

L'ÉCONOMIE DES CONVENTIONS : DEFINITIONS ET RESULTATS

Préface à la réédition de
Analyse économique des conventions
Presses Universitaires de France, collection « Quadrige », 2004, 9-48

André Orléan

Si nous choisissons de rééditer à l'identique l'ouvrage d'avril 1994¹, ce n'est pas parce que les travaux consacrés à l'économie des conventions seraient soudainement venus à manquer. Tout au contraire, au cours des dix dernières années, on a assisté à un véritable foisonnement de recherches se recommandant de cette perspective d'analyse, recherches qui auraient pu être mobilisées et insérées aisément. Cependant, le but de la présente réédition n'était pas d'offrir un panorama renouvelé de la « pensée conventionnaliste » contemporaine, ni même de faire connaître ses résultats les plus récents. Notre ambition est d'une tout autre nature : il s'agit de proposer une introduction raisonnée à la problématique conventionnaliste. L'intérêt soutenu suscité par cette problématique au sein de la communauté des étudiants et chercheurs en sciences sociales est là pour attester que le besoin d'une telle introduction existe bel et bien. Il n'est que de consulter les dictionnaires d'économie ou de sciences sociales les plus récents pour s'en convaincre. Désormais, l'entrée « convention » y est partout présente. Pourtant, face à ce besoin, on ne trouve guère d'ouvrage offrant une présentation claire de l'économie des conventions. Il nous a semblé qu'en cette matière, le présent recueil de textes avait fait ses preuves. Il s'est imposé au fil des années comme un outil adapté pour aborder cette analyse originale. Tel est le constat qui a conduit à sa réédition.

Ce constat peut surprendre s'agissant d'un livre qui, à l'origine, ne visait qu'à publier les actes d'un colloque. Colloque, qui plus est, infiniment « pluraliste » puisque la majorité des interventions fut le fait de chercheurs ne se reconnaissant pas dans l'étiquette « conventionnaliste ». Même s'il faut se méfier des étiquettes, on peut noter, sans craindre de commettre trop d'erreurs concernant les engagements théoriques des uns et des autres, que, sur les dix sept contributeurs à ce livre, au moins dix ne se réclament pas de l'économie des conventions, même s'ils ont tous accepté de dialoguer avec elle. Nous sommes alors conduits au paradoxe d'une introduction à l'analyse économique des conventions illustrée par des économistes majoritairement non conventionnalistes ! Le paradoxe n'est qu'apparent. Il trouve sa racine dans une conjoncture intellectuelle toute particulière, celle qui a conduit un nombre croissant d'économistes à s'interroger sur les limites de la théorie du choix rationnel en tant que théorie qui permettrait de rendre intelligibles la coordination et le lien social marchand. De ce point de vue, la citation de Robert Aumann² selon laquelle : « la rationalité pure ne peut se suffire à elle-même ; elle ne peut prendre son sens qu'au sein d'un domaine plus vaste, qui comprend de l'irrationalité » est exemplaire. Elle donne le ton du livre en ce qu'elle exprime à la fois l'ampleur du désarroi ressenti et celui des réaménagements à mettre en œuvre pour y remédier. Ces interrogations et ce désarroi ont nourri un climat de très forte inventivité conceptuelle, dans la manière de poser les questions comme dans celle d'élaborer de nouvelles réponses. Le présent livre porte témoignage de ce « chaudron intellectuel » qu'a été le tournant des années quatre vingt³.

¹ Hormis l'ancien chapitre 4 dont l'objet « La théorie du choix rationnel est-elle une théorie psychologique ? » nous est apparu comme étant par trop éloigné de l'analyse économique des conventions.

² Depuis Prix Nobel, dont ce fut la première traduction en français.

³ Les deux tomes de l'ouvrage collectif *Les limites de la rationalité* (1997) fournissent également une bonne illustration de ce climat d'intenses débats.

Certes, on peut faire valoir que la « suspicion » qu'éprouvent les économistes à l'égard de la rationalité ne date pas d'aujourd'hui, ni d'hier : la question de la rationalité a toujours été un objet de débats et de controverses pour l'économie, et cela en raison même de la place centrale qu'elle occupe dans cette discipline. C'est indéniable. Il n'en est cependant pas moins vrai que l'intensité de cette « suspicion » a connu une poussée significative au fur et à mesure que les économistes s'éloignaient du monde walrassien pour s'intéresser aux interactions interindividuelles via la théorie des jeux, aux défauts de coordination, aux asymétries d'information, aux phénomènes de « verrouillage » ou au rôle de la confiance, pour ne retenir que ces quelques notions. Dans l'introduction de 1994, je proposais de saisir conceptuellement la nature du défi global qui était alors posé à l'économie du fait de ces nouveaux intérêts comme articulant trois dimensions : l'incomplétude de la logique concurrentielle, l'incomplétude de la rationalité stratégique et l'incomplétude des contrats. A l'époque, je n'avais pas pensé à faire le rapprochement entre ce triptyque et celui proposé par Oliver Williamson : spécificité des actifs, rationalité limitée et opportunisme. Pourtant, la similitude des préoccupations est flagrante. Ce sont les mêmes réalités qui sont, ici et là, désignées. Qui plus est, dans les deux cas, il s'agit de prendre ses distances d'avec une vision unilatérale de la transaction économique identifiée à la seule « transaction marchande pure », pour s'intéresser aux diverses « formes institutionnelles » ou « structures de gouvernance » qui encadrent les relations économiques et constituent une pluralité de formes de coordination. Autrement dit, il s'agit de développer une analyse économique qui fasse toute sa place aux institutions, non réduites au seul marché de concurrence parfaite. A l'intérieur de cette perspective institutionnaliste, ce qui distingue l'approche conventionnaliste, et fait sa spécificité, est une attention particulière aux questions de l'action et de la coordination, pensées comme transversales aux sciences sociales et nécessitant, de ce fait, une analyse transdisciplinaire. Tel est bien l'objet du présent livre. On y voit nettement comment l'approche conventionnaliste s'est construite, autour du thème de la coordination, dans l'interaction étroite de l'économie, la théorie des jeux, la sociologie, la sociologie économique, la philosophie de l'esprit et les sciences cognitives.

Ces rappels étant faits quant au projet du livre et au contexte intellectuel qui l'a vu naître, nous voudrions saisir l'occasion qui nous est donnée avec cette postface pour apporter un certain nombre d'éclaircissements supplémentaires concernant, d'une part, le concept de convention (partie I) et, d'autre part, la nature des programmes de recherches qui lui sont liés (partie II). Tels sont les points que nous allons maintenant développer. Il ne s'agit pas d'amender l'introduction générale de 1994 qui, à nos yeux, n'a rien perdu de sa pertinence, mais de répondre aux nombreuses questions et incompréhensions que suscite traditionnellement l'économie des conventions. Au préalable, un avertissement s'impose. Il faut rappeler au lecteur que ce qu'il va lire est une réflexion personnelle, qui n'engage que son auteur et non les « conventionnalistes » en général. Même si je me suis efforcé de rendre compte avec la rigueur maximale de ce que je perçois comme étant les positions communes des uns et des autres, je ne peux pas être sûre de la véracité de cette perception qui demeure éminemment subjective.

I. PRESENTATION GENERALE DES CONVENTIONS

Cette première partie s'attache à définir avec précision ce qu'est la théorie des conventions et ce qu'elle apporte de nouveau à la compréhension de la coordination. Pour ce faire, on commence par rappeler la définition standard de la convention en économie, telle

qu'elle a été principalement développée par l'analyse évolutionniste (1^{ère} section). Puis, on en vient aux concepts centraux de légitimité et de « convention légitimée » (2^{ème} section). On montre en quoi ces concepts offrent une alternative à la théorie des jeux traditionnelle et aux difficultés qu'elle rencontre pour construire une analyse pertinente de la coordination. Cette 3^{ème} section s'appuie fortement sur les travaux de Margaret Gilbert. Dans une 4^{ème} section, sont présentées diverses modélisations, proposées par des économistes, dans lesquelles l'idée de « convention légitimée », à défaut du terme lui-même, apparaît pleinement. Enfin, avant de conclure, on insiste sur le fait que la perspective théorique ainsi définie autour du concept de « convention légitimée » nécessite pour être menée à son terme un cadre de pensée où les diverses sciences sociales travaillent de concert (5^{ème} section). L'exemple des « économies de la grandeur » illustre parfaitement l'importance que joue l'alliance étroite entre économistes et sociologues dans la constitution et le développement de l'économie des conventions.

1. Le concept standard de convention

La notion de convention est devenue d'un usage courant en économie. Elle désigne une régularité de comportement R au sein d'une population P telle que : (1) tous les membres de la population se conforment à R ; (2) chacun croit que tous les autres membres de P se conforment à R et (3) trouve dans cette croyance une bonne et décisive raison pour se conformer à R ; (4) par ailleurs, au moins, une autre régularité R' vérifiant les conditions précédentes aurait pu prévaloir. On trouve cette définition de la convention, par exemple, chez Robert Sugden : « Quand nous disons qu'une manière de faire est une convention au sein d'un groupe, nous voulons dire que chacun dans ce groupe, ou presque chacun, se conforme à cette manière de faire. Mais nous voulons dire plus que cela. En effet, chacun dort et mange, sans que ces pratiques soient des conventions. Quand nous disons qu'une manière de faire est une convention, nous supposons qu'une partie au moins de la réponse à la question : « Pourquoi chacun fait-il R ? » se trouve dans : « Parce que tous les autres font R ». Nous supposons également que les choses auraient pu être différentes : chacun fait R parce que tous les autres font R, mais il aurait pu arriver que chacun fasse R' parce que tous les autres avaient fait R' » (Sugden, 1986, 32). Cette définition standard de la convention trouve son origine dans les travaux du philosophe David Lewis. On notera cependant que, même si cette définition est très proche de la définition qu'il propose, elle en diffère sur certains aspects⁴. Cela tient au fait que les économistes ont rapidement abandonné le cadre avancé par Lewis pour replacer leurs réflexions dans une perspective d'analyse qui leur était plus familière, à savoir celle de la théorie des jeux évolutionnistes. Ainsi, Sugden peut-il conclure son analyse des conventions en posant : « Je définis une convention comme : n'importe quel équilibre stable d'un jeu qui admet deux, ou plus, équilibres stables » (1986, 32). La notion d'équilibre stable, encore appelé « équilibre évolutionnairement stable », fait explicitement référence à la théorie des jeux évolutionnistes dans le cadre de laquelle Sugden situe son analyse. « Dire qu'une stratégie I est un équilibre stable d'un certain jeu revient à dire la chose suivante : il est dans l'intérêt de chaque individu de suivre la stratégie I dès lors que tous les autres, ou presque tous les autres, font de même. Aussi, un équilibre stable peut-il être pensé comme une règle

⁴ Pour une analyse précise de ce point, on peut se reporter à la fin du chapitre 2 de Sugden (1986). Cette différence dans les définitions renvoie plus fondamentalement à une différence dans les questions que les uns et les autres cherchent à élucider. Rappelons que David Lewis est un philosophe qui s'intéresse à la nature du langage. Aussi ne faut-il pas surestimer son influence sur les travaux des économistes. Nicolas Postel parle, à juste titre d'un « hiatus entre l'origine du concept de convention (chez Lewis) et son utilisation en économie » (Postel, 2003, 135). Comme ce sont les travaux des économistes qui nous intéressent ici, nous n'avons pas cherché à expliciter plus avant la problématique de Lewis.

auto-renforçante » (Sugden, 1986, 32). C'est cette même approche qu'on retrouve chez H. Peyton Young, autre économiste ayant beaucoup travaillé sur les conventions : « Nous désignons par convention un comportement qui est coutumier, anticipé et auto-renforçant » (Young, 1996, 105). Il se situe également dans le cadre de la théorie des jeux évolutionnistes.

A mon sens, l'intérêt suscité chez les économistes par les conventions trouve sa source dans le fait que cette notion donne à voir une manière d'équilibre très différente de celle à laquelle l'équilibre walrassien les a habitués. En effet, si l'on s'en tient momentanément à l'analyse dominante, l'équilibre walrassien apparaît comme un accord sur les prix qui ne modifie pas la délimitation entre domaine privé et domaine public. En particulier, l'accord sur les prix laisse parfaitement intactes les préférences personnelles des acteurs et leurs croyances. Il n'empiète en rien sur leur sphère privée. Lorsque de nouveaux prix auront à être déterminés, le tâtonnement walrassien reprendra à l'identique conformément à un processus où les prix d'équilibre précédents ne joueront aucun rôle. Il en va différemment avec la convention : celle-ci a un effet permanent sur les manières d'être des acteurs au travers des attentes durables qu'elle produit chez chacun concernant le comportement des autres membres de la population. C'est la structure même du groupe qui se trouve alors modifiée. En ce sens, on peut dire que la convention échappe aux acteurs économiques pour s'objectiver en une croyance généralisée portant sur le comportement du groupe, croyance généralisée qui rend plus aisée la coordination et s'auto-reproduit. Contrairement à l'équilibre walrassien, l'équilibre par convention modifie l'interaction parce qu'elle modifie les individus. De manière condensée, on dira que la convention est une médiation sociale qui interpose entre les acteurs privés la force de son évidence.

Ce point est fondamental. Il s'agit de faire valoir que la convention constitue une *extériorité* dont la présence transforme les individus et leurs relations. Ou, pour le dire autrement, la convention ne se réduit pas à la seule mise en commun des rationalités individuelles. Elle introduit un élément nouveau, de nature collective ou sociale, qui échappe à la pure logique de la rationalité stratégique. Même l'approche évolutionniste, la seule que nous ayons prise en considération jusqu'à maintenant, adhère à l'idée selon laquelle la convention témoigne d'un « écart à la rationalité », et cela bien qu'elle définisse la convention comme un équilibre ! Par exemple, Sugden écrit : « Quand les agents suivent une convention, ils sont guidés par quelque chose de plus que les axiomes du choix rationnel » (Sugden, 1989, 89). Toute la question porte précisément sur la manière dont on analyse ce « quelque chose de plus ». Pour le penseur évolutionniste, ce « quelque chose de plus » trouve son origine dans les expériences passées du groupe qui conduisent à la convention « à travers un processus d'essais, erreurs et imitation » (Sugden, 1989, 91). Simultanément, l'évolutionnisme maintient que ce « quelque chose de plus », s'il n'est pas « prescrit » par la rationalité, reste pleinement compatible avec celle-ci (Sugden, 1989, 89). Il s'agit essentiellement de : « résoudre les problèmes d'indétermination pour des interactions qui ont plusieurs équilibres » (Young, 1996, 105). On peut dire que la position évolutionniste conduit à une pensée de la convention qui, tout en reconnaissant son caractère irréductible d'écart à la rationalité, en réduit au maximum l'ampleur et la signification. L'ajout à la rationalité s'y présente sous sa forme la plus anodine : le choix d'un équilibre plutôt qu'un autre. Dans le présent livre, l'analyse proposée par Pierre-André Chiappori illustre à l'extrême cette conception : « Depuis quelques années, de nombreux travaux ont mis en lumière le caractère fondamentalement indéterminé d'un grand nombre de modèles économiques. Dans ces situations, les postulats habituels (comportement maximisateur, rationalité des anticipations, équilibre) ne suffisent pas à formuler des prédictions non ambiguës sur les résultats : une liberté demeure, dont la résolution collective s'interprète naturellement en termes de convention » (61/62). Ce

chercheur insiste fortement sur le fait que la convention, comprise comme processus de sélection d'un équilibre, serait tout à fait compatible avec les hypothèses standard. Il faut bien voir que, si Chiappori peut défendre une position si extrême, tendant à nier presque totalement l'idée d'un « quelque chose de plus » dans la convention, c'est parce sa réflexion s'en tient uniquement à l'analyse logique des configurations à équilibres multiples continus, sans s'intéresser à spécifier le processus effectif par le jeu duquel s'opère le choix de l'équilibre⁵. Son propos consiste alors à simplement remarquer qu'*une fois la convention établie*, il n'existe plus d'écart à la rationalité. Certes, mais c'est précisément lorsqu'on est confronté à la question de savoir comment telle ou telle convention émerge que l'écart à la rationalité se manifeste. C'est ce que démontre parfaitement l'approche évolutionniste d'un Sugden. D'ailleurs, de manière révélatrice, lorsqu'en conclusion Chiappori en vient à évoquer la question de l'émergence des conventions, il est conduit à écrire : « (Cette) question souligne, si l'on veut, que les outils standard laissent nécessairement une place à des « réalités » sociales différentes, qui complètent la pure logique des marchés, et que l'on interprétera de façon naturelle en termes de convention » (76). A nouveau, l'écart à la rationalité trouve sa place, même dans ce cadre au plus près de l'équilibre : la sélection de l'équilibre ne peut être pensée dans le seul cadre de l'équilibre ; elle nécessite « quelque chose de plus », ce qu'il nomme lui-même des « réalités sociales différentes ».

2. La convention légitimée

L'approche évolutionniste des conventions qui vient d'être présentée a, pour elle, la clarté de son cadre et de ses définitions. Dans la lignée de David Hume, elle voit l'origine de la convention dans l'expérience passée du groupe, au travers d'une lente dynamique de maturation qui conduit les individus à faire émerger des formes sociales conformes à l'intérêt des uns et des autres. La réalité des phénomènes qui sont ici pris en considération nous paraît indéniable. On peut même soutenir qu'une analyse satisfaisante des conventions se doit d'en rendre compte. Néanmoins, il nous semble que la théorie des conventions ne peut pas en rester à cette classe très étroite de faits. Il convient d'étendre la définition de la convention à d'autres réalités que la seule sélection évolutionniste d'un équilibre. Pour l'essentiel, il s'agit de prendre en compte le fait que le jugement sur lequel repose la décision de se conformer à une convention R ne se réduit pas exclusivement à un calcul d'utilité comme dans l'approche évolutionniste, mais peut également porter sur la « légitimité » des conduites prescrites par R ; autrement dit il s'agit de prendre en compte les « jugements de valeur ». On cherche à intégrer les évaluations individuelles du type : « R est la manière dont il *convient* d'agir ». Faire cela, c'est supposer que s'affirme entre les acteurs un cadre commun de principes communs qui autorise les acteurs à réprouver ceux qui ne respectent pas la convention, dimension absente de l'approche évolutionniste. Dans un texte antérieur (Orléan, 1997), j'ai proposé le terme de « convention légitimée » pour désigner cette forme de convention reposant sur des évaluations non réduites à la seule utilité, mais impliquant également la légitimité des conduites prescrites⁶. Le terme de « norme conventionnelle » aurait également pu être retenu. Cette conception de la convention est celle qu'on trouve chez Max Weber (1995). Aussi, avant de la présenter en détail, arrêtons-nous un instant sur ce que dit Weber. Même très schématiquement résumée, sa réflexion pourra servir au lecteur de point d'ancrage et de clarification pour la suite.

⁵ Il évacue cette question en faisant valoir que « nous ne disposons pas, à l'heure actuelle, de théorie convaincante sur la façon dont les conventions s'établissent » (Chiappori, 77).

⁶ Lorsque aucune ambiguïté n'est possible, je parlerai simplement de convention pour éviter la lourdeur du terme « convention légitimée » ou « convention légitime ».

Pour Weber (chapitre 1, §5), un ordre est légitime⁷ quand se manifeste une incitation à s'y conformer d'un type particulier, par-delà des motivations classiques que sont la coutume ou l'intérêt : « A notre sens, la légitimité d'un *ordre* signifie quelque chose de plus qu'une simple régularité dans le déroulement de l'activité sociale, conditionnée par une coutume ou par une situation commandée par l'intérêt » (64). Pour Weber, la légitimité a partie liée avec l'obligation ou l'exemplarité de telle sorte que l'ordre légitime est perçu par les acteurs comme « devant être ». Ce faisant, la légitimité a de puissants effets sur la stabilité de l'ordre : « C'est un fait que l'orientation de l'activité d'après un ordre a normalement lieu, chez les participants, pour des motifs très divers. Cependant, le fait que, à côté des autres motifs, l'ordre apparaisse au moins à une partie des agents comme exemplaire ou obligatoire, et par conséquent comme *devant* valoir, accroît naturellement la chance qu'on oriente l'activité d'après cet ordre, et souvent dans une mesure très considérable. L'ordre que l'on respecte uniquement pour des motifs rationnels en finalité est ... incomparablement moins stable que celui qui s'affirme grâce au prestige de l'exemplarité et de l'obligation, je veux dire de la *légitimité* » (65). A partir de là, Weber distingue deux ordres légitimes : la convention et le droit. « Nous entendons par « convention » la « coutume » dont la (« légitimité ») est approuvée *au sein d'un groupe humain* et qui est garantie par la réprobation de tout écart » (69). Dans le cas du droit, la légitimité « est garantie extérieurement par la chance d'une *contrainte* (physique ou psychique), grâce à l'activité d'une *instance* humaine, *spécialement* instituée à cet effet, qui force au respect de l'ordre et châtie la violation » (68). Dans les deux cas, la contrainte est patente, mais, dans le cas de la convention, elle n'est pas le fait d'une instance spécialisée : « L'observation de la convention ... est « exigée » de façon absolument sérieuse des individus comme quelque chose d'obligatoire ou d'exemplaire, et n'est nullement laissée à leur discrétion - comme dans le cas simple de la « coutume ». Les membres d'une classe sociale blâment souvent le manquement à une convention ... avec plus de dureté que ne le ferait une quelconque contrainte juridique, du fait des conséquences extrêmement efficaces et sensibles du boycott social. Ce qui fait simplement défaut, c'est uniquement l'instance spécialisée ... La transition est cependant flottante. Le cas limite du passage de la garantie conventionnelle à la garantie juridique consiste dans l'application d'un boycott *organisé* et destiné à intimider dans les formes » (69).

Certains auteurs ont fortement insisté sur les différences existant entre la convention évolutionniste et la convention légitimée. C'est le cas des chercheurs qui ont participé à l'ouvrage collectif *Théorie des conventions* (Batifoulier, 2001). Ils considèrent que ces deux définitions conduisent à deux approches distinctes, qu'ils nomment « approche stratégique », pour celle se situant dans la lignée de Lewis et « approche interprétative », pour celle dans la lignée de Weber. Incontestablement, cette distinction a une certaine pertinence. L'extrême réticence traditionnelle des économistes à prendre en considération les jugements de valeur, pour s'en tenir strictement aux seuls jugements d'utilité, a conduit majoritairement cette discipline à une analyse conventionnaliste entièrement tournée vers la sophistication du modèle évolutionniste ; ce qui correspond très exactement à ce que Batifoulier *et alii* appellent l'approche stratégique. Young en est une bonne illustration avec son concept de « stabilité stochastique ». Cependant, si on se situe dans une perspective plus théorique, il me semble que le durcissement de cette opposition entre « stratégique » et « interprétatif » sous-estime fortement le « quelque chose de plus » présent dans toute convention. J'en veux pour preuve la position d'un Sugden. Parce qu'il se situe explicitement dans un cadre de jeux évolutionnistes, Batifoulier *et alii* le classent dans le camp de l'approche stratégique. Pourtant,

⁷ Max Weber utilise, en fait, deux notions : « validité » et « légitimité », renvoyant l'une à l'autre.

ses travaux révèlent une pensée bien plus complexe, par exemple, lorsqu'il considère la possible transformation d'une convention en norme. La distinction entre convention et norme qu'il avance renvoie à la différence qu'il y a entre une situation où les individus suivent la conduite R parce qu'il est dans leur intérêt d'agir ainsi dès lors qu'ils anticipent que tous les autres membres de la population font de même et une situation où les individus se conforment à R parce qu'ils croient qu'il est de leur devoir d'agir ainsi. En reprenant notre terminologie, c'est donc bien la question du caractère légitime de la convention qui se trouve ici abordée par Sugden. Pour ce chercheur, le sentiment d'un devoir à se conformer à R, qui constitue son caractère normatif, apparaît au fur et à mesure que la convention s'impose, en réaction au sentiment de colère et de rancune qu'éprouvent spontanément les sociétaires vis-à-vis des individus qui ne se conforment pas à R (Sugden, 1986, chapitre 8). En conséquence, la conformité à la convention se trouve grandement renforcée. Comme il l'écrit : « les conventions que j'analyse se maintiennent par quelque chose de plus que l'intérêt qu'ont les différents participants à leur conservation. .. nous nous sentons habilités à attendre des autres qu'ils se conforment aux conventions et nous leur reconnaissons le droit d'attendre la même chose de nous. En d'autres termes, les conventions sont souvent aussi des normes » (Sugden, 1986, 150). On voit sur cet exemple que l'opposition entre approche stratégique et approche interprétative atteint rapidement ses limites. Chez Sugden, la convention apparaît comme une force sociale douée d'autonomie, apte à transformer les consciences et les comportements. Il va jusqu'à reconnaître que les jugements de valeur peuvent conduire les acteurs à respecter des conventions même lorsque cela est contraire à leurs intérêts. Il donne l'exemple de la production volontaire des biens publics (Sugden, 1986, 160-1). De même, lorsque ce théoricien (Sugden, 1989) insiste sur le rôle des analogies dans la diffusion des conventions, on le voit faire siennes des préoccupations qu'on classerait usuellement dans le camp interprétatif.

3. Retour sur l'incomplétude de la rationalité stratégique

Cette hypothèse d'un fil conducteur commun qui relierait fermement entre elles toutes les pensées de la convention autour de l'idée fondatrice d'une incomplétude de la rationalité stratégique, d'un « quelque chose en plus » et du rôle de la légitimité est au centre du présent ouvrage. On retrouve ce même thème travaillé par tous les auteurs selon des perspectives différentes, c'est-à-dire en donnant à ce « quelque chose de plus » des désignations variables : l'irrationalité chez Aumann, la sélection de l'équilibre chez Chiappori, les réseaux chez Granovetter, l'équité chez Favereau, les objets conventionnels chez Livet et Thévenot, le point focal chez Ponsard, l'apprentissage chez Aglietta, les relations de voisinage chez Boyer et Orléan, les standards chez David, l'organisation chez Aoki, les cités chez Eymard-Duvernay, le savoir collectif chez Midler et le « contexte commun d'interprétation » chez Salais. Toujours, il s'agit de faire le constat d'un échec des explications traditionnelles en termes de rationalité pour avancer divers éléments qui permettraient, sur la base de ce constat, de construire une théorie satisfaisante de la coordination. *A posteriori*, je regrette d'avoir choisi l'étude du jeu J0 (Introduction, 17 et supra), dit du « code de la route », pour introduire à ces développements et les interpréter. Du fait de la proximité avec le cadre d'analyse de Lewis, il s'en est suivi une confusion. Certains ont pu croire que, comme ce philosophe, je limitais ma définition des conventions aux seules situations de choix entre deux équilibres, qui plus est indifférents. Or, ces situations de pure coordination sont trop simples pour permettre une pensée complète des conventions. L'échec de la rationalité y est à la fois trop évident et sans conséquence. Aujourd'hui, il me semble que la réflexion de Gilbert (2003, chapitre 4) constitue une meilleure manière d'introduire à l'incomplétude de la rationalité

stratégique et à ses conséquences, précisément parce qu'elle s'intéresse à des situations bien plus complexes. Explicitons son raisonnement qui nous permettra d'approfondir la notion de convention légitimée.

Gilbert s'intéresse à des situations d'interaction pour lesquelles existe un « meilleur unique point », c'est à dire une combinaison d'actions que chaque agent juge strictement meilleure que n'importe quelle autre. De nombreux analystes ont défendu que, dans de telles situations, si l'on suppose (a) qu'il est de savoir commun qu'il existe un unique meilleur point, (b) que les agents sont rationnels et (c) qu'il est de savoir commun que les individus sont rationnels, alors on peut en conclure que les agents rationnels feront tout ce qui est de leur ressort pour atteindre ce meilleur point. Gilbert conteste cette proposition : la rationalité, même de savoir commun, ne suffit pas à obtenir ce résultat. On est ici confronté à un échec de la rationalité bien plus étonnant que celui observé dans les jeux de pure coordination. Pour illustrer sa thèse, Gilbert considère le jeu J1 suivant, qu'elle appelle « le dilemme de l'hôte » :

		Joshua	
		pas de cadeau	cadeau
David	pas de cadeau	2	0
	cadeau	-10	1
		2	-10
		-10	1
		0	1

Jeu J1 du « Dilemme de l'Hôte »

Joshua et David sont tous deux invités à dîner chez un ami commun. Ils doivent choisir entre apporter un cadeau ou n'en pas apporter. En raison du prix des cadeaux et de la faiblesse de leurs ressources, chacun préfère ne pas apporter de cadeau si l'autre n'en apporte pas, tout en craignant au plus haut point la honte de se retrouver les mains vides lorsque l'autre vient avec un cadeau. Par ailleurs, aucun ne se réjouit de la honte de l'autre quand celui-ci se trouve seul sans cadeau. Comme on s'en convaincra aisément, le jeu J1 exprime cette situation. C'est une configuration d'interactions où existe un unique meilleur point, à savoir la situation où ni David, ni Joshua n'apporte de cadeau. Si l'on suppose que ces deux acteurs sont rationnels et que cette rationalité est de savoir commun, peut-on établir que chacun retiendra le choix « pas de cadeau », c'est-à-dire fera tout ce qui est en son pouvoir pour obtenir l'unique meilleur point ? Il est certain que si David sait que Joshua fait ce qui est en son pouvoir pour parvenir à l'unique meilleur point, alors il en fera autant. A l'évidence, la stratégie « pas de cadeau » est la meilleure réponse au fait que l'autre choisisse « pas de cadeau ». Mais comment David peut-il être sûr que Joshua fera tout ce qui est en son pouvoir pour obtenir l'unique meilleur point ? La manière usuelle de procéder consiste, pour David, à se mettre à la place de Joshua pour se demander quel sera son choix. C'est ce qu'on a appelé « raisonnement spéculaire » dans l'introduction de 1994. Mais, en se mettant à la place de Joshua, David se retrouve dans la situation précédente : le choix de Joshua dépend de ce qu'il pense que David fera. « A ce point, David devrait commencer à se douter que quelque chose ne va pas. Comment pourrait-

il se faire que Joshua calcule que lui, David, ne donnera pas de cadeau, si la décision de David dépend entièrement de la décision de Joshua et si la décision de Joshua continue à être déterminée par celle de David ? Il est clair que, dans le contexte en question, la reproduction des raisonnements est un processus indéfini et inutile » (Gilbert, 115). Il est impossible pour David de sortir de ce raisonnement spéculaire « s'il n'a pas lui-même déjà des raisons indépendantes » de retenir le choix « pas de cadeau ». Or, si l'on compare les deux stratégies, en l'absence d'informations sur le choix de l'autre, il apparaît que la stratégie « cadeau » minimise les pertes possibles : au pire, on obtient 0 alors qu'en choisissant « pas de cadeau », on risque -10. De ce fait, la stratégie « cadeau » est attrayante pour un individu ayant de l'aversion au risque. Il n'existe donc pas, en toute généralité, de raisons indépendantes pouvant justifier le choix « pas de cadeau », ce qui clôt la démonstration de Gilbert. Cette analyse est très proche de celle que nous avons développée dans l'introduction de 1994 à propos des jeux de pure coordination. Comme dans ces jeux⁸, « il semble que la reproduction des raisons peut seulement amplifier les doutes » (Gilbert, 117). Gilbert en conclut que « les agents rationnels au sens de la théorie des jeux sont limités » (Gilbert, 121).

En quoi ce résultat se trouve-t-il modifié si l'on se place dans une situation d'interactions répétées⁹ ? L'émergence d'un précédent, même du au hasard, ne permet-elle pas à la coordination de se nouer ? Gilbert conteste fortement ce point. Pour le voir, considérons le jeu de pure coordination canonique suivant :

		Alter	
		A	B
Ego	A	1	0
	B	0	1

Jeu J0

Selon Gilbert, le fait, pour les deux agents, de s'être coordonnés, à la date t , sur A n'implique rien, du point de vue de la stricte rationalité, quant aux choix des agents à la date $t+1$. L'hypothèse que les agents seraient incités ou auraient tendance à rejouer A ne reposent que sur « des présuppositions psychologiques qui risqueraient de n'être pas vraies d'agents rationnels en tant que tels » (Gilbert, 128). Elle donne l'exemple suivant : « Dans une société

⁸ On remarquera que le jeu J1 a deux équilibres de Nash strict. Qu'advierait-il si l'unique meilleur point était également l'unique équilibre de Nash strict ? Margaret Gilbert montre, sur un petit exemple, que cela ne modifie pas le résultat. On peut le comprendre intuitivement en notant que le raisonnement proposé par Gilbert ne dépend en rien du fait que la situation où David et Joshua font un cadeau est un équilibre de Nash.

⁹ Le cadre ainsi considéré est proche du cadre évolutionniste précédent. Il en diffère, d'une part, par le fait que ne sont pris en considération que deux individus et, d'autre part, plus significativement, par le fait qu'il s'agit de faire la part exacte entre ce qui procède de la pure rationalité et ce qui n'en procède pas. Autrement dit, l'analyse de la rationalité est ici menée de manière beaucoup plus rigoureuse.

de gens hautement anticonformistes ou facilement poussés à faire le contraire ou résolument créatifs, que quelque chose ait été fait dans le passé ferait de l'autre option la plus attractive pour chacun » (Gilbert, 128). Imaginons même que la coordination sur A se soit perpétuée pendant un certain nombre de coups et qu'il en ait été ainsi parce que Alter a adopté un principe personnel d'action le conduisant à se conformer à A et qu'il en a été de même pour Ego. Même en supposant que cela soit de savoir commun, rien ne peut être dit de la manière dont Ego et Alter agiront dans le futur : s'en tiendront-ils à leur principe d'action ou en changeront-ils ? Tel est le point central de l'argumentation de Gilbert : « même le savoir commun que chacun dans la population a antérieurement adopté un principe donné fécond et s'y est conformé ne donne aucun argument positif pour maintenir son propre principe et, par suite, pour s'y conformer dans une nouvelle occasion » (Gilbert, 135). Pour que la coordination s'établisse sur des bases solides, il faut donc quelque chose de plus. Pour Gilbert, ce quelque chose de plus est « *l'acceptation conjointe d'un principe* ». Voilà ce qui échappe radicalement à la rationalité stratégique telle que la théorie des jeux non-coopératifs nous la donne à comprendre. « Regarder quelque chose comme « notre principe » est radicalement différent de regarder quelque chose comme un principe que chacun de nous accepte personnellement » (Gilbert, 136). Se constitue par le jeu de cette acceptation commune ce que Gilbert appelle « un sujet pluriel » qui ne se confond en rien avec la simple addition des individus. Cela apparaît clairement dans le fait que l'acceptation conjointe confère des obligations réciproques : ni l'un, ni l'autre n'est plus en droit d'abandonner unilatéralement le principe. Gilbert va même jusqu'à écrire que « les participants s'engagent conjointement à constituer ensemble, autant qu'il est possible, *un unique corps* » (Gilbert, 37). Sur la base de cette très stimulante analyse, Gilbert est conduite à définir une convention comme un « décret conjointement accepté » ou encore comme un « principe de groupe » (Gilbert, 138). Elle n'utilise pas le concept de convention légitime mais c'est bien de cela dont il s'agit : chez Gilbert, la légitimité procède de l'acceptation conjointe du principe. L'acceptation conjointe dote les parties prenantes d'un droit à désapprouver les conduites déviantes et, simultanément, d'une obligation à se conformer à la convention. Comme l'écrit Frédéric Lordon : « La légitimité n'est pas autre chose que de l'accord, de la reconnaissance collective. Est légitime ce qui est validé par la communauté et fait l'objet d'une approbation par le groupe » (Lordon, 2000, 1345).

Cette analyse qui conduit Gilbert a montré comment l'analyse de la coordination proposée par la théorie des jeux grâce au seul développement de la rationalité individuelle est radicalement incomplète, l'amène à des positions très critiques vis-à-vis de cette théorie : « je soutiens que la théorie des jeux, qui jouit actuellement d'un si grand crédit, peut difficilement expliquer le rôle des accords dans la vie humaine. Je me détourne de cette théorie et j'avance quelques arguments à l'appui de l'idée qu'une théorie des accords fondée sur la théorie du sujet pluriel est, au contraire, bien équipée pour apporter quelque clarté à cette question » (Gilbert, 17-18). Telle est également la position des conventionnalistes : penser le « quelque chose de plus » nécessite un cadre d'analyse que la conception traditionnelle réduisant les interactions humaines au seul principe de la rationalité instrumentale ne peut nous fournir. Il faut chercher ailleurs.

4. Sur quelques modélisations des conventions légitimées

A ce point de notre raisonnement, nous pouvons résumer notre réflexion en disant que l'approche conventionnaliste que nous défendons s'articule autour de deux propositions, la

première, de nature critique, soutient l'insuffisance de la théorie des jeux traditionnelle¹⁰, ce que nous avons nommé « l'incomplétude de la rationalité stratégique » ; la seconde met en avant le rôle central que joue, dans l'obtention d'une coordination réussie, l'existence de principes légitimés définissant un cadre commun de jugement. Dans le sens wéberien que nous avons retenu, conforme à l'analyse de Gilbert, une convention légitimée a ceci de spécifique qu'elle dote les agents de droits et d'obligations réciproques : chaque participant se trouve obligé à l'égard des autres de se conformer à la convention et exerce à l'égard des autres un droit identique à ce qu'ils se conforment. Pour autant, rien n'interdit aux agents de rompre le lien de l'accord, quitte à subir momentanément la réprobation du groupe.

La prise en considération de la légitimité a, pour l'économiste, une conséquence massive : l'existence de sanctions sociales rend possibles des conventions qui ne sont pas des équilibres. Certes, la convention-équilibre reste une possibilité dont l'analyste n'a aucune raison de se priver. Mais, elle n'est plus qu'un cas très particulier. En effet, la présence des sanctions sociales peut faire en sorte que se perpétuent des comportements qui, si l'on se plaçait du strict point de vue des utilités traditionnelles, devraient être abandonnés par les acteurs. Admettre cela conduit l'économiste à pénétrer dans une terre qui lui est largement inconnue. Heureusement, cette terre n'est pas totalement inexplorée, comme le montrent les modèles suivants.

D'abord, rappelons que Sugden a déjà pleinement perçu cette possibilité. Il écrit : « Souvent, il n'est *pas* dans notre intérêt de jouer coopératif. Mais, malgré cela, nous pouvons ressentir la force de l'éthique de la réciprocité. Nous sommes alors amenés à penser que nous devrions prendre toute notre part des efforts que nécessitent les arrangements coopératifs. C'est, selon moi, parce que nous adhérons à une telle éthique que, même au sein de larges groupes, les biens publics sont quelquefois produits grâce à des contributions volontaires » (Sugden, 1986, 161). On trouve également cette idée présente chez Harvey Leibenstein (1982) lorsqu'il étudie les interactions entre employeurs et employés. Dans la modélisation qu'il en propose, l'employeur détermine le niveau de salaire, w ; et l'employé détermine son niveau d'effort, e . Leibenstein montre que cette interaction a la structure d'un dilemme du prisonnier : si tous les agents suivent rationnellement leurs intérêts, ils sont alors conduits à l'équilibre de Nash (w_{min}, e_{min}). Dans cette situation, l'employeur donne le salaire minimal et les employés fournissent l'effort minimal. Cet équilibre est préjudiciable aux deux parties. Ils préféreraient ce que Leibenstein appelle la règle d'or, à savoir la pleine coopération : (w^*, e^*). Mais, dans chacun des camps, la défection étant une stratégie dominante, c'est elle qui s'impose lorsque les agents se conforment à la maximisation de leur utilité. Pour Leibenstein, une autre issue est possible : l'existence d'une « convention d'effort » conduisant à (w_0, e_0), intermédiaire entre l'équilibre de Nash et la règle d'or. Pour Leibenstein, cette configuration économique, si contraire aux comportements maximisateurs, peut prévaloir en raison de ce qu'il appelle les pressions du « groupe des pairs ».

Il prend l'exemple du groupe des salariés et indique que, si ceux-ci adhèrent à la croyance selon laquelle un certain niveau d'effort e_0 est le niveau normal, alors ils seront conduits à exercer des sanctions pour réprimer tout employé qui s'en écarterait. Cette pression sociale exercée par le « groupe des pairs » peut être suffisamment puissante pour l'emporter sur l'intérêt de chacun à travailler moins et, en conséquence, faire respecter la conformité à la convention. Très clairement, la convention d'effort de Leibenstein correspond à ce que nous

¹⁰ Notons qu'on trouve cette même proposition sous la plume de Robert Sugden qui écrit : « Les conventions ne peuvent pas être comprises si nous retenons comme point de départ la théorie classique des jeux, à savoir des individus parfaitement rationnels dans des interactions non répétées » (Sugden, 1989, 90).

avons nommé une convention légitimée. Elle a pour origine la croyance collective du groupe des employés en le fait que le niveau d'effort e_0 constitue le niveau normal d'effort. Pour cette raison, il qualifie cette convention d'effort de « standard du groupe des pairs » (« *peer group standard* »). Cette croyance partagée conduit les employés à exercer des sanctions contre les déviants, ce qui peut suffire à imposer la convention et faire obstacle à l'équilibre de Nash. Dans la suite de l'article, Leibenstein note que la convention d'effort peut avoir une autre origine que ce que le groupe des pairs considère comme l'effort habituel, par exemple l'éthique professionnelle. Dans cette dernière situation, la légitimité de la convention d'effort se trouve plus fermement établie que lorsqu'elle ne dépend que des seules croyances spécifiques du groupe des pairs. Il cite également l'exemple du « système japonais du consensus » comme producteur d'une telle convention d'effort. Dans tous les cas, il apparaît que les croyances collectives portant sur le caractère légitime d'un certain effort, quelle qu'en soit l'origine, ont des implications économiques importantes. Leibenstein insiste sur ce point. Comme de nombreuses conventions d'effort sont possibles entre l'équilibre de défection et la règle d'or, il note que les performances des firmes peuvent connaître de grandes variations alors même que, du point de vue des données techniques, elles sont identiques. Il cite un article du *New York Times* comparant deux mêmes usines Ford, situées dans deux pays : celle qui se trouvait en Allemagne produisait 50% de voitures en plus pour 22% de travail en moins (Leibenstein, 1977). Cette analyse met en péril ce que j'appellerai la perspective fondamentaliste ou objectiviste, dominante en économie, selon laquelle ce sont les fondamentaux de l'économie (préférences, ressources, technologies) qui importent, et non pas les croyances. *A contrario* l'économie des conventions insiste fortement sur l'importance du rôle que jouent les représentations individuelles et collectives, conformément à ce que nous avons appelé « le tournant cognitif en économie » (Orléan, 2002b).

Un autre exemple de convention qui ne soit pas un équilibre nous est donné par Akerlof (1980) lorsqu'il analyse le rôle des normes d'équité en matière salariale. Akerlof considère un marché du travail classique qui s'équilibre au salaire walrassien w_w . Puis il introduit le fait que les individus qui échangent sur ce marché ne limitent pas leurs jugements à la seule utilité, mais qu'ils prennent également en considération l'équité. Plus spécifiquement, Akerlof suppose qu'existe une norme fixant le salaire équitable à la valeur de w_e et interdisant toute transaction qui ne respecterait pas cette valeur. Dans ce que j'ai appelé la perspective fondamentaliste, les jugements d'équité n'auraient aucun effet puisque les échangistes sont supposés ne s'intéresser qu'à leur intérêt. Ils peuvent juger le salaire walrassien inéquitable, mais cela est sans conséquence car la force de la concurrence les oblige à s'y soumettre. En effet, supposons que le salaire équitable w_e soit supérieur à w_w et considérons la situation qui prévaut sur le marché lorsque le salaire est à son niveau équitable. On trouve, d'une part, une population de sans emploi prêts à travailler pour un salaire inférieur et, pour ce salaire, des entreprises prêtes à leur offrir du travail. Très clairement, cette situation n'est pas un équilibre : rien ne peut empêcher ces deux groupes de transacter conformément à leurs intérêts. Sous leur pression, le salaire de marché diminuera jusqu'à ce qu'il ait atteint sa valeur d'équilibre w_w . Pourquoi la prise en compte de l'équité peut-elle modifier cette logique ?

L'idée d'Akerlof est d'introduire une utilité élargie qui ajoute à l'utilité classique, une « utilité » de nature sociale exprimant l'inconfort que produit le fait d'être blâmé par les autres. Autrement dit, au lieu de supposer que l'utilité et les valeurs d'équité appartiennent à deux mondes parallèles, sans effet l'un sur l'autre, Akerlof fait l'hypothèse que l'approbation et la désapprobation affectent le bien-être global de l'individu. Aussi, selon lui, est-ce en fonction de son utilité élargie que l'acteur prendra ses décisions. Par ailleurs, Akerlof

considère la désutilité produite par le fait de ne pas se conformer à la norme d'équité comme étant essentiellement de nature réputationnelle : ceux qui transgressent la norme sont jugés négativement par ceux qui y croient et perdent, à leurs yeux, une partie de leur réputation. Conformément à cette hypothèse, les pertes réputationnelles sont d'autant plus grandes que la proportion d'individus adhérant à la norme, notée m , est forte. Akerlof écrit que l'utilité élargie U d'un salarié¹¹ vaut :

$$(r) \quad U = V + cR$$

où V est l'utilité traditionnelle, c est un paramètre et où R mesure l'effet réputationnel conformément aux équations suivantes :

$$R = \begin{cases} 0 & \text{si l'agent obéit à la norme} \\ -m\bar{R} & \text{si l'agent n'obéit pas à la norme} \end{cases}$$

où \bar{R} est un paramètre qui mesure la « force » de la norme : plus \bar{R} est élevé et plus la proportion m d'individus adhérant à la norme est forte, plus la transgression est jugée gravement. A court terme, pour une valeur de m donnée, Akerlof calcule la proportion x d'individus qui suivent la norme ainsi que la valeur du salaire d'équilibre. Dans un second temps, il étudie ce qui se passe à plus long terme lorsque la proportion d'individus qui croient à la norme peut, elle-même, évoluer. Pour ce faire, Akerlof introduit la dynamique suivante :

$$\dot{m} = \beta(x - m)$$

Autrement dit, lorsque x , la proportion d'individus qui se conforment à la norme, est supérieure à m , celle des individus qui y croient, l'adhésion à la norme se diffuse au sein de la population. Elle décroît dans la situation contraire. Akerlof démontre que, si \bar{R} est suffisant fort, il existe un équilibre de long terme dans lequel toute la population croit à la norme et où le salaire du marché est égal au salaire équitable. Cette situation correspond très exactement à notre définition d'une convention légitimée. C'est en vertu des effets de désapprobation sociale qu'engendre la transgression de la norme, via les pertes réputationnelles de ceux qui la transgressent, que celle-ci peut se maintenir alors même qu'en l'absence de ces effets, ce maintien n'aurait pas pu être observé de telle sorte que l'équilibre walrassien aurait prévalu. L'intérêt de la modélisation d'Akerlof est de ne pas tomber dans ce que Mark Granovetter appelle, dans le présent livre, le piège de la « sursocialisation », à savoir le fait que l'adhésion à la norme soit présumée du fait de son absolue intériorisation chez les agents. Chez Akerlof, la force de la norme n'est pas fixée une fois pour toute. Elle dépend du nombre des individus qui y croient. Par ailleurs, les acteurs ont la liberté de ne pas suivre la norme, même si la modélisation de ce choix reste encore très mécanique. Soulignons que l'équilibre walrassien reste un équilibre possible du modèle.

¹¹ En fait, Akerlof introduit, à côté de l'effet réputationnel, un effet purement subjectif mesurant l'anxiété éprouvée par ceux qui croient en la norme, mais qui y désobéissent. Dans notre présentation, nous n'en tiendrons pas compte.

5. Retour sur la légitimité : les économies de la grandeur

Cette analyse reste évidemment très schématique. L'articulation entre légitimités d'origines diverses, en l'occurrence l'intérêt et l'équité, suppose vraisemblablement un modèle plus riche et moins mécanique que celui de la simple addition, à la manière de l'équation (r). En ce domaine, l'économiste a tout à apprendre des autres sciences sociales. On peut même aller plus loin dans cette voie et soutenir que le concept de convention légitime ne pourra être développé pleinement que si le partage traditionnel entre économie et sociologie se trouve fortement redessiné. En effet, l'économie des conventions demande une collaboration entre ces deux disciplines plus étroite que la traditionnelle transdisciplinarité, sur le mode de ce que j'ai proposé d'appeler l'unidisciplinarité (2002c), à savoir le projet d'une science sociale unifiée. Ce projet qu'on peut juger utopique a reçu un début de concrétisation avec l'économie des conventions dans la mesure où celle-ci, depuis son origine, associe étroitement économistes et sociologues autour d'objets communs. Je pense aux travaux de Luc Boltanski et Laurent Thévenot (1991) dont l'analyse porte, tout particulièrement, sur cette question de l'articulation des registres de légitimité différents. Leur approche des conventions consiste à dégager diverses formes de généralité, encore dénommées cités, renvoyant chacune à un bien commun spécifique, sur lesquelles s'appuient les acteurs pour construire un accord ou régler un différent. Il s'agit de « constructions politiques d'ordres légitimes qui servent aux gens à se mesurer dans des actions quotidiennes » (161). Dans cette perspective, le concept d'action justifiable joue un rôle central (Thévenot, 1989, 159). Il renvoie à la capacité des acteurs à faire valoir des « bonnes raisons » qui doivent être compréhensibles et acceptables par les autres. Nous retrouvons ici, développés et étendus, tous les thèmes que nous avons introduits jusqu'à maintenant. La force du travail de Boltanski et Thévenot est de spécifier avec beaucoup de précision les registres de justification et, ce faisant, de donner au concept de légitimité un contenu précis, plus aisément mobilisable par les chercheurs. Ils dégagent six¹² « principes supérieurs communs », sources de conventions légitimes : marchand, industriel, civique, renom, domestique et inspiré, dont ils étudient les caractéristiques. Cette analyse met l'accent sur les capacités d'argumentation et d'interprétation que les acteurs doivent mobiliser pour juger des situations et faire des compromis articulant différentes grandeurs.

Dans cette même perspective, les travaux que Mary Douglas (1989) a consacrés à la légitimité mériteraient une plus large diffusion. Son point de départ, en concordance parfaite avec nos propres thèses, consiste à critiquer la conception lewisienne de la convention. Comme nous, elle insiste sur « la fragilité des conventions qui sont uniquement fondées sur l'auto-régulation » (42) et, en conséquence, sur la nécessité de fonder en légitimité les conventions pour les rendre stables. Elle écrit : « Pour qu'une convention devienne une institution sociale légitime, il faut une convention parallèle de type cognitif qui la soutienne » (42). Toute son analyse vise à expliciter les processus par lesquels la légitimité est produite. Il s'agit, selon elle, essentiellement de processus de naturalisation qui visent à mettre l'institution à distance des acteurs : « une convention est institutionnalisée quand, à la question de savoir pourquoi on agit ainsi, l'on peut répondre *in fine* en se référant au mouvement des planètes dans le ciel ou au comportement naturel des plantes, des animaux ou des hommes » (42). Aussi, pour Douglas, élucider les processus qui construisent la légitimité revient à examiner « comment se fondent les analogies tirées de la nature et comment un consensus se forme à leur sujet » (48). Selon elle, notre capacité à faire des rapprochements, à regrouper des éléments en classes ou à construire des rapports de similitude n'est en rien

¹² Et même sept si l'on y ajoute la cité par projets avancée dans *Le nouvel esprit du capitalisme* de Luc Boltanski et Eve Chiapello (1999).

naturelle, mais trouve son origine dans la société. Elle est le fruit de classifications « toujours fournies déjà toutes faites en même temps que notre vie sociale » (90). Aussi, comprendre comment la légitimité est produite implique-t-il de mettre en évidence ces classifications « fortement établies, partagées par tous et intériorisées par chacun » (88) qui constituent le style de pensée propre à un certain groupe. Ces classifications partagées par tous sont au fondement des liens de solidarité entre les sociétaires.

L'approche que développe Lordon (1999, 2000) partage beaucoup de points communs avec l'analyse de Douglas, tout particulièrement sur le rôle instituant des classifications conditionnant la manière dont les acteurs appréhendent le monde, c'est-à-dire jugent que telle chose est pertinente ou non, se souviennent de certains faits et en oublient d'autres. Comme elle, il insiste sur le fait que « passer de la reconnaissance de degrés différentiels à la création d'une classe est un saut important. La première activité ne peut jamais spontanément conduire à la seconde » (Douglas, 53). Dans ce saut, il faut reconnaître le travail de la légitimité. Cette similitude des positions apparaît avec force dans la citation suivante : « Le sens du monde social naît de démarcations, des limites et des frontières tracées à l'intérieur d'un continuum indifférencié. Cette capacité à créer le sens par la démarcation est l'apanage d'un certain pouvoir. Faire surgir du différencié à partir de l'indifférencié, rompre des symétries, fragmenter le continu, c'est là le propre de ce pouvoir symbolique dont les actes de nomination, de catégorisation, d'assignation ou de démarcation sont les instruments typiques » (Lordon, 1999, 191). En rapprochant les deux analyses, il apparaît que le pouvoir symbolique est ce pouvoir spécifique dont l'objet est la légitimité. Pour Lordon, l'importance de ce pouvoir symbolique ne saurait être sous-estimée. Il est au cœur des dynamiques économiques car c'est de lui que dépend la production des visions du monde légitimes qui informent les décisions individuelles et les modèlent. Ce faisant, tout comme Boltanski, Thévenot et Douglas, Lordon insiste sur le caractère social de la cognition et du jugement. Dans cette perspective, un point retient particulièrement son attention : le fait que le pouvoir symbolique soit un enjeu de pouvoir, « offert à la concurrence des intérêts prêts à s'en saisir pour l'instrumenter » (192) : « Parler de pouvoir symbolique, c'est donc immédiatement signifier que les agents sont inégalement dotés en la capacité de produire des représentations éligibles au statut de discours légitime » (192). Cette position qu'il développe longuement le conduit à prendre ses distances vis-à-vis de ce qu'il appelle le « cognitivisme » dont l'erreur consisterait « dans son ignorance des conflits de pouvoir liés au cognitif, et des asymétries qui marquent leurs issues » (192) : « la production des visions du monde légitimes doit plus aux effets d'imposition et de domination qu'aux performances computationnelles des individus ou aux délibérations de la justification » (169).

6. Conclusion : pour une approche transdisciplinaire des conventions

La présentation succincte qui vient d'être faite permet de dégager ce qui, à mes yeux, constitue le cœur de l'approche par les conventions. Cette approche a pour objet la coordination. Son point de départ est la démonstration du fait que la rationalité des acteurs, même de savoir commun, ne suffit pas toujours à établir une coordination stabilisée efficace. L'obstacle à la coordination ne se trouve nullement dans la rationalité limitée des acteurs individuels, mais dans le fait que l'accord nécessaire à la constitution de ce que Gilbert appelle un « sujet pluriel », suppose quelque chose de plus que la rencontre des rationalités individuelles, même sous leur forme la plus performante. La coordination procède, le plus

souvent¹³, d'un engagement sur un principe commun, engagement créant entre les membres du groupe des obligations et des devoirs. Les mots clé de l'économie des conventions sont : accords, repères communs, croyances, représentations collectives, justification, pouvoir symbolique et légitimité. Si l'on s'en tient à cette définition étroite, l'analyse des conventions s'interprète comme une théorie de l'action collective, cherchant à dépasser les apories de la théorie du choix rationnel (Bessy et Favereau, 2003). Ainsi définie, l'économie des conventions ne constitue pas, à proprement parler, une théorie de l'économie au sens où une telle théorie se doit de répondre à des questions telles que : « pourquoi y a-t-il de la monnaie ? » ou « pourquoi y a-t-il des entreprises ? » ou encore « comment se forme le niveau des prix de telle marchandise ? ». L'économie des conventions, au sens étroit qui vient d'être proposé, n'apporte pas de réponses spécifiques à ces questions. Ce n'est pas son objet. Ce n'est qu'intégrée à un cadre théorique plus large que l'économie des conventions se montre capable de participer à de telles réponses. Selon nous, il est possible de concevoir plusieurs programmes de recherches et plusieurs théories partageant l'analyse conventionnaliste de l'action collective, tout en pouvant diverger quant à la vision globale de l'économie. Aussi est-il essentiel de faire la part entre ce qui appartient en propre à l'approche par les conventions, centrée sur la question de la coordination et sur le rôle de la légitimité, et ce qui se déduit du cadre théorique général dans lequel cette approche prend place. Pour autant, l'économie des conventions n'est pas neutre : par la nature même de ses résultats, il faut plutôt s'attendre à la trouver mise en œuvre au sein des courants institutionnalistes. Examinons maintenant certaines de ces mises en œuvre.

Les économies de la grandeur de Boltanski et Thévenot nous en livrent un premier exemple dans la mesure où cette analyse propose un cadre d'intelligibilité qui va bien au-delà du « conventionnalisme étroit ». C'est une véritable théorie du monde social et économique qui nous ainsi est offerte. La caractéristique de cette théorie est à trouver dans le rôle central qu'y jouent les cités. Elles ont le statut de concepts premiers permettant de réinterpréter toute l'activité sociale. C'est ainsi que Eymard-Duvernay dans le présent ouvrage propose, sur cette base, une théorie de l'entreprise et de ses formes multiples d'organisation. Les analyses que nous présenterons s'inscrivent dans un cadre théorique différent. Ce cadre théorique d'inspiration marxiste a pour concept premier, le concept de rapport marchand pensé comme rapport de séparation. Dans un tel cadre, la question fondamentale est celle des formes sociales permettant de surmonter transitoirement les effets délétères de la séparation, en créant du « commun ». Si l'économie des conventions s'est imposée comme un outil adéquat, c'est en tant qu'elle permet de penser l'émergence de médiations objectivées (marchandises, monnaie, finance) par le jeu desquelles la violence marchande accède à une expression sociale transitoirement stabilisée, sans que jamais les conflits d'intérêt sous-jacents ne soient abolis. Ce faisant, bien que la perspective d'analyse diffère, nous retrouvons certains des résultats qu'obtiennent les économies de la grandeur, en particulier sur le rôle des conventions de qualité. Il convient d'examiner avec attention ces résultats car c'est seulement à leur lecture qu'il sera possible de juger du caractère fécond de la théorie conventionnaliste. Il s'agira alors de voir si les concepts qu'elle propose s'avèrent à l'usage des outils utiles pour la construction d'une théorisation pertinente des faits économiques.

¹³ J'écris « le plus souvent » car, comme je l'ai déjà indiqué, l'analyste n'a aucune raison de rejeter *a priori* la possibilité de conventions-équilibre à la Peyton Young. C'est l'étude spécifique de la situation étudiée qui, seule, permet de trancher sur la nature de la convention.

II. SUR DIVERSES APPROCHES THEORIQUES AYANT RECOURS AU CONCEPT DE CONVENTION

Un des traits les plus caractéristiques de la démarche traditionnelle en économie consiste à « naturaliser » les environnements sociaux, c'est-à-dire à postuler que le monde économique est constitué de données naturelles, interprétables sans ambiguïté par les acteurs, n'ayant pas besoin d'être construites parce que supposées « déjà là ». Ce faisant, ce sont autant de ressources qui sont mises à la disposition des acteurs économiques pour se coordonner. Comme ces données sont supposées aller de soi, les économistes ne mesurent pas toujours le rôle exact qu'elles jouent dans l'obtention d'une coordination marchande réussie, même si un grand nombre d'entre eux est parfaitement conscient du caractère discutable de certaines de ces hypothèses. Si l'on considère la formalisation la plus achevée de l'ordre marchand proposée par l'économie, à savoir le modèle d'équilibre général d'Arrow-Debreu, on note que trois hypothèses de ce type y sont jouent un rôle primordial : l'hypothèse de nomenclature des biens, l'hypothèse de nomenclature des états du monde et le commissaire-priseur. A chacune de ces hypothèses est associée une forme d'« objectivité », respectivement les biens, les états du monde et le mécanisme de formation des prix. D'un point de vue critique, la force de la démarche conventionnaliste consiste à déconstruire ces données objectives en montrant qu'elles sont le résultat d'un intense travail social. En aucune manière, elles ne peuvent être supposées « déjà là ». D'un point de vue positif, cette démarche avance diverses notions permettant de dévoiler quels sont les processus spécifiques à l'œuvre dans la production de ces médiations objectives (convention de qualité, convention financière, légitimité de la monnaie). Commençons par examiner l'hypothèse de nomenclature des biens. Cet examen débouchera sur la notion de convention de qualité.

1. La convention de qualité

L'hypothèse de nomenclature des biens consiste à postuler l'existence d'une liste de n biens à la qualité homogène et connue de tous, au sens du savoir commun. C'est sur cette hypothèse que s'ouvrent tous les manuels de microéconomie. Le plus souvent, elle ne fait même pas l'objet de commentaires tant elle se donne pour anodine et « naturelle. » Une fois cette hypothèse retenue, la position de chaque individu s'apprécie sans ambiguïté au travers d'une fonction d'utilité individuelle ayant pour argument les quantités des n biens. Dire cela, c'est dire que les objets constituent une médiation parfaite puisque le seul rapport aux marchandises et à leur prix suffit à déterminer complètement la position sociale de chacun des acteurs économiques sans qu'il soit nécessaire pour eux d'entrer en relation directe avec les autres agents, ou même de s'y intéresser.

Loin d'être une description anodine et neutre de l'économie marchande, cette hypothèse engage profondément tous les développements théoriques ultérieurs. Parce qu'elle suppose l'existence de valeurs d'usage socialement reconnues par tous les agents, elle décrit un univers déjà fortement structuré, doté *ex ante* des repères communs qui permettront aux échangistes de se coordonner avec efficacité. L'accord walrassien trouve ici ses racines les plus profondes, introduites de manière subreptice au travers d'une hypothèse apparemment sans conséquence. En effet, dès lors que ces n biens s'imposent à tous les agents et que leur qualité fait l'objet d'une connaissance partagée, ils construisent *de facto* un langage commun qui va profondément faciliter la coordination marchande et permettre l'obtention d'un accord. Il revient aux théoriciens des asymétries d'information (Akerlof, Spence et Stiglitz) d'avoir pleinement démontré que le processus walrassien ne pouvait pas fonctionner en l'absence de

ce langage commun. La logique de leur raisonnement peut se résumer de la manière suivante. Dans le cas où l'objectivité des qualités est pleinement reconnue, les échangistes n'ont absolument pas besoin de se préoccuper du comportement des autres. Ils ne considèrent que le niveau des prix. Leur rationalité est de type paramétrique. Dès lors qu'une incertitude sur la qualité est introduite, cette configuration se trouve remise en cause : les acheteurs, pour juger de la qualité des biens, doivent s'intéresser aux décisions des producteurs. Ce faisant, on passe à une rationalité stratégique. Cette mutation dans la forme que prend la rationalité est le signe le plus tangible de la crise que connaît la médiation par les objets. Pour que les échanges reprennent, un nouvel accord sur les qualités doit être trouvé. Le travail de Spence va nous fournir une illustration exemplaire d'un tel processus.

Spence s'intéresse au marché du travail et considère des situations où l'employeur n'est pas en mesure de déterminer la qualité des salariés, à savoir leur productivité. Selon Spence, pour faire face à cette incertitude, les employeurs vont former ce qu'on peut appeler des conjectures quant à l'existence de liens entre la productivité du travail du salarié qu'ils ignorent et certains signaux qu'ils peuvent observer. En l'occurrence, Spence considère que les employeurs vont retenir une relation entre la productivité, notée π , et le niveau d'éducation, noté y . Dans ce modèle, cette conjecture ne correspond en rien à une réalité observable *ex ante* puisque la productivité est supposée être une donnée exogène et fixée, indépendante du niveau d'éducation. Cependant, le fait pour les employeurs de croire en cette relation les conduit à adopter une politique salariale qui intègre le niveau d'éducation comme variable pertinente, de telle sorte que le salaire offert W devient une fonction croissante de y . Les salariés connaissant cette règle salariale vont adapter de manière optimale leur niveau d'éducation. Sous certaines conditions, lorsque le coût d'acquisition du niveau d'éducation dépend effectivement de la productivité du salarié, il peut arriver que la conjecture initiale de l'employeur se trouve confirmée *ex post*. Autrement dit, la réponse rationnelle des employés à la conjecture patronale conduit à faire en sorte que le niveau d'éducation devienne une variable qui discrimine effectivement entre employés à faible productivité, et employés à forte productivité. On est dans une situation de « prophétie autoréalisatrice » puisque c'est l'adhésion unanime des employeurs à la conjecture initiale qui, par les effets induits qu'elle provoque chez les employés, conduit à ce que la représentation qu'elle avance se trouve effectivement vérifiée. On peut alors parler de « convention de qualité » pour désigner cette conjecture unanimement admise qui a pour objet de déterminer la productivité des salariés en se fondant sur leur niveau d'éducation.

L'objet de cette convention est de pallier les déficiences dans la définition préalable de la qualité de la force de travail. L'originalité de la convention que les employeurs construisent provient du fait qu'elle s'appuie sur une variable, le niveau d'éducation, qui est absente du modèle de base, sans signalement, parce qu'elle n'appartient pas à l'ensemble des données fondamentales (préférences, ressources, fonction de production). En pure logique fondamentaliste, l'éducation ne devrait avoir aucun effet sur les salaires. Alors, d'où vient la « valeur » de ce signal ? Pourquoi les employeurs l'utilisent-ils ? Parce que le signal « éducation » possède une propriété précieuse : elle est supposée observable par tous et, en conséquence, elle peut servir de repère commun pour la coordination. Contrairement à la qualité de la force de travail dans le modèle de Spence, elle fait l'objet d'un travail d'objectivation qui l'autorise à être un appui non ambigu dans la coordination entre employeurs et employés. En résumé, dès lors qu'on abandonne l'hypothèse d'une qualité connue de tous, réapparaît sur le devant de la scène théorique la question des repères communs permettant aux agents d'harmoniser leurs conduites. Chez Spence, le signal éducation a cette vertu particulière. Ne plus supposer *a priori* la question de la coordination

réglée du fait de la connaissance commune des qualités réintroduit dans l'analyse l'ingéniosité et l'imagination des acteurs économiques dans leur capacité à utiliser les variables contextuelles, même sans rapport avec les fondamentaux, pour produire des conventions susceptibles de neutraliser les effets délétères qu'engendre l'incertitude des qualités et, ce faisant, rendre possible l'échange marchand. On sait que ce dernier point n'a rien d'évident. Dans le cas du marché des voitures d'occasion qu'étudie Akerlof (1970), l'asymétrie d'information, faute d'être compensée par une nouvelle convention, rend impossible tout échange. Pour qu'il en aille autrement, de nouveaux repères collectifs doivent être construits et le modèle de Spence nous montre comment cette construction s'effectue. La nature conventionnelle de la construction apparaît avec d'autant plus de force qu'elle conduit à une logique de prix radicalement opposée à la logique walrassienne puisque salaires et productivités marginales vont diverger.

Ce dernier point apparaît lorsque sont considérées deux populations identiques en termes de productivité, à savoir les hommes et les femmes. L'approche walrassienne conclut sans hésitation au fait que les salaires devraient être identiques dans ces deux populations. Chez Spence, il n'en est pas ainsi puisque désormais les grandeurs économiques, en l'occurrence les salaires et l'investissement individuel en éducation, sont fonction des conventions auxquelles adhèrent les employeurs. Si ces conventions sont très différentes pour les hommes et pour les femmes, cela peut conduire à des situations très différentes pour ces deux populations. Par exemple, supposons que le niveau d'éducation exigée des femmes par les employeurs soit beaucoup plus élevé que celui demandé aux hommes. Dans une telle configuration, aucune des femmes n'a intérêt à s'éduquer et, en conséquence, elles reçoivent toutes, de manière identique, une faible rémunération égale à la moyenne des rémunérations reçues par les hommes : « un observateur extérieur pourrait conclure que les femmes reçoivent des salaires plus bas que celui de certains hommes en raison de leur manque d'éducation, ce qui maintient leur productivité à un faible niveau » (Spence, 373). Cette interprétation serait complètement fautive. C'est l'exigence *a priori* trop excessive en matière d'éducation de la part des employeurs qui fait qu'aucune femme n'a rationnellement intérêt à acquérir les diplômes requis. Il s'ensuit que les femmes du groupe à forte productivité sont moins bien rémunérées que les hommes qui ont la même productivité, contrairement à la thèse walrassienne.

En conclusion, une lecture¹⁴ attentive du modèle walrassien à la lumière des résultats obtenus par la théorie des asymétries d'information montre clairement qu'on ne doit pas être trompé par le postulat apparemment anodin d'objets prédéfinis. Cette hypothèse est fondamentale en ce qu'elle suppose que tous les acteurs possèdent une même représentation de l'économie. Telle est la nature de l'objectivité des marchandises. Cette « objectivité » ne doit pas être confondue avec l'objectivité naturelle des marchandises qui, en tant que choses, peuvent être décrites objectivement. Ce dont il s'agit, ce qui est au principe de l'objectivation marchande, c'est une capacité à catégoriser de manière unanime, selon une classification légitime, reconnue par tous. L'objectivation est ce qui permet de mettre fin au processus d'interrogation stratégique sur ce qu'autrui pense sur la qualité et sur ce qu'il pense que les autres pensent d'elle. Si, dans le cas de Spence, ce processus d'interaction peut conduire à des échanges, contrairement au modèle d'Akerlof, cela tient au fait que Spence dote les acteurs de catégories communes (éducation, sexe) qui vont servir de base à un travail de requalification. C'est l'existence de telles catégories communes qui permet à la coordination marchande de se

¹⁴ J'ai repris dans ce paragraphe certains des raisonnements développés dans (Orléan, 2003).

reconstituer sur la base d'une nouvelle définition de la force de travail, en terme d'éducation et de sexe.

Avant de conclure, il nous faut souligner que c'est la logique du modèle de Spence, et non ses résultats spécifiques, qui a retenu notre attention et nous a conduit à le qualifier d'exemplaire. L'analyse qu'elle construit montre avec force que l'échange walrassien nécessite que les acteurs se soient au préalable mis d'accord sur une même représentation de la qualité et que c'est là un travail social qui suppose pour être mené à bien que les agents prennent appui sur des repères communs. Quelquefois, on peut se demander si Spence a parfaitement conscience de ce qu'il démontre. Par exemple, lorsqu'il introduit le signal « éducation » et le suppose de savoir commun, à aucun moment il ne s'appesantit sur cette propriété qui est pourtant, de notre point de vue, essentielle. Il semble que cela soit pour lui une nouvelle donnée naturelle, n'exigeant aucune justification particulière. Aussi, la faiblesse de l'approche de Spence se fait-elle véritablement sentir lorsqu'on sort du modèle abstrait pour chercher à déterminer les véritables conventions de qualité qui sont à l'œuvre sur les marchés. Il manque alors à l'analyste les catégories qui peuvent lui indiquer quels sont effectivement les repères communs que les acteurs partagent. Autrement dit, entre l'intuition logique qu'exprime le modèle de Spence et la construction d'une analyse concrète pertinente, il y a un écart immense : la construction véritable des catégories pertinentes permettant de penser les mondes communs. Si les économies de la grandeur ont si bien réussi en ce domaine, c'est précisément parce qu'elles fournissent une intelligibilité de ces évaluations légitimes qui forment les points d'appui des acteurs. Les chapitres écrits par François Eymard-Duvernay et Robert Salais illustrent ce dernier point.

Très clairement, ce travail d'objectivation des biens ne s'identifie en rien à une simple opération formelle sans enjeu. Pensons, pour s'en convaincre, à la violence qu'il a fallu exercer, à l'orée du capitalisme, pour transformer la terre en marchandise, ou encore pensons à toutes les questions que pose aujourd'hui la marchandisation du vivant ou les OGM. Plus généralement, derrière toute marchandise nouvelle, même la plus banale, se joue toujours une redéfinition des rapports sociaux, qu'ils soient marchands ou non marchands, de telle sorte que se trouvent fortement altérés les droits dont jouissaient antérieurement les acteurs. Mettre l'accent sur le rôle des conventions légitimées ne conduit nullement à nier ces conflits d'intérêts, mais à noter que la forme du conflit, son acuité et son dénouement renvoient centralement à la capacité des parties prenantes à appuyer leurs stratégies sur des grandeurs et des représentations légitimes. Il se peut même, comme dans l'exemple fameux des *enclosures*, que ce soit la violence pure qui tranche. Comme on l'a déjà souligné, le modèle de la convention légitimée ne nie en rien qu'il puisse exister de la domination. Même en restant dans le cadre du modèle de Spence, on observe que le choix de la convention affecte profondément le partage salaire/profit de même qu'il modèle la hiérarchie des salaires. L'analyse des conventions de qualité par François Eymard-Duvernay et Robert Salais dans le présent ouvrage confirme cette analyse. A propos des conventions salariales, François Eymard-Duvernay (2003) revient sur ce point en le précisant : « Chacune des conventions induit une hiérarchie sociale des biens et du travail. Suivant la convention adoptée, les acteurs seront plus ou moins bien classés. On est donc loin d'un jeu de pure coordination dans lequel les acteurs seraient indifférents à la convention sélectionnée, pourvu que tous suivent la même ... On peut supposer que les rapports de force en vigueur dans la société induiront une convention dominante, celle qui favorise les détenteurs du pouvoir. Mais les sociétés gouvernées par les seuls rapports de forces sont instables. Obtenir l'engagement des salariés dans leur travail suppose d'édicter des règles considérées par eux comme justes. Les conventions de qualité du travail sont donc soumises, pour être légitimes, à des contraintes de

justice. La façon dont une société tolère les inégalités va être cruciale pour la compréhension du chômage ».

2. La convention financière

Considérons maintenant l'hypothèse de nomenclature des états du monde¹⁵. Dans le modèle Arrow-Debreu, cette hypothèse a pour objet de spécifier le futur et les incertitudes qu'il recèle. Il y est postulé que ce futur incertain trouve à se représenter sous la forme d'une liste de m événements exogènes ou états du monde, censée décrire de manière exhaustive tout ce qu'il est pertinent de connaître sur l'avenir. Cette liste est supposée de savoir commun pour l'ensemble des acteurs économiques. Tout comme dans le cas précédent des qualités, l'hypothèse de savoir commun est la manière par laquelle se trouve modélisée l'objectivité de cette classification en ce qu'elle signifie qu'aucune ambiguïté n'existe, à quelque niveau que ce soit, quant au fait que chacun connaît cette description. En vertu de cette hypothèse, le bien contingent (i, e) , à savoir le bien i quand prévaut l'événement e , peut être défini sans ambiguïté. Retenir un tel formalisme conduit à rejeter hors de l'analyse la question de savoir par quel processus véritable une économie se dote d'une représentation du futur légitime, c'est-à-dire acceptée par tous les agents comme référence commune pour leurs anticipations. Comme pour l'hypothèse de nomenclature des biens, c'est bien la question de la production des repères communs nécessaires à l'action coordonnée qui se trouve alors écartée, au risque de ne produire qu'une intelligibilité factice de l'économie marchande. La théorie postule la présence de ces repères communs sans nous expliquer d'où ils viennent. Il n'est pas besoin d'adhérer à la conception keynésienne de l'incertitude pour juger l'hypothèse de nomenclature des états du monde tout à fait irréaliste. Pour autant, il est clair que les agents, tout particulièrement les détenteurs de capitaux dont la mise en valeur s'étend sur de longues périodes de temps, ont impérativement besoin de tels repères pour prendre leurs décisions d'investissement. Dans l'analyse théorique que nous allons maintenant esquisser, il revient à la finance, au sens large, de fournir aux acteurs ces repères si impérieusement recherchés. En fait, dans le cadre de cet article, nous ne nous intéresserons qu'au marché des actions. L'idée directrice est de considérer que la fonction que joue l'hypothèse de nomenclature des états du monde dans le modèle Arrow-Debreu est, dans la réalité des économies capitalistes, le fait de ce que nous appellerons la « convention financière », à savoir une certaine vision de l'avenir économique unanimement reconnue. Celle-ci n'est pas « déjà là ». Elle est le produit transitoire des dynamiques financières.

Cependant, avant d'en arriver à décrire le processus par le jeu duquel émerge et se légitime la convention financière, il est une question préalable que le conventionnaliste conséquent se doit de poser : d'où vient un tel marché ? A l'évidence, les raisons avancées pour justifier les échanges de marchandises ne peuvent être ici invoquées. On a affaire à deux logiques aux finalités par trop hétérogènes. A l'appui de cette thèse, on peut faire observer que de nombreuses économies marchandes n'ont pas de marchés financiers. Pour ma part, je défends l'idée qu'il faut voir dans la finance de marché un mode d'organisation spécifique que se donnent les capitalistes pour régler leurs interrelations. Rendre les titres liquides résulte d'un choix proprement politique de la communauté des actionnaires, qui peut être ou ne pas retenu. D'ailleurs, à nouveau, à l'appui de cette analyse, on peut faire valoir qu'il existe des capitalismes pour lesquels la liquidité des titres est un phénomène parfaitement marginal.

¹⁵ L'analyse des conventions financières qui est ici proposée s'appuie sur Orléan (1999, 2002a) dont il n'est présenté ici que le plus succinct des résumés..

Pour comprendre la nature de ce choix, il faut partir des contradictions propres à la propriété du capital. Rappelons que les actions, en tant qu'elles sont des droits de propriété sur une entreprise, représentent un capital physique immobilisé sous forme de machines et d'usines qui engendre des profits progressivement au cours des années, au fur et à mesure que se déroule le processus de production. Ce faisant, détenir une action vous confère un droit sur le flux à venir des dividendes escomptés. C'est seulement une promesse d'argent. Tant que cette promesse n'est pas soumise à un processus d'évaluation publique, sa négociabilité est étroite et précaire. Une telle situation d'immobilisation des actions constitue un obstacle puissant aux stratégies conquérantes du capital. En effet, celles-ci nécessitent de pouvoir mobiliser rapidement des sommes considérables en cash. C'est précisément pour permettre cela qu'ont été créés les marchés financiers organisés. Les bourses de valeur sont des créations institutionnelles inventées pour répondre à une exigence spécifique des actionnaires : rendre liquides les droits de propriété. On comprend que l'orientation particulière que la liquidité organise en faveur de la concurrence généralisée des capitaux puisse aller à l'encontre d'intérêts puissants. Certaines entreprises peuvent préférer des formes institutionnelles plus respectueuses de la stabilité des alliances à la manière de ce permet, par exemple, le jeu des participations croisées si caractéristique du capitalisme rhénan. Aussi, est-il clair qu'aucune loi inéluctable ne pousse à la diffusion et à l'extension de la finance de marché. Celles-ci résultent toujours d'une appréciation politique de la conjoncture et de ses potentialités, mobilisant l'intégration d'éléments d'analyses variées en une vision légitime, autoproclamée « incontestable ». On retrouve ici la description de ce que Lordon (1999) nomme le « référentiel », mêlant « la caution légitimatrice de la science économique, mais aussi la parole officielle de l'État de politique économique, les prescriptions des grands organismes internationaux, les propos « d'experts » ; le tout relayé et consacré par la presse aussi bien financière que généraliste » (179). De ce point de vue, la liquidité elle-même peut être dite une convention, c'est-à-dire un mode d'accord légitimé.

Pratiquement, la construction de la liquidité signifie qu'à chaque instant, pour chaque titre, sera produit un prix auquel il peut être acheté ou vendu. C'est donc dégager une évaluation sociale reconnue par la communauté financière comme légitime. Contrairement à l'orthodoxie financière, nous ne pensons pas que le prix est l'expression d'une grandeur cachée, naturelle ou objective, la « valeur fondamentale », qui en fournirait l'intelligibilité. Notre thèse est que le prix est la réalité première, celle qu'il convient d'expliquer. Le but de la finance n'est pas de faire en sorte que le prix soit conforme à une prétendue valeur fondamentale ; il est de transformer un ensemble d'opinions hétérogènes en une valeur de référence admise par tous. En conséquence, cette conception de la finance donne à voir un rapport complexe et contradictoire entre économie réelle et marchés financiers. Ceux-ci, loin d'être de simples extensions des rapports de production et d'échange, apparaissent comme l'expression d'une volonté de contournement des contraintes que l'immobilisation fait peser sur le processus d'extension du capital. Alors qu'aux yeux des partisans de l'efficience boursière, la déconnexion entre l'évaluation financière et le monde productif est pensée comme un accident, comme le produit transitoire de l'irrationalité des foules spéculatives, nous soutenons que cette déconnexion est inscrite dans la définition même du projet que poursuit la finance de marché. La liquidité financière s'analyse, dès son origine, comme une transgression de l'économie réelle. Elle instaure une coupure radicale entre le temps de la production et le temps de la finance. Il n'y a rien dans la nature du capital productif qui corresponde à la liquidité. Elle crée *ex nihilo* un monde artificiel de prix et de contrats dont la finalité est de permettre la mobilisation rapide des capitaux.

Cette déconnexion est très visible lorsqu'on en vient à analyser la logique d'opinion qui conduit à la formation d'une évaluation de référence. Il s'agit d'un processus autoréférentiel dans lequel chacun cherche à se situer par rapport à l'opinion majoritaire. Il s'ensuit une structure singulière qui diffère du modèle orthodoxe en ce qu'elle pose comme norme, non pas une réalité objective extérieure au marché, à savoir la valeur fondamentale, mais une variable endogène, en l'occurrence l'opinion du marché. Face à une information nouvelle rendue publique, il s'agit pour chacun, non pas d'analyser les effets de cette information sur la valeur fondamentale, mais de prévoir comment le marché va réagir. Si l'on anticipe une hausse, on achète le titre ; dans le cas contraire, on vend. Cette analyse nous dit que les anticipations des agents ne sont pas tournées vers l'économie réelle, mais vers les anticipations des autres intervenants. Il s'ensuit une rationalité singulière, de nature fondamentalement mimétique en ce qu'elle cherche à mimer le marché pour le précéder dans ses évolutions, aussi erratiques soient-elles. Si je crois que demain les cours de la bourse vont augmenter, alors mon intérêt me dicte d'acheter des actions, même si je pense qu'au regard des fondamentaux, cette hausse est aberrante.

Cette analyse autoréférentielle décrit une communauté financière active et anxieuse, interrogeant toutes les hypothèses et toutes les rumeurs, pour déterminer celles susceptibles d'obtenir l'assentiment du marché. Ce processus d'exploration dégénère fréquemment en polarisations mimétiques sporadiques lorsque tel ou tel événement est sélectionné simultanément par un grand nombre d'acteurs en raison de sa saillance supposée, et cela indépendamment de son contenu informationnel réel (Cutler *et alii*, 1989). Ce processus d'exploration mimétique des hypothèses peut cependant se stabiliser durablement lorsqu'une interprétation du futur finit par recueillir l'adhésion généralisée du marché. Dans ces conditions, émerge un modèle d'évaluation reconnu par chacun comme légitime, ce que j'ai appelé une « convention d'interprétation ». Il s'agit de définir les formes attendues du développement économique, en termes non seulement macroéconomiques mais également qualitatifs, par exemple, en posant que certaines formes de gouvernance ou certaines formes de croissance des entreprises doivent être privilégiées. La convention « Internet » nous fournit l'illustration d'une telle convention. Elle a pendant plusieurs années structuré l'évaluation boursière. C'est par l'institution d'une convention de ce type que le groupe autoréférentiel surmonte provisoirement son déficit de référence objective : tant que la convention est acceptée, la dynamique spéculative est notablement simplifiée puisque alors, pour prévoir ce que les autres vont faire, il suffit de se reporter à ce que la convention prévoit. L'analyse des raisons spécifiques qui conduisent à telle convention plutôt que telle autre nécessite de prendre en compte les importantes hétérogénéités existant entre acteurs financiers, que ce soit en termes de finalités, d'intérêts, de croyances et de pouvoir. A nouveau, les effets de domination peuvent jouer un rôle important. Néanmoins, la prise en compte de ses effets ne doit pas aller jusqu'à supposer que l'opinion financière puisse être complètement instrumentalisée pour se conformer aux intérêts des plus puissants. Quelque chose résiste comme l'illustre la récurrence des crises. Il revient au modèle autoréférentiel de nous livrer l'intelligibilité de cette autonomie irréductible. En cela, il s'impose comme la théorie la plus adaptée de l'émergence des conventions financières.

3. La monnaie souveraine

Le dernier exemple que nous voudrions présenter est celui de la monnaie¹⁶. Pour celle-ci, comme pour les biens et la représentation du futur, notre démarche consiste à vouloir aller

¹⁶ Nous reprendrons ici, pour l'essentiel, les analyses que nous avons développées dans Aglietta et Orléan (2002a, 2002b).

au-delà de son apparente objectivité pour en penser théoriquement la nature véritable, à savoir celle d'un accord collectif que le travail de la légitimité naturalise et présente à la conscience des sociétaires comme une donnée extérieure, objective. Par ailleurs, soulignons que l'analyse monétaire revêt une importance toute particulière dans la mesure où la monnaie constitue, selon nous, dans l'ordre marchand, le lien primordial : « Elle est l'institution fondatrice qui donne forme aux rapports d'échange et sert de médiation entre les individus » (Aglietta et Orléan, 2002a, 98). Elle est la condition indispensable pour que puisse se développer l'économie marchande. Étrangement, ce n'est pas ainsi que la majorité des économistes aborde cette question. Pour eux, le point de départ, ce n'est pas la monnaie, mais ce sont les marchandises, les utilités individuelles et les fonctions de production à partir desquelles, selon des approches variées, ils déduisent des taux d'échange entre marchandises. L'exemple le plus caractéristique de ce type de démarche nous est donné par les approches se revendiquant de la théorie de la valeur-travail. Mais, on retrouve cette même structure logique, aujourd'hui, chez les partisans de la valeur-utilité. Quelle qu'en soit la spécification retenue, l'hypothèse de valeur consiste à mettre au jour un principe, en amont de l'échange monétaire, sur la base duquel la commensurabilité des marchandises se trouve parfaitement élucidée. Dès lors que la logique de l'échange trouve dans la loi de la valeur sa description théorique complète, à quoi peut bien servir la monnaie ? Au mieux, à faciliter les transactions, une fois les rapports d'échange déterminés par les rapports de valeurs. Peu importe que celles-ci aient pour « substance spécifique » le travail social abstrait ou l'utilité, le résultat est le même pour ce qui nous intéresse, à savoir l'inutilité « conceptuelle » de la monnaie dont le rôle se voit restreint à celui d'instrument rendant la circulation des marchandises plus aisée. Le modèle Arrow-Debreu nous fournit une nouvelle illustration de ce fait : la monnaie est si peu nécessaire qu'une chambre de compensation placée sous l'autorité du commissaire-priseur peut permettre la circulation des marchandises *A contrario*, l'approche que nous proposons s'oppose à l'idée d'une commensurabilité « naturelle », déjà là, posée antérieurement à l'échange monétaire. Selon nous, c'est le désir unanime de monnaie qui donne aux marchandises leur prix, et non une supposée valeur. Derrière le prix, il n'y a pas la valeur, mais la monnaie.

L'idée de valeur nous confronte à une structure de pensée similaire à celles que nous avons critiquées précédemment, à savoir poser comme objectif ce qui, en fait, résulte d'une construction sociale. En effet, qu'est-ce que la valeur et les rapports quantitatifs entre marchandises qu'elle permet de calculer sinon l'objectivation des liens de dépendance réciproque que crée la division du travail ? La question de savoir comment l'ordre marchand s'impose à des sujets économiques fortement autonomes dans leurs objectifs comme dans la conduite de leurs affaires n'y apparaît que secondairement, de manière périphérique. Pour le dire autrement, la question de ce qu'ont en commun les sujets marchands y est négligée parce qu'elle est supposée résolue grâce au concept de valeur. Il en est tout autrement avec l'hypothèse monétaire. À nos yeux, les dépendances objectives qu'engendre la division sociale du travail ne suffisent pas, à elles seules, à produire un lien social stable. Celui-ci suppose plus, à savoir une évaluation socialement reconnue qui donne sens et « valeur » aux activités séparées des acteurs économiques. C'est par le jeu de cette médiation que les interactions objectives peuvent donner naissance à un tout ordonné. Tel est le rôle fondamental que joue la monnaie. Aussi, selon nous, la monnaie n'est-elle en rien un instrument. Elle est l'expression la plus élevée de l'être ensemble du groupe, la forme socialement légitime des rapports marchands à partir de laquelle chacun trouve son chemin dans l'ordre économique. C'est l'adhésion unanime à la monnaie qui constitue le groupe marchand en une société stable. Dans cette perspective, la monnaie est première. Elle est ce que les sociétaires doivent avoir en commun pour que se tissent entre eux un lien solide,

déterminant la place de chacun, ses droits comme ses devoirs. La monnaie, dans notre approche, est l'expression de la totalité sociale.

A nouveau, conformément aux exemples précédents, l'analyse conventionnaliste vise à refuser la naturalisation des liens, en l'occurrence des liens marchands, au travers d'hypothèses *ad hoc* quant à l'existence d'une valeur objective, liant à leur insu les acteurs, pour comprendre comment, concrètement, ce lien est créé. Pour nous, c'est au travers de la monnaie que ce lien est créé. On ne peut ici présenter que très grossièrement l'argumentation théorique développée pour rendre compte du processus d'émergence de la monnaie (Orléan, 2003a). Notre point de départ est la séparation marchande, c'est-à-dire ce rapport particulier d'isolement et d'autonomie qu'institue la société marchande en détruisant toutes les formes anciennes de liens personnels. En quoi ces individus séparés peuvent-ils partager quelque chose ? Comment un ordre social stable peut-il se constituer sur la base d'une relation tournée si exclusivement vers l'autonomie des individus ? Telle est l'énigme première de la société marchande. Pour répondre à ces questions, il faut prendre la mesure de la pression extrême que la séparation fait peser sur les acteurs individuels. L'idée centrale est que les acteurs marchands, parce qu'ils sont séparés les uns des autres, sans lien personnel, éprouve un besoin très puissant d'assurance de façon à se prémunir contre l'éventualité d'être exclu, par exemple en cas de faillite. Ce besoin d'assurance s'exprime, dans l'ordre marchand, d'une manière spécifique : la quête de la richesse. Mais qu'est-ce que la richesse ? C'est ce qui permet de tout acquérir parce que les autres sont prêts à tout échanger contre elle. Autrement dit, est riche ce que les autres considèrent comme étant de la richesse. Il s'ensuit un processus autoréférentiel, similaire¹⁷ à celui mis en évidence précédemment pour la finance de marché, où chacun cherche à déterminer ce que les autres croient être la richesse. On démontre que ce processus débouche sur l'unanimité du groupe pour définir un certain objet, *a priori* arbitraire comme richesse socialement reconnue. Cet accord collectif que produit la polarisation unanime des opinions quant à la détermination de la richesse est ce qui donne naissance à la monnaie. En résumé, la « substance » de la monnaie, c'est l'accord qui se fait autour d'elle pour la considérer comme richesse sociale à l'issue d'un processus autoréférentiel.

Dans l'ordre marchand, la monnaie est le souverain : en tant qu'expression unanimement vénérée de la valeur, elle est la force sociale qui permet au groupe des producteurs de se constituer en société. Pour se maintenir de manière durable, cette souveraineté suppose que, sans cesse, le fonctionnement de l'institution monétaire soit perçu comme légitime. Autrement dit, la monnaie doit continuer à recueillir l'adhésion de tous : la confiance doit être perpétuellement renouvelée. C'est là la contrainte fondamentale qui pèse constamment sur la politique monétaire. Au nombre des éléments qui conditionnent cette confiance, il en est un qui occupe une place primordiale : la manière dont l'accès à la monnaie est réglé ; autrement dit, qui et sous quelles conditions peut obtenir de la monnaie. Il importe que ces conditions apparaissent comme justes et satisfaisantes aux yeux des individus marchands si la légitimité monétaire doit être préservée. En effet, celui dont la dette est éligible auprès de l'institution monétaire jouit d'un privilège considérable : le soutien du souverain. Un tel privilège doit être justifié si la souveraineté veut éviter d'apparaître comme une puissance partielle. La crise monétaire exprime ce moment où la souveraineté d'une monnaie est remise en question par la politique suivie est jugée par trop partisane. A nouveau, comme dans les conventions précédentes, ce modèle de la monnaie souveraine intègre sans difficulté le fait que tous les groupes sociaux ne soient pas égaux devant l'accès à la monnaie.

¹⁷ Il ne faut pas y voir le signe d'une monomanie de l'auteur, prompt à voir de l'autoréférentialité et du mimétisme en toutes choses. Cette similitude a pour fondement le fait qu'il s'agit, dans le cas de la monnaie comme dans celui de la finance, de modéliser une même réalité, à savoir la liquidité.

Historiquement, cette inégalité fut une source de crise permanente lorsque les groupes dominés, défavorisés dans leur accès à la monnaie, étaient à l'origine de nouvelles monnaies, exprimant mieux leurs intérêts propres. Cependant, comme dans le cas de la convention financière, il ne faudrait pas croire en la possibilité d'instrumentaliser la monnaie pour en plier la gestion aux intérêts du capital ou de l'État. Précisément, parce qu'elle doit recueillir la confiance collective, la monnaie résiste à cette volonté constamment présente d'instrumentalisation.

4. Conclusion

Les approches théoriques qui ont été présentées dans cette seconde partie partagent une même structure logique. Elles ont toutes pour point de départ de se refuser à naturaliser les liens marchands sous forme d'objets « déjà là » pour envisager la séparation entre acteurs économiques dans toute sa radicalité. Aussi notre démarche peut-elle se comprendre comme une démarche d'économistes insatisfaits par une approche traditionnelle qui, à leurs yeux, passe à côté de la question théorique essentielle : « quelle est la nature du lien marchand ? » ou encore : « comment des acteurs séparés peuvent-ils se coordonner ? ». Supposer les marchandises, la représentation du futur, le commissaire-priseur ou la monnaie, c'est supposer la question résolue pour ne plus avoir à s'occuper que des mouvements de prix. Certes, ceux-ci ont de l'importance mais, à l'évidence, la coordination marchande procède de formes institutionnelles plus profondes dont les prix sont une des manifestations. Ce cadre théorique qui a pour concept premier le rapport marchand n'est pas conventionnaliste, au sens étroit que j'ai donné à cette notion dans la première partie. Cependant, l'économie des conventions est apparue comme l'outil d'analyse adaptée aux questions que pose ce cadre théorique dans la mesure où elle cherche à penser l'accord et son objectivation par le jeu de la légitimité. Contrairement à diverses critiques qui ont été émises à l'encontre de l'économie des conventions, les travaux recensés ont montré sans ambiguïté que cette approche ne faisait nullement l'impasse sur les rapports de force. Pour toutes les conventions étudiées (qualité, financière et monétaire), on a vu que, dans certaines limites, la légitimité pouvait être manipulée et l'accord imposé. On est proche des compromis institutionnalisés chers à la théorie de la régulation (Boyer, 2003). On peut faire valoir que ces analyses laissent de côté les situations de pure domination. Mais, cela tient aux situations qui ont été analysées et non à un quelconque engagement théorique selon lequel de telles situations n'existeraient pas. On peut simplement faire valoir que dans une société qui fonctionne correctement ces situations de pure domination sont rares, même si elles ne sont pas absentes.

III. CONCLUSION GENERALE

Dans un livre récent, Joseph Stiglitz (2002) nous propose une réflexion extrêmement stimulante concernant les erreurs de politique économique commises par le FMI. Pour les expliquer, Stiglitz invoque une raison majeure, à savoir le fait que le FMI « se souciait fort peu de l'inégalité » et n'a pas compris que la cohésion sociale constituait en soi une condition « nécessaire pour créer un climat favorable à l'investissement et à la croissance » (131). Ce thème revient à de multiples endroits. C'est presque un leitmotiv. Par exemple, Stiglitz soutient que le « Botswana a réussi parce qu'il a su maintenir un consensus politique » (67). Ou encore il écrit qu'on « ne peut pas ignorer le contexte social et politique » (113), qu'il existe un « contrat social qui lie les citoyens entre eux et à l'État » et que « maintenir ce

contrat social est particulièrement important » (114). Nous pourrions multiplier les citations. L'analyse paraît judicieuse : pour juger d'une politique économique, il faut tenir compte du fait que la macroéconomie est encastrée dans une société et qu'en conséquence, son efficacité dépend étroitement des valeurs auxquelles celle-ci adhère. Autrement dit, *il n'existe pas d'économie pure*. Cependant, une question doit être posée : pourquoi toutes ces préoccupations pertinentes sur la cohésion sociale qu'introduit Stiglitz dans ce livre sont-elles absentes de son œuvre universitaire, celle-la même qui lui a valu le prix Nobel ? Tel est l'état actuel de la discipline économique : des développements formels coupés de la réalité des sociétés. C'est très précisément contre cette schizophrénie que cherche à lutter l'économie des conventions en faisant valoir que la séparation entre économie et autres sciences sociales doit être surmontée. Le livre de Stiglitz nous montre que la voie est bonne : aucun constat économique sérieux ne peut être fait qui ne prenne en compte l'impact économique de la légitimité et des valeurs. Celles-ci doivent être réintroduites dans le cadre même de l'analyse, et non pas laissées à la périphérie comme un supplément d'âme à faire valoir lorsque l'heure de la retraite est venue.

* *
*

BIBLIOGRAPHIE

Aglietta Michel et Orléan André, *La monnaie entre violence et confiance*, Paris, Odile Jacob, 2002a.

Aglietta Michel et Orléan André, « Réflexion sur la nature de la monnaie » *Lettre de la Régulation*, n°41, juin 2002b. (Repris dans *Problèmes économiques*, n°2790, 1^{er} janvier 2003.)

Akerlof George A., « The Market for 'Lemons' : Quality Uncertainty and the Market Mechanism », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, n°3, août 1970, 488-500.

Akerlof George A., « A Theory of Social Custom, of Which Unemployment May Be One Consequence », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 94, n°2, juin 1980, 749-75.

Bessy Christian et Favereau Olivier, « Institutions et économie des conventions », *Cahiers d'Économie Politique*, n°44, L'Harmattan, 2003, sous presse.

Biencourt Olivier ; Chaserant Camille et Rébérioux Antoine, « L'économie des conventions : l'affirmation d'un programme de recherche » in Batifoulier Philippe (éd.), *Théorie des conventions*, Paris, Economica, 2001, chapitre VI, 193-218.

Boltanski Luc et Thévenot Laurent, *De la justification. Les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard, NRF essais, 1991.

Boltanski Luc et Chiapello Eve, *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard, NRF essais, 1999.

Boyer Robert, « Les institutions dans la théorie de la régulation », *Cahiers d'Économie Politique*, n°44, L'Harmattan, 2003, sous presse.

Douglas Mary, *Ainsi pensent les institutions*, Usher, 1989.

Dupuy Jean-Pierre, « Convention et *Common knowledge* », *Revue Économique*, vol. 40, n°2, mars 1989, 361-400.

Dupuy, Jean-Pierre et Pierre Livet, *Les limites de la rationalité*, tome 1 : « Rationalité, éthique et cognition », Paris, La Découverte, coll. « Recherches », 1997.

Elster Jon, *The cement of society*, Cambridge et New York, Cambridge University Press, 1989.

Eymard-Duvernay François, « Conventions de qualité et formes de coordination », *Revue Économique*, vol. 40, n°2, mars 1989, 329-359.

Eymard-Duvernay François « Coordination des échanges par l'entreprise et qualité des biens », chapitre 12 du présent ouvrage.

Eymard-Duvernay François, « Du marché généralisé à la pluralité des conventions constitutives », *Cahiers Lillois d'Économie et de Sociologie*, n°41-42, octobre 2003, sous presse.

Gilbert, Margaret, *Marcher ensemble. Essais sur les fondements des phénomènes collectifs*, Paris, Presses Universitaires de France, coll. « Philosoper en Sciences Sociales », 2003.

Leibenstein Harvey, « The Prisoners' Dilemma in the Invisible Hand: An Analysis of Intrafirm Productivity », *American Economic Review*, 72 (2), mai 1982, 92-7.

Lewis, David, *Convention : A Philosophical Study*, Cambridge (USA), Harvard University Press, 1969.

Lordon Frédéric, « Croyances économiques et pouvoir symbolique », *L'Année de la Régulation*, vol. 3, 1999, 169-210.

Lordon Frédéric, « La légitimité au regard du fait monétaire », *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, 55^{ème} année, n°6, novembre-décembre 2000, 1349-1359.

North, Douglass C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge et New York, Cambridge University Press, coll. « The political economy of institutions and decisions », 1990.

Orléan André, « Jeux évolutionnistes et normes sociales », *Economie Appliquée*, tome L, n°3, 1997, 177-198.

Orléan André, *Le pouvoir de la finance*, Paris, Odile Jacob, 1999.

Orléan André, « Pour une nouvelle approche des interactions financières : l'économie des conventions face à la sociologie économique » in Huault Isabelle (éd.), *La construction sociale de l'entreprise : autour des travaux de Mark Granovetter*, Editions *ems*, 2002a.

Orléan André, « Le tournant cognitif en Économie », *Revue d'Économie Politique*, vol.112, n°5, septembre-octobre 2002b, 717-738.

Orléan André, « L'économie des conventions est-elle une branche de la sociologie économique ? », communication au Colloque « Histoire et Méthodologie de la sociologie économique », Maison des Sciences Économiques, 6 décembre 2002c.

Orléan André, « Réflexion sur les fondements institutionnels de l'objectivité marchande », *Cahiers d'Économie Politique*, n°44, L'Harmattan, 2003, sous presse.

Postel, Nicolas, *Les règles dans la pensée économique contemporaine*, Paris, CNRS Éditions, 2003

Reynaud Bénédicte, *Les limites de la rationalité*, tome 2 : « Les figures du collectif », Paris, La Découverte, coll. « Recherches », 1997.

Reynaud Bénédicte, *Operating Rules in Organizations. Macroeconomic and Microeconomic Analyses*, Palgrave Macmillan, 2002.

Salais, Robert, « Incertitude et interactions du travail : des produits aux conventions », chapitre 14 du présent ouvrage.

Spence Michael, « Job Market Signaling », *Quarterly Journal of Economics*, vol 87, n°3, août 1973, 355-374.

Stiglitz Joseph, *La grande illusion*, Paris, Fayard, 2002.

Sugden, Robert, *The Economics of Rights, Co-operation and Welfare*, Oxford et New York, Basil Blackwell, 1986.

Sugden, Robert, « Spontaneous Order », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 3, n°4, automne 1989, 83-97.

Thévenot Laurent, « Equilibre et rationalité dans un univers complexe », *Revue Economique*, numéro spécial « L'économie des conventions », vol. 40, n°2, mars 1989, 147-197.

Weber Max, *Economie et société /1- Les catégories de la sociologie*, Paris, Plon, Collection « Agora. Les classiques », 1995.

Weber Max, *Economie et société /2- L'organisation et les puissances de la société dans leur rapport avec l'économie*, Paris, Plon, Collection « Agora. Les classiques », 1995.

Young, Peyton H., « The Economics of Convention », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 10, n°2, printemps 1996, 105-122.