalité substantive se trouve prise en défaut dès lors qu'elle ne possède pas de système de justification (Bolstanki et Thévenot [1987] p. 20 et sq.): tel est le propre d'une situation d'incertitude. Elle plonge des individus dans des situations sans référence, sans unité de compte, parce que les choix ne dépendent pas de projections objectivables mais d'un univers totalement contingent soumis à une modification possible de référentiel. L'acteur ne sait pas par rapport à quoi calculer, il ne peut rationaliser aucune décision. C'est la règle commune qui lui procure un cadre pour mesurer ses choix. Qu'il l'adopte ou non, elle apparaît comme un repère endogène puisque construit par le mimétisme des comportements. Elle est la mesure quand l'autonomie de l'individu pouvait conduire à la démesure de ses choix, la cité policée face à l'hybris. Loin d'interdire la liberté des individus, elle lui donne son vocabulaire, et procure leurs sens aux calculs les plus individualistes. L'articulation individu -convention est doublement fondée par la limite du calcul individuel lorsqu'il perd ses jalons et la construction de la convention comme imitation consentie de comportements libres.

On ne saurait donner meilleure image que celle de ces petits amas de pierres, les herma, qui jalonnaient et jalonnent encore les chemins du Péloponnèse: constitués par chaque berger qui jette rituellement une pierre sur le tas pour

marquer son passage, ils permettent précisément à ces bergers de se repérer dans des paysages de montagne monotones et dépourvus de toute autre indication topologique claire. Chacun y contribue et en profite à la fois, chacun participe au rite conventionnel mais choisit sa route à sa guise.

C'est ainsi qu'il faut entendre la dialectique de l'individu et de la convention. L'économie peut alors être conçue comme tramée de telles structures de comportement. Les acteurs indépendants adhèrent à de multiples conventions qui permettent leurs spéculations et composent notre société.

Place de la convention dans une économie de l'information

Nous avons vu combien le recours à la forme convention permet d'éviter des calculs immanquablement inhibiteurs et des hypothèses intenables sur les capacités cognitives des individus. Il n'en demeure pas moins que, dans la mesure où nous maintenons leur liberté d'adopter ou non la convention, d'être convaincus ou non par elle, le problème de leur information se pose. En effet, qu'est-ce qu'être convaincu de l'existence d'une convention, pour un individu, sinon d'être convaincu que tous les autres individus (ou une population jugée suffisante d'entre eux) agissent d'une certaine façon, qu'il est près à imiter lui-même. Encore faut-il expliciter comment il est censé savoir que les autres adoptent la convention.

Une convention ne peut être simplement une croyance inscrite dans les psyché. Il faut qu'elle se matérialise dans le réel, qu'elle procure concrètement la preuve de l'imitation généralisée, pour que l'individu l'adopte. Nous progresserons dans la description du concept en montrant alors en quoi il doit se penser comme un générateur d'informations; et comment il est possible de décrire la convention comme une structure

matérielle possédant sa propre autonomie de comportement et sa dynamique. Comme la micro-économie classique, l'économie des conventions se développe naturellement vers une analyse des moyens de révéler des informations et des distorsions que produisent leurs lacunes.

Informations et complexité

Qu'est-ce qui assure à l'agent que le mimétisme rationnel est opéré par les autres agents? Toute la question de l'adoption se trouve posée dans ces termes: hors d'une conviction sur les comportements des autres, le doute s'installe et l'agent n'adopte pas. A contrario, dire qu'il est convaincu revient à dire qu'il possède suffisamment d'informations qui lui assurent que les autres agiront comme lui.

La convention est un générateur d'informations

On peut redéfinir la convention comme un système générant des informations sur l'identité de comportement de chacun de ceux qui reçoivent l'information. Posée de la sorte, on conçoit qu'elle empêche la régression à l'infini des comportements mimétiques. Elle polarise la recherche d'informations non plus sur les comportements de chacun des autres acteurs, mais sur elle seule. Il n'est plus nécessaire d'observer autrui, mais la structure conventionnelle elle-même. Si elle arrive à convaincre, on l'adopte, et, de manière auto-réalisatrice, elle dit vrai en informant de la généralisation de l'adoption. Ainsi, les herma, informent-ils non pas du geste de chaque berger, mais du fait que, de manière générale et rituelle, tout berger (par le fait même de se définir comme tel) jette une pierre sur le tas en passant. Il n'est pas besoin que la chose soit vérifiée d'une autre manière que par la constatation d'un évident tas de pierres aux carrefours – auquel par conséquent, le passant rassuré rajoute la sienne.

Ainsi s'opère le passage d'un échange intersubjectif d'informations (qui génère une incertitude radicale et des choix indécidables), à une polarisation des informations sur la convention. On fait cohabiter :

1) La convention en tant que générateur d'informations, qui, au regard multiplié et finalement borné de chacun sur chacun, substitue une image élargie du monde qui réfléchit celle de chaque adopteur.

2) Les individus eux-mêmes, dans la mesure où ils reçoivent, produisent et interprètent des informations.

Nous pouvons écrire désormais que l'adhésion d'un individu à la convention se détermine relativement aux informations qu'il possède (et peut traiter) sur elle. Si celles-ci sont suffisamment claires, la convention sera convaincante. Trop brouillées ou ambiguës, on verra les adopteurs se détacher d'elle et cette anarchie se généraliser. Aussi, étudier une convention revient à observer comment elle génère et communique des informations sur le mimétisme des adopteurs, de manière que celles-ci soient suffisamment claires pour convaincre. Il nous faut donc des outils pour préciser le contenu et le niveau des messages nécessaires pour maintenir la clarté des informations.

La complexité caractéristique du système informationnel

Reconsidérée à présent comme un système d'informations, la notion de convention peut être interprétée dans les termes de la théorie du système général (Lemoigne [1984] et [1990]).

Si une convention se résout à un système qui émet des informations, celles-ci prennent la forme de messages ou signaux [2] : panneaux de la route, lignes continues sur la chaussée, signes de l'agent, position du volant de la voiture, etc. signalent la convention « rouler à droite » comme une norme universelle, en différentes occasions. Ces messages peuvent être extrêmement nombreux pour traiter un grand nombre de cas et apporter le rappel de la règle commune. Ils peuvent être réduits, au contraire, à quelques signaux très redondants : par

exemple, observer de temps à autre des herma au bord d'un chemin.

Dans l'un et l'autre cas, la quantité de signaux émis, donc la quantité d'informations obtenues sur l'existence d'une convention, est la même. C'est la diversité des signes qui change. A quantité d'informations communiquées données, les signaux émis sont plus ou moins répétés pour informer l'individu de l'existence de la convention (*i.e.* du comportement que sont supposés avoir les autres) en des circonstances diverses. Cette répétition constitue la redondance du système. Elle détermine sa complexité.

La notion est suffisamment galvaudée pour que nous prenions la peine de limiter strictement son emploi à la théorie des systèmes d'informations. Une convention complexe n'émet pas plus d'informations, mais des informations qui prennent la forme de nombreux signaux différents et, par conséquent, adaptés à des situations nombreuses. Elle est comme un trousseau de clés innombrables. Une convention peu complexe répète au contraire, en toutes circonstances, un ou des messages peu nombreux. Elle est comme un passe-partout. La complexité n'est rien d'autre par conséquent qu'une manière de caractériser non l'efficacité des informations émises, mais leur nature. Pour poursuivre notre métaphore, elles peuvent ouvrir des portes dans l'un ou l'autre cas.

Comme système d'informations, chaque convention peut donc être caractérisée par son niveau de complexité. Ainsi, on introduit une mesure de comparaison, et un indice matériel de leur existence, à travers la plus ou moins grande redondance des signaux qu'elle émet.

On peut en déduire deux cas extrêmes:

1) celui pour lequel la complexité de la convention tend vers un maximum, ce qui signifie que les informations prennent la forme la plus diversifiée possible. En d'innombrables circonstances, elles informent de ce que sont supposés faire les autres.

La convention de politesse nous donne un exemple approché d'un tel type. Elle prévoit d'innombrables occurrences

de son application et émet des informations en conséquence. Il est impossible de méconnaître chaque principe, d'y déroger en les interprétant à sa manière, sans remettre en cause son adoption (c'est-à-dire sa "« bonne éducation »). Pour faire image, nous pouvons parler d'un type « monocentré », puisque toute l'émission de l'information est en quelque sorte centralisée par la convention, qui apparaît à l'individu comme un faisceau de règles infiniment circonstanciées;
2) celui, au contraire, pour lequel la complexité tend vers zéro. Elle énonce son existence en tant que règle commune par une information unique et redondante, qu'elle répète donc, quelles que soient les circonstances.

Les herma, simple tas de pierres, procurent une bonne image de convention simple. Le signal est limité, laissant à l'interprétation des individus la responsabilité de son application. Mais il se répète suffisamment souvent, à intervalle régulier le long des routes, pour qu'un doute sur l'existence de la convention ne puisse pas s'insinuer.

On parlera d'une convention "polycentrée", pour mettre en évidence combien la redondance du message émis impute l'interprétation circonstanciée des informations aux adopteurs.

L'analyse de la complexité des conventions peut donc se faire dans un spectre borné par ces deux cas: on pourra déterminer entre eux le plus ou moins grand degré de sa complexité. Il sera possible alors de comparer deux conventions en fonction de leur complexité relative sur l'échelle précédente. Ainsi, la notion de complexité peut servir de repère pour comprendre 1) comment s'organisent les informations dans une convention, 2) comment peut évoluer la convention en tant que système d'informations.

La convention comme composition de signaux

Nous avons insisté sur le fait qu'une convention est un système matériel, concret, inscrit physiquement dans l'environnement

des individus pour qu'ils puissent recueillir les informations nécessaires à leur conviction sur son existence, et donc à l'adoption auto-réalisatrice. Aussi est-il important de préciser comment s'organise la génération d'informations dans la convention, pour faire du concept général, un objet repérable comme forme concrète. Les canaux d'informations comme leur contenu, les répétitions comme les espaces laissés à l'interprétation, les signaux comme les textes, etc. sont les manifestations visibles d'une croyance partagée (ou supposée telle). Comme le fait l'acteur lui-même, l'observateur n'étudie jamais que des signes et des canaux.

Chaque adopteur est renseigné de l'existence de procédures collectives (conventionnelles) de résolution de certains dilemmes par deux types d'informations.

– Le premier composé de messages explicites l'informe sur le but, la composition, sur « ce qu'est la convention », à quoi elle sert, ce qu'elle résout, qui l'adopte. Nous parlerons de son énoncé.

– Le second porte sur la manière dont sont véhiculées les informations entre les adopteurs. Une convention est un mimétisme rationnel régulier. Ce sont donc les acteurs qui sont en relation avec eux-mêmes. Les modalités de cette mise en relation constituent un certain dispositif matériel qui assure le transfert de l'information entre eux, et donc l'existence concrète de la convention.

Une convention est donc à la fois énoncée par des codes, des textes, des signaux et transmise par des canaux, des flux, des mécanismes. Ces conditions physique d'existence, qui la rendent plus ou moins convaincante (donc effective), constitue sa morphologie. Il n'est pas dans l'objet du présent article de définir en détail ce que nous avons pu appeler la morphologie des conventions (pour une analyse détaillée, Gomez [1994] chapitre 4). Nous en resterons ici à constater l'émission par la convention de signaux et à nous interroger sur le lien entre ceux-ci et la capacité de conviction qu'ils génèrent.

Tout signal contribue à diminuer ou accroître la complexité de la convention.

– S'il répète un signal déjà émis, il la diminue. C'est le cas d'une convention à message simple voire unique: par exemple, il est juste et bon de jeter rituellement une pierre, au passage, sur un herma. Ajouter (adoption), ou non (refus d'adoption) une pierre en passant devant le tas indicateur et observer les tas à intervalle régulier sont les seuls canaux d'informations sur le comportement collectif. La complexité est faible, l'adoption se confondant avec le geste rituel.

– Si, au contraire, un signal apporte une information supplémentaire à l'acteur pour qualifier le comportement des autres dans une circonstance nouvelle, il augmente la complexité de la convention. C'est le cas, par exemple dans la convention qui préside aux herma si les pierres placées à certains carrefours se distinguent des autres (couleur blanche ou orientation particulière, etc.). La convention se complexifie au sens précédemment défini, par ce nouveau message. Elle apporte sur le comportement des acteurs une information plus précise dans une circonstance précise, par exemple des passages dangereux ou un croisement important.

On observe ainsi, en surplomb des acteurs, les conventions comme systèmes de signaux les informant sur le comportement supposé d'autrui, et on distinguera des signaux redondant, répétant peu d'informations et d'autres circonstanciées enrichissant celle-ci. De ce fait, la convention n'est plus un pur problème abstrait. C'est une forme matérielle, on serait tenté de dire « vivante », en tant que système d'informations, composée de signaux concrets qui se complètent ou se contredisent. Nous avons alors la possibilité de préciser ce que signifie sa capacité à convaincre.

Conviction et comportement dynamique des conventions

Si l'on admet que la convention est un système qui structure l'espace de l'information de chaque acteur, la question qui se

pose est celle-ci : qu'est-ce qui fait qu'une convention n'est pas une donnée de nature, mais une construction sociale ? En effet, s'il s'agit d'une procédure évitant l'incertitude, donc stable, elle devrait se maintenir comme telle indéfiniment, puisque aucun agent ne trouverait une utilité quelconque à la remettre en question. Il s'agirait alors d'un élément de l'environnement culturel, social ou historique des acteurs. Elle n'intéresserait pas la micro-économie en tant qu'analyse des comportements économiques individuels, avec le risque, déjà évoqué, de réduire l'économie à une mécanique des actions sans incidence sur leur environnement, ni influence de sa part. Or, la théorie des conventions permet sans doute de faire la jonction entre les décisions des acteurs et le milieu (conventionnel) qui contraint ces décisions. La convention se modifie en fonction des choix que font les acteurs, tout en donnant sens à ceux-ci. Dès lors, on ne peut plus comprendre ces choix (l'enjeu de la micro-économie classique) sans tenir compte au même moment du fait qu'ils structurent leur environnement conventionnel, tout en étant eux-mêmes définis par lui. C'est ce que permet de montrer l'analyse en dynamique.

Il est aisé de déduire de l'ensemble des résultats obtenus une telle analyse. Une convention est une cristallisation de comportements mimétiques. La solution qu'elle propose n'est pas bonne en soi, mais à la condition qu'elle est partagée par une population suffisante. Nous avons montré que du point de vue de l'individu, il importe de posséder des informations suffisantes émanant de la convention, pour qu'il soit assuré de la généralisation du processus mimétique.

Or nous savons qu'une convention n'est pas une nécessité de nature puisqu'elle admet au moins une convention alternative réduisant l'incertitude des acteurs : c'est la quatrième condition de Lewis. Appelons « suspicion de convention » ce double antithétique.

Le point essentiel est, par conséquent, le caractère convaincant ou non de la convention relativement à sa suspicion. C'est de lui que découlent les adoptions ou les défections individuelles et donc son auto-réalisation. Etudier la

dynamique revient à s'interroger sur le pouvoir de conviction d'une convention par rapport à sa suspicion.

D'autre part, nous possédons avec la notion de complexité, un moyen de caractériser une convention (et donc sa suspicion), dans la mesure où nous avons noté que tous les signaux qui la composent ont une influence sur son augmentation ou sa diminution, selon qu'ils répètent le même message ou se distinguent les uns des autres.

Il est alors possible de tirer nos conclusions selon trois étapes logiques.

La complexité comme indicateur de l'évolution d'une convention

Nous avons associé à l'état d'une convention un certain niveau de complexité du système d'informations. C'est là une propriété générale de tels systèmes (Atlan [1979]; Dupuy [1992]). Pour repérer une dynamique de la structure, il est de ce fait possible d'analyser l'état initial et l'état final en observant le niveau de complexité de l'un et l'autre. Comme nous avons borné précédemment le spectre par les types « polycentré » et « monocentré », nous pourrons observer l'évolution de la convention en tant que structure entre ces deux extrêmes.

Par exemple, un cas historique de complexification de convention est donné par ces herma qui nous ont servi d'exemple de convention très peu complexe. On sait que, par un lent processus, les herma sont à l'origine du culte du dieu Hermès, émergeant au VIème siècle avant notre ère. Hermès est dieu des carrefours, des routes et de gens de voyages. Ainsi s'est développé, à partir d'une convention très simple, un culte religieux, avec sa liturgie, son énoncé riche, son dispositif matériel compliqué. L'un des éléments de la dévotion (conventionnelle) à Hermès fut ... l'entretien des herma (devenues souvent statues du dieu, tout en continuant de signifier « tas de pierre ») au bord des routes (pour cet exemple historique: Chittenden [1947] repris par Vernant [1963]). Le rite initial conventionnel à vocation pratique puisqu'il s'agissait de baliser un espace dans lequel s'inscrivait l'économie des

bergers s'est complexifié sans que son utilité économique se soit modifiée. On retrouve, en effet, dans le rôle conventionnel que l'on fait jouer à Hermès une fonction générale de balisage des routes et des déplacements dans laquelle les herma primitifs prennent leur place.

De même, nous pouvons analyser l'évolution historique de toute convention, et de manière générique la dynamique d'une convention en la repérant dans le spectre borné par l'extrême complexité (nombreux signaux différents) ou la très faible complexité (nombreux signaux identiques) de sa structure informationnelle.

Le principe de cohérence

Comme la complexité qualifie l'état du système d'informations qu'est la convention, il est possible d'affirmer que les signaux qu'elle émet sont en cohérence deux à deux s'ils ne tirent pas celle-ci dans des sens contraires, l'un tendant à l'augmenter, l'autre à la diminuer. Cela revient à dire qu'ils ne sont pas contradictoires, qu'ils n'émettent pas d'informations opposées qui brouilleraient les observations des adopteurs, et avec elles, leur conviction sur la généralisation de la convention.

Par exemple, dans le cas des herma, supposons que le seul énoncé connu soit le devoir rituel de jeter une pierre au passage sur un tas et qu'un berger constate, à un carrefour, des pierres identiquement blanches. L'information supplémentaire ainsi obtenue complexifie la convention, de manière contradictoire avec les autres signaux redondants. Le doute peut s'installer sur la signification du signal et brouiller la conviction de l'acteur sur le comportement des autres (existe-t-il de nouvelles règles, un cas d'application original? Un comportement déviant, dérisoire, remettant en cause la tradition? etc.)

Ainsi une convention est d'autant plus convaincante qu'elle est cohérente au sens où les signaux qui la constituent ne sont pas contradictoires entre eux.

Le principe de maximisation de la cohérence relative

Il nous reste à déduire le principe moteur de la dynamique des conventions. Nous avons noté qu'une convention, isolée dans la nature, serait parfaitement statique et par définition infiniment convaincante (y compris si ses signaux se brouillent, puisqu'il n'y a pas d'alternative). C'est la possibilité d'une suspicion, consubstantielle à la définition de toute convention, qui exprime la contrainte sur le système d'informations. Les acteurs peuvent adopter une autre convention, si celle-ci leur paraît plus cohérente, donc plus convaincante.

Créée par des comportements mimétiques la convention obéit au principe élémentaire de sa propre conservation. Il s'agit là d'une conséquence naturelle de sa nature de système d'informations. Il est alors possible de conclure qu'une convention donnée, observée matériellement, inscrite dans des processus concrets, obéit à un principe de maximisation de cohérence relative. On voit alors se modifier ses signaux, de manière à diminuer les contradictions qui l'habitent, nées du caractère spontané, non intentionnel et historique de son évolution. Ce faisant, elle augmente sa cohérence et, avec elle, sa capacité de conviction; ou bien, faute d'adaptation rapide, elle disparaît, remplacée par une convention nouvelle et plus convaincante, résolvant de manière différente, le même problème d'incertitude radicale. La brutale disparition de règles collectives observée dans l'Histoire peut trouver alors son fondement conceptuel.

La modification d'une convention est alors repérable, les signaux qui la composent participent à son niveau de complexité, et celle-ci à la cohérence interne. Comme les comportements individuels, les conventions possèdent une grille de lecture permettant leur analyse dynamique. Nous possédons les trois principes qui permettent d'analyser la dynamique des conventions. 1) Les états initial et final sont repérables par comparaison de la complexité avant et après l'évolution. 2) La contrainte interne ou externe est donnée par la suspicion de convention. 3) La fonction

de comportement est la maximisation de cohérence sous contrainte de suspicion.

	Principe d'analyse		
	des conventions		des calculs autonomes
Principe téléologique	Convaincre		Réaliser une utilité
Repérage des états initial et final	Variation du degré de complexité	*Repérable relativement aux cas extrêmes de convention monocentrée et polycentrée*	Variation du niveau d'utilité (par exemple le profit)
Contrainte	Suspicion	*Donne une information différente sur le mimétisme des comportements*	Budget
Fonction de comportement	Maximisation de la cohérence relative	*La convention évolue en augmentant sa cohérence de manière à atteindre celle de la suspicion*	Maximisation du profit relatif

Nous possédons donc, à côté des calculs autonomes de la micro-économie classique, un moyen de décrire les modes d'évolution des conventions. Nous pouvons, sur ces bases, jeter quelques pistes pour une micro-économie généralisée.

Conclusion: vers une micro-économie généralisée

La modélisation que nous proposons interprète les conventions comme des systèmes d'informations. Elle permet par conséquent de jalonner leur étude en tant que structures obéissant à des principes de comportements propres, qui ne remplacent pas ceux qui président au choix des acteurs autonomes, mais s'établissent à côté d'eux. La mécanique qui

permet de comprendre la cohérence et l'évolution des règles du jeu qu'assure la convention aux acteurs, n'est pas moins simple que celle qui permet de comprendre les équilibres issus de leurs calculs autonomes. De ce fait, les comportements des individus jouent à deux niveaux: dans le cadre classique des algorithmes permettant les calculs; mais aussi sur les algorithmes eux-mêmes, qui peuvent se définir selon des conventions et évoluer avec elles.

Aussi, une micro-économie généralisée doit être comprise comme la prise en compte des deux dimensions: conventions et calculs. Une analyse de la structure conventionnelle ne peut s'exempter de celle des calculs autonomes dont elle dépend. A contrario une analyse des calculs qui ne tient pas compte des conditions conventionnelles qui en fixe les algorithmes fait une hypothèse insoutenable sur l'exogénéité de ceux-ci.

Le point essentiel a consisté à passer d'une économie de l'information, qui suppose une vérité des conditions d'environnement accessible aux acteurs, à une économie de la conviction qui se contente de constater des représentations suffisamment partagées pour s'auto-réaliser. Ainsi traitée, la conviction n'est pas une donnée subjective mais objective parce que dépendante de la cohérence des signaux reçus. Dès lors, la convention devient un concept autonome comme générateur d'informations convaincantes, avec ses outils d'analyse et de modélisation propres.

Cette simultanéité des modalités d'analyse micro-économiques par les choix autonomes et par les structures conventionnelles nous différencie des recherches en théorie des jeux qui tentent de déduire l'espace social de la répétition des jeux entre les acteurs (pour une réflexion Caillé [1994]) [3]. Une micro-économie conventionnaliste tient compte de cette réalité: l'individu est, par nature socialisé, il s'agit du cas général à étudier et qui doit donc intégrer les conventions comme réponse à l'incertitude consubstantielle à la vie sociale, générée par les choix simultanés des acteurs; un cas particulier

est représenté par la robinsonnade classique isolant un individu sur une île déserte.

De même, elle permet d'insérer la théorie des contrats à la Williamson, dans un cadre socio-économique qui autorise ceux-ci. Elle retrouve logiquement certains de ses résultats (notamment sur la coexistence de formes contractuelles selon les conditions économiques de leurs réalisations (Williamson [1979] et [1985]), sans avoir besoin de recourir à ce deus ex machina que sont les règles de bonne conduite et autres « dignitary values » pour assurer l'application des contrats (voir à ce propos Williamson [1985] p. 269 et sq). La théorie des conventions propose un modèle socio-économique des comportements qui tient compte, comme hypothèse initiale, de la double contrainte que constitue la socialisation d'acteurs libres.

Cette coexistence, dans ses fondations, des calculs et des conventions permet de généraliser son propos et de pouvoir alors penser la micro-économie classique comme un cas particulier d'analyse. L'autonomie de calcul des individus y est supposée relativement au « marché standard » comme lieu de la coordination sociale. Or ce marché peut se comprendre comme une convention particulière.

– Elle réduit une situation d'incertitude: tous les acteurs sont dotés par hypothèse de qualités (rationalité, intelligence, information, autonomie) qui radicalisent l'incertitude sur le comportement d'autrui. Dès lors tout se passe comme si chacun pouvait modéliser ce comportement en supposant qu'il souscrit à des règles du jeu universel (les « lois du marché » assurant l'exercice de la main invisible): il n'y a plus d'incertitude sur les règles du jeu économique parce que l'axiomatique marchande est supposée admise comme une donnée de nature. Le premier chapitre de la *Richesse des Nations* énonce ce principe conventionnel avec une élégance inégalée.

– Elle est régulière: la référence au marché est invoquée comme mode de résolution systématique des comportements, martelée tant par les ouvrages de vulgarisation économique

que par les discours politiques ou idéologiques comme une évidence universelle voire scientifique.

– Elle obéit aux cinq conditions de Lewis:

1 – Chacun se conforme à la convention. Il en va de la « rationalité » de l'acteur comme le montre la littérature pléthorique sur le marché comme optimum social.

2 – Chacun anticipe que tout le monde s'y conforme, ce qui fonde l'état de confiance.

3 – Chacun préfère une conformité générale à moins que générale. Nous touchons là le problème de l'opportunisme (« free rider » etc.).

4 – Il existe au moins une autre régularité alternative, en l'occurrence l'économie planifiée (et de fait, toutes les formes intermédiaires).

5 – Ces quatre premières conditions sont « Common Knowledge » et font partie du bagage idéologique élémentaire de tout un chacun.

Sa complexité est très faible, puisqu'il se contente d'émettre une seule information répétée: il existe un marché standard [4]. Tous les individus sont supposés être convaincus de l'existence de celui-ci, ils en font donc le lieu de coordination social et contribuent par là à auto-réaliser leurs convictions. Cette faible complexité de la convention de « marché standard » utilisant peu de principes (axiomatiques de l'individu et de la concurrence pure et parfaite) reproduits avec une très forte redondance explique sa prétention à pouvoir s'appliquer à toute chose (dans sa version systématique du Public Choice, par exemple) dès lors que n'est plus discutée comme telle la convention qui lui sert de base. En appliquant les principes de la modélisation conventionnaliste que nous avons décrits précédemment, on conçoit en quoi la cohérence de ses messages conduit à la conviction généralisée et donc à l'auto-réalisation.

De notre point de vue, il n'y aurait donc pas de rupture entre les écoles mais, au contraire, une généralisation. Celle-ci aurait pour avantage de faire écho aux remarques

des théoriciens de l'économie de marché standard eux-mêmes, lorsqu'ils affirment qu'il ne peut y avoir de marché sans règles sociales préalables à commencer par la croyance partagée dans l'existence du marché (le « doux commerce » de Montesquieu, bien sûr Smith mais par exemple Hayek [1985], Lachman [1963] p. 66, Buchanan [1975], Chapitre 7 etc.).

Sitôt admis comme une convention particulière portant sur les modalités des échanges entre les individus, il sera possible d'utiliser les outils de l'analyse conventionnaliste (niveau de complexité, messages émis, suspicion, cohérence relative, etc.) pour décrire les évolutions de cet espace de coordination. On retrouvera alors cette tradition hétérodoxe mais réaliste de l'analyse économique, notamment en économie industrielle, mettant en évidence l'existence simultanée de plusieurs formes de marché [5]. Une micro-économie généralisée articulerait alors calculs individuels et règles collectives d'évaluation de ces calculs (sur les différentes types de marchés). Elle permettrait, entre autre, de redéfinir le problème crucial de la détermination de la mesure de la performance en fonction de la convention qui préside aux échanges marchands. Les calculs stratégiques des firmes ne s'inscrivent jamais que dans des conventions dont les caractéristiques (complexité, morphologie) déterminent la nature des coûts de production et donc celle du profit. Loin d'être une donnée universelle naturelle, l'évaluation des comportements trouverait alors un fondement conceptuel qui n'isolerait plus les comportements économiques des règles sociales qui les autorisent.

*Les travaux dont le présent article se fait l'écho ont été développés dans le cadre du partenariat académique BNP-Groupe ESC Lyon sur l'*Economie de la Qualité, *dirigé par l'auteur. Ils ont bénéficié à différentes étapes des critiques éclairantes de F. Bidault (IMD Lausanne), A-C. Martinet (Lyon III), J. Gadrey (Lille III), M. Marschenay (Montpellier II), M. Callon (Ecole des Mines) ainsi que des intervenants au Colloque sur les innovations interdisciplinaires en sciences humaines organisé par la City University de Londres (mars 1994) lors duquel une version anglaise de ce texte a été discutée.*

Notes

1. Pour des exemples de ce que nous avons appelé « école américaine » in Gomez [1994] Ch. 3, dont le principe est de déduire les conventions des calculs rationnels, on peut lire Young et Peyton [1991] ou Väneryd [1993]. Cette tendance ne semble pas être totalement absente chez Orléan [1991] et [1993] p. 23 et sq.

2. C'est en ce sens que nous avons pris soin, depuis le début de cet exposé, de parler d'informations au pluriel. L'information n'est pas un flux abstrait entre les acteurs, une substance intersubjective, mal définie, comme on le constate trop souvent dans la micro-économie standard. C'est une série de messages concrets et matérialisés dans des phénomènes, qui font système entre eux, c'est-à-dire qui possèdent un objectif repérable et une cohérence organisatrice.

3. A partir de Harsaniy [1967] jusqu'à Axelrod [1984], une veine de recherche qui suppose par hypothèse les acteurs isolés lorsqu'ils prennent leurs décisions, retrouve, après un détour très formel, une préférence rationnelle pour la socialisation, solution qui peut apparaître comme relevant d'un déterminisme méthodologique à la Pangloss (on se souvient qu'au début du **Candide** de Voltaire, Plangloss fait l'éloge d'un monde déterminé de manière parfaite pour être... ce qu'il est « Il est démontré que les choses ne peuvent être autrement : car tout étant fait pour une fin, tout est nécessairement pour la meilleure fin. Remarquez bien que les nez ont été faits pour porter des lunettes, aussi avons-nous des lunettes. Les jambes sont visiblement instituées pour être chaussées, et nous avons des chausses, etc. » **Candide** Ch. 1).

4. On remarquera que si, selon notre hypothèse, l'économie standard se fonde sur le principe que le marché est une convention à complexité très faible, il est normal que son énoncé soit réduit au minimum, c'est-à-dire au seul principe « Laissez faire ». Rappelons l'anecdote fameuse. Au Dauphin, s'interrogeant sur la difficulté de gouverner « Eh ! Que feriez-vous Monsieur si vous étiez Roi ? », Quesnay répond « Je ne ferais rien ». « Et qui gouvernerait ? » « Les lois » répond Quesnay. (Weurlersse cité par Rosanvallon [1989] p. 82). On ne peut pas dire avec plus de clarté que le marché standard, en tant que structure, n'a rien d'autre à énoncer que son existence. C'est une convention à complexité quasie nulle, dont le principe s'applique en toutes circonstances.

5. Marchés universels versus marchés isolés chez Marshall [1906] ; marchés d'actifs versus marchés de produits chez Kaldor [1985] ; marché prix versus marché jugement chez Karpik [1989]. Nous avons tenté une opposition marché compétition versus marché délégation fondée sur une modélisation conventionnaliste (Gomez [1994]).

Références

H. Atlan [1979] : **Entre le cristal et la fumée**, Seuil, 285 p.

R. Axelrod [1984] : **The evolution of cooperation**, Basic Books.

J.L. Beauvois et R.V. Joule [1981] : **Soumission et idéologies. Psychosociologie de la rationalisation**, Paris, PUF.

L. Boltanski et L. Thévenot [1987] : **Les économies de la Grandeur**, Cahier du centre d'étude pour l'emploi, PUF, 361 p.

R. Boyer [1986] : **La théorie de la régulation, une analyse critique**, La Découverte-Agalma, 143 p.

R. Boyer et A. Orléan [1991] : *Les transformations des conventions salariales entre théorie et histoire*, **Revue économique**, n° 2, mars pp. 233-272.

E. Brousseau [1989] : *L'approche néo-institutionnaliste de l'économie des coûts de transaction*, **Revue française d'économie**, IV (4), pp. 125-166,

J.M. Buchanan [1975] : **The limits of liberty. Between anarchy and Leviathan**, Chicago.

A. Caillé [1994] : *Introduction : A qui se fier ? Confiance, interaction et théorie des jeux*, **Revue du Mauss**, La Découverte, n° 4.

Collectif [1989] : *L'économie des conventions*, **Revue économique**, n° 2, mars, pp. 199-240.

H. Defalvard [1992] : *Critique de l'individualisme méthodologique revu par l'économie des conventions*, **Revue économique**, vol. 43, n° 1, janvier, pp. 137-143.

J.P. Dupuy [1989] : *Convention et common knowledge* in Collectif, *L'économie des conventions*, **Revue économique**, n° 2, mars, pp. 361-400.

J.P. Dupuy [1991] : **La panique**, Coll. « Les empêcheurs de penser en rond », Delagrange.

J.P. Dupuy [1992] : **Cours d'introduction aux sciences sociales**, Ecole Polytechnique, Département humanité et sciences sociales, Ronéo, 3 tomes.

F. Eymard Duvernay [1989] : *Convention de qualité et forme de coordination*, in Collectif : *L'économie des conventions*, **Revue économique**, n° 2, mars, pp. 329-359.

F. Eymard Duvernay [1990] : *L'ajustement de la qualification du travail et de la qualification du produit*, in Reynaud, pp. 209-219.

F. Eymard Duvernay [1991a] : *Entreprise et marché : une approche dans le cadre de l'économie des conventions*, **Journées d'études du C.A.E.S.A.R, Formes et sciences du marché**, Université de Nanterre. Non publié.

F. Eymard Duvernay [1991b] : *Coordination par l'entreprise et qualité des biens*, Communication au colloque, *L'économie des conventions*, Ecole Polytechnique, 27-28 mars, p. 9 et sq.

O. Favereau [1989a] : *Organisations et marchés*, **Revue française d'économie**, vol. 40, n° 2.

O. Favereau [1989b] : *Marché interne/marché externe*, in *L'économie des conventions*, **Revue économique**, n° 2, mars, pp. 273-328.

P.-Y. Gomez [1994] : **Qualité et théorie des conventions**, Economica.

J.C. Harsanyi [1967] : *Games with incomplete information played by "Bayesian players"*, **Management science**, 14.

F. von Hayek [1945] : *The use of knowledge in society*, **American eco-**

nomic review, XXXV, n° 4, septembre, pp. 519-30.

F. von Hayek [1985] : **The origins and effects of our morals: a problem for science**, Hover Institution, nov.

N. Kaldor [1985] : **Economics without equilibrium**, M.E. Sharpe Inc., Armouk New York.

L. Karpik [1989] : *L'économie de la qualité*, **Revue française de sociologie**, XXX, pp. 187-210.

J.M. Keynes [1963] : **Théorie générale de l'emploi de l'intérêt et de la monnaie**, Payot, p. 407.

F.H. Knight [1921] : **Risk, uncertainty and profit**, Houghton Mifflin Company.

D.K. Lewis [1969] : **Convention: a philosophical study**, Cambridge (Mas) Harvard University Press.

L.M. Lachman [1963] : *Wirtschaftsordnung und wirtschaftliche Institutionen*, **Ordo**, vol. 14, pp. 63-77.

J.-L. Le Moigne [1984] : **Théorie du système général. Théorie de la modélisation**, PUF, 2ème Ed.

J.-L. Le Moigne [1990] : **La modélisation des systèmes complexes**, Ed. Dunod.

A. Marshall [1906] : **Principes d'économie politique**, Giard et Brière, Paris.

A. Orléan [1988] : *Contagion mimétique et bulles spéculatives*, **Publication de l'AFCET**, oct., pp. 1-31.

A. Orléan [1989] : *Pour une approche cognitive des conventions économiques* in Collectif, *L'économie des conventions*, **Revue économique**, n° 2, mars, pp. 241-72.

A. Orléan [1991] : *Logique walrasienne et incertitude qualitative*, **Economie et sociétés**, Série Œconomia, n° 14, janvier, p.. 137-160.

A. Orléan et al. [1993] : **Analyse économique des conventions**, Coll. Economie, PUF, 403 p.

P. Rosanvallon [1989] : *Le libéralisme économique*, Point Seuil.

J. Rose [1992] : *Des conventions aux formes institutionnelles : éléments pour un débat*, **Revue française d'économie**, pp. 123-153.

R. Salais [1989] : *L'analyse économique des conventions de travail* in Collectif, *L'économie des conventions*, **Revue économique**, n° 2, mars pp. 199-240.

R. Salais [1991] : *Flexibilité et conventions de travail*, **Economie appliquée**, Ismea-Pug, n° 2.

T.C. Schelling [1977] : **The strategy of conflict**, Oxford University Press.

T.C. Schelling [1978] : **Micromotives and macrobehavior**, Norton, New York.

H.A. Simon [1976] : *From substantive to procedural rationality*, in **Methods and appraisals in economics**, Latsis Editor, Cambridge University Press.

H.A. Simon [1982] : **Models of bounded rationality**, The M.I.T Press, Cambridge.

H.A. Simon [1991] : *Organizations and markets*, **Journal of economics perpectives**, vol. 5, n° 2.

R. Sugden [1989] : *Spontaneous order*, **Journal of economic perspectives**, vol. 3, n° 4, pp. 85-97.

J.-P. Vernant [1963] : *Hestia-Hermes*, **L'Homme, Revue française d'anthropologie**, sept. déc.

K. Värneryd [1993] : *Communication, complexity and the evolutionary stability*, Center for Economic Research, Discussion paper, Titburg University, n° 9313, 14 p.

O. Williamson [1979] : *Transaction-cost economics: the governance of contractual*

relations. **Journal of law and economics**, oct., p. 234.

O. Williamson [1985] : **The economics institution of capitalism: firms, markets and relational contracting**, Macmillan, the Free Press.

T. Young et H. Peyton [1991] : **The evolution of conventions**, Santa Fe Institute Working Paper, 91-10-043, June, .p. 30.