

A-T-ON VRAIMENT BESOIN DE LA NOTION DE CONVENTION ?

Louis QUERE

« On peut facilement se faire des illusions sur le rôle de la société dans le langage. Certes, le langage est un art social. Mais c'est se tromper que de supposer qu'on a pénétré le cœur de la communication par le langage quand on a observé comment la société soumet les habitudes linguistiques à une norme publique. Ce qu'il y a de conventionnel dans le langage, s'il y en a, c'est que les gens tendent à parler à peu près comme leurs voisins. Mais en indiquant cet élément de conventionnalité, ou en soulignant le processus de conditionnement qui fait des locuteurs en gros des fac-similés linguistiques de leurs amis et de leurs parents, nous n'expliquons rien de plus que la convergence, nous laissons dans l'obscurité la nature essentielle des capacités (skills) que la communication fait ainsi converger » (1)

Le courant de recherche qui s'est développé en France ces dernières années sous le nom de « théorie des conventions » a contribué, en même temps que d'autres approches, à faire du thème de la coordination de l'action un puissant levier pour relancer la recherche et le débat sur les principaux problèmes de la théorie de l'action. Cependant, on a l'impression, à lire les au-

teurs de ce courant, que la notion de convention qu'ils utilisent n'a pas toujours fait l'objet d'une élaboration conceptuelle poussée (il y a heureusement quelques exceptions et je m'y référerai plus loin) elle oscille entre la notion commune de convention – qui connote les idées à la fois de règle, ou de principe de conduite, résultant d'un accord exprès ou tacite entre les membres d'un groupe social, d'arbitraire institué en norme commune, d'usages établis, de croyances légitimes ou de pratiques admises en vertu des convenances sociales – et une notion plus technique, dont la meilleure expression reste sans doute la théorie de la convention de David Lewis. C'est pourquoi la première question qui vient à l'esprit, quand on s'intéresse à cette théorie française des conventions est quel(s) problème(s) de théorie sociale, économique ou politique, la notion de convention entend-elle éclairer, sinon résoudre ?

A cette question s'en ajoute une seconde. Contrairement au cas français, la théorie des conventions n'est pas une nouveauté dans le monde intellectuel anglo-saxon. Le problème de la convention a été abondamment discuté dans le cadre de l'analyse du langage, qu'il s'agisse d'analyse logique ou de pragmatique. Le livre-phare de Lewis, datant de 1969, appartient à ce domaine. La question de la convention a aussi été abordée dans la théorie du choix rationnel, en particulier dans l'analyse de la normativité sociale. D'où la question : la théorie française et la théorie anglo-saxonne partagent-elles une même problématique ? S'agit-il au fond de la même théorie ? Le fait même de poser la question témoigne d'une incertitude sur cette communauté de problématique et de théorie. Cette incertitude a été ravivée par la réponse que Philip Pettit nous a adressée dans le cadre du forum organisé dans ce numéro. Sa définition s'inscrit dans le sillage de D. Lewis. Elle consiste à faire de la théorie des conventions une composante de la théorie du choix rationnel. « On peut considérer la théorie des conventions

(1) DAVIDSON 1984, p. 278

comme une tentative pour mettre en évidence la façon dont des modèles de conduite plus ou moins conventionnels satisfont l'intérêt rationnel des agents, de telle sorte que nous pouvons nous attendre à ce que ces modèles soient durables, en particulier, durables à travers les variations possibles des facteurs stables – qu'ils relèvent de l'habitude ou de la moralité – qui produisent effectivement la conduite de la majorité des gens » Cette définition fait bien ressortir l'enjeu de la théorie anglosaxonne des conventions. Il s'agit de résoudre, en prenant appui sur la théorie des jeux, ce que Parsons appelait « le problème hobbesien de l'ordre social », que je formulerai en termes habermassiens : comment un ordre social stable peut-il naître de l'action réciproque d'acteurs individuels orientés vers le succès ? Comment dans une société où prime la rationalité utilitaire des individus se constitue ce que Lewis, reprenant les termes de Hume, appelle « un sens général de l'intérêt commun » ? En particulier, comment se forment, à partir des intérêts et du calcul de l'utilité individuelle d'acteurs stratégiques se rencontrant par hasard et se décidant en fonction de fins qu'ils poursuivent rationnellement, des normes sociales dotées d'une force d'obligation intersubjective ? Nous verrons comment la théorie de la convention de Lewis apporte une solution économique, quoique peu crédible, à ce problème. Mais telle ne semble pas, à première vue, être la problématique de la théorie « française » des conventions : sauf à la soupçonner de faire implicitement siennes toutes les prémisses de la théorie du choix rationnel ! Il reste donc à identifier cette problématique et à évaluer l'intérêt que représente la notion de convention pour son élucidation.

Il est souvent plus facile de mettre en évidence les différences et les oppositions entre théories que de faire ressortir leur noyau commun. Or, dans le cas présent, il me semble que quelles que soient les différences de problématique, entre les Anglo-Saxons et les Français, une perspective commune anime implicitement leur réflexion sur la convention, que je voudrais mettre au jour le plus clairement possible,

et, pour une part, reformuler dans un autre paradigme.

Un dispositif de stabilisation des contextes d'interaction

Dans leur introduction générale au numéro-manifeste de la *Revue économique* sur l'« économie des conventions », les auteurs qui ont contribué à ce volume s'expliquent sur leur recours à la notion de convention. Ils visent, disent-ils, à remédier à l'une des hypothèses les plus importantes de la littérature néoclassique en économie, celle qui considère que les relations d'échange et les contrats marchands s'établissent entre des personnes affranchies de toute référence extérieure. Car cette hypothèse est contredite par le fonctionnement même du marché. Celui-ci n'est efficace que parce que le mécanisme de la concurrence s'appuie sur des formes sociales qui permettent aux agents économiques de coordonner leurs actions *a priori*. Cette coordination n'est en effet possible que si les agents disposent de repères communs et de ressources partagées : il faut qu'existe « un cadre commun constitutif ». Or la concurrence ne peut pas établir un tel cadre. Il faut donc introduire l'idée d'un mécanisme complémentaire d'institution du commun. C'est le rôle de la convention.

C'est ce « cadre commun de l'action » que nos auteurs appellent convention. On voit bien ainsi quelle est leur problématique et dans quelles préoccupations elle est ancrée : il s'agit moins de résoudre le problème « hobbesien » de l'ordre social que d'explicitier ce qui rend possible la coordination des actions réciproques des agents économiques, et, en particulier, d'analyser comment sont constitués les repères communs et les ressources partagées qui leur permettent d'agir de façon interdépendante sans engendrer de problèmes de coordination (blocage, incohérence, etc.). Mais pourquoi appeler convention ce « cadre commun constitutif » ? Il s'agit d'abord d'écarter une stratégie possible, qui consisterait à faire dépendre la capacité autorégulatrice du marché de formes sociales non marchandes, bref à resocialiser l'économie (comme l'a fait K. Polanyi, par

exemple) (2) Il convient, soutiennent nos auteurs, de concevoir la forme sociale qui complète la concurrence comme une forme marchande, et, plus précisément encore, comme une forme marchande émergeant directement des interactions des agents économiques, donc comme le produit de la gestion de l'interdépendance de leurs actions individuelles rationnelles

C'est ici que la réponse « française » emprunte quelque chose à Lewis. D'abord, le « cadre commun » que fournit la convention n'est pas constitué par un accord explicite – il n'est pas de l'ordre d'un contrat primitif entre des volontés particulières, mais ce qui rend possible des relations contractuelles et les garantit. Ensuite, il est doté d'une « force normative obligatoire » sans qu'il y ait à aucun moment formulation de règle ou justification de norme, n'intervient que la dynamique de la conformité à des usages établis ou à des croyances légitimes. Enfin, et c'est sans doute l'aspect le plus important, son émergence et son maintien ne tiennent qu'à un mécanisme très simple, celui, interne à l'interaction, de la motivation rationnelle de l'acte individuel de se conformer à des régularités factuelles de comportement, de croyance ou de jugement. Bref, la convention apparaît ainsi comme un dispositif tout à fait spécifique de stabilisation des contextes d'interaction par la « régularisation » (en un sens qui sera précisé plus loin) et l'harmonisation des comportements. En ce sens technique, elle s'écarte – au point de la nier ? – de la notion commune de convention. Car, paradoxalement, le dispositif que décrit la notion technique est un dispositif qui se passe de l'existence de conventions, au sens de règles ou de principes de conduite qui gouverneraient, en tant qu'entités en soi ou objets abstraits, l'organisation du comportement ou la coordination de l'action. Par contre la notion commune et la notion technique de convention partagent l'idée de régularité arbitraire, communément admise, de comportement ou de croyance.

Avant de préciser la nature de ce dispositif à l'aide d'un examen plus précis des analyses d'Orléan d'un côté, de la théorie de Lewis de l'autre, il me semble utile de souligner d'emblée l'orientation quelque peu cognitiviste des théoriciens français évoqués. Bien que leurs définitions ne se recouvrent pas complètement – ils envisagent la convention tantôt comme une théorie, « un paradigme » ou « un modèle cognitif », tantôt comme « un sens commun », un « système de représentation » ou « un système de connaissance » –, ils s'accordent pour la concevoir comme « un dispositif cognitif », servant à encadrer les interprétations, à contraindre la formation des conjectures, à orienter la construction des informations pertinentes et à limiter le choix des objets qui peuvent servir de ressources pour coordonner l'action. Mais ils se réclament de Durkheim – le Durkheim des *Structures élémentaires de la vie religieuse*, qui concevait les catégories de la pensée comme « des cadres permanents de la vie mentale », « un lieu commun où se rencontrent tous les esprits », mais un lieu engendré socialement – plutôt que des sciences cognitives actuelles. De ce point de vue, leurs préoccupations et leur raisonnement paraissent très proches de certains développements contemporains de la phénoménologie sociale (je pense en particulier à la perspective « constructiviste » développée par Berger et Luckmann dans le prolongement de l'œuvre d'A. Schutz).

L'idée de convention économique

Pour analyser plus en profondeur ce « dispositif cognitif » de stabilisation des contextes d'interaction, ainsi que de « régularisation » et d'harmonisation des conduites sociales, André Orléan a esquissé une théorie économique de la « convention financière ». La réflexion d'Orléan retient mon attention parce qu'à mes yeux, il est, parmi les auteurs qui se réclament du courant de l'économie des conventions, celui qui a élaboré le plus

(2) POLANYI, 1983

systématiquement un concept original de convention (les travaux de Pierre Livet constituent un autre éclairage important) (3) Orléan s'intéresse à la régulation des marchés financiers dans des situations où le doute règne sur l'évaluation des principales valeurs. Cette régulation n'est possible que si intervient un mécanisme, ou une forme sociale, capable de contrecarrer la défiance généralisée qui risque de se produire dans une telle situation d'incertitude radicale. C'est le rôle de « la convention financière », qui est une sorte d'institution permettant aux acteurs d'un marché de coordonner *a priori* leurs anticipations individuelles. Elle fonctionne à la manière d'un « paradigme », au sens de Kuhn (c'est-à-dire ce qui fixe un cadre de recherche et détermine ce qui doit compter comme problème et ce qui doit compter comme solution satisfaisante). Mais il s'agit bien encore d'une « forme marchande », qui n'a pas d'autre support que l'interaction entre les agents qui interviennent sur le marché financier.

Orléan trouve son inspiration dans la réflexion de Keynes sur la convention économique. La conception de Keynes semble articuler deux dimensions de la convention : un aspect de méthode de formation de conjectures ou de procédure de jugement, un aspect de représentation collective. La convention apparaît, en effet, d'abord comme une méthode de gestion de l'activité prévisionnelle des agents économiques, consistant pour chacun à se fier, pour faire ses anticipations, à certaines assumptions de base, tenues pour allant de soi : « Dans la pratique, nous sommes tacitement convenus, en règle générale, d'avoir recours à une méthode qui repose à vrai dire sur *une pure convention*. Cette convention consiste essentiellement () dans l'hypothèse que l'état actuel des af-

aires continuera indéfiniment à moins qu'on ait des raisons définies d'attendre un changement » (4). Cette manière de procéder, qui est effectivement mise en pratique et tenue pour allant de soi, est bien d'ordre conventionnel : elle n'a pas fait l'objet d'un accord explicite, et, pourtant, les gens la suivent régulièrement, et ils la suivent parce qu'ils s'attendent à ce que les autres la suivent et qu'ils préfèrent faire ce que tout le monde fait (5). Il en va de même pour la formation des opinions sur l'évolution d'un taux d'intérêt ou de la valeur d'un titre : elle suit une méthode consistant pour l'essentiel à régler sa propre opinion sur l'opinion moyenne telle qu'on l'anticipe. Un exemple typique de phénomène conventionnel, en ce sens, est, pour Keynes, la fixation du taux d'intérêt, « car sa valeur effective dépend dans une large mesure de sa valeur future telle que l'opinion dominante estime qu'on la prévoit » (6).

D'un autre côté, Keynes introduit la notion de « conventional judgement » pour rendre compte des phénomènes d'imitation qui ont lieu sur les marchés financiers dans des situations d'incertitude radicale, c'est-à-dire des situations où apparaissent des événements pour lesquels il n'existe, à l'intérieur du corps de connaissances constitué, aucune base permettant d'en évaluer « la plausibilité » (7). En effet, le marché financier fonctionne comme un système autoréférentiel, c'est-à-dire comme un système dans lequel il s'agit d'anticiper le mieux possible non pas l'évolution effective des valeurs mais l'opinion moyenne dont cette évolution dépendra. « Un système autoréférentiel se définit par le fait que la grandeur par rapport à laquelle est évaluée la position des différents éléments le composant n'est pas une norme extérieure, comme dans les

(3) LIVET, 1993

(4) KEYNES, 1936, p. 164, cité d'après ORLEAN, 1989

(5) En ce sens sont d'ordre conventionnel les assumptions, qui, selon Schutz, correspondent à l'« attitude naturelle » : « We can speak of fundamental assumptions characteristic of the natural attitude in the lifeworld, which themselves are accepted as unquestionably given, namely the assumptions of the constancy of the structure of the world, of the constancy of the validity of our experience of the world, and of the constancy of our ability to act upon the world and within the world » (SCHUTZ, 1975, p. 116)

(6) KEYNES, 1936

(7) ORLEAN, 1989, p. 245

structures hétéro-référentielles, mais le produit même de l'interaction des stratégies élémentaires. Il s'ensuit que cette grandeur de référence est définie circulairement. Ainsi, dans le cas que nous étudions, l'opinion moyenne est simultanément le résultat des anticipations individuelles et l'objet qui sert de base à la détermination de ces mêmes anticipations » (8) Keynes a illustré le fonctionnement d'un tel système par l'exemple du classement opéré par les participants à un concours de photo : le gagnant n'est pas celui qui se conforme le mieux à un standard fixé *a priori*, mais celui dont le jugement est le plus proche des jugements exprimés en moyenne par l'ensemble des concurrents, il s'agit donc pour chacun de juger en se réglant sur une référence dont la valeur dépend des jugements de tous, le sien inclus, c'est-à-dire de l'opinion moyenne.

C'est dans ce cadre que Keynes fait intervenir la notion de « jugement de convention ». En effet, le problème dans un tel système autoréférentiel est de limiter la spécularité des anticipations croisées, qui peuvent croître jusqu'à l'infini : il ne s'agit pas seulement d'anticiper quelle sera la valeur de référence, mais aussi d'anticiper l'anticipation de cette valeur par les autres concurrents, puis d'anticiper ce que les autres penseront être l'opinion moyenne, et cela à l'infini. À la limite cette valeur de référence devient carrément indéterminable, et les agents se trouvent sans repères communs pour coordonner leurs actions. Or, souligne Keynes, lorsque ce type de situation d'incertitude radicale se produit, les acteurs s'en sortent en s'imitant les uns les autres : « Sachant que notre propre jugement est sans valeur, nous nous efforçons de nous rabattre sur le jugement du reste du monde () En d'autres termes, nous tentons de nous conformer au comportement majoritaire ou moyen » (9). C'est le ressort même du « jugement de convention ». Celui-ci permet d'échapper

à la spécularité et à l'indéterminabilité. Ce qui est encore « pure convention » ici est la procédure suivie par tout un chacun, sans concertation préalable, pour former son jugement. Mais le « comportement majoritaire ou moyen » et le jugement convergent qui émergent de l'application concordante de cette procédure peuvent aussi être qualifiés de conventionnels : non pas parce qu'ils correspondent à ce qu'il est convenu de penser, de croire ou de faire dans un groupe donné, mais parce que la régularité et la convergence qu'ils manifestent procèdent d'une conformité quasi générale à une procédure de type conventionnel, qui est une méthode systématique de constitution d'une interprétation commune. Orléan parle, à ce sujet, de la « nature rationnelle du mimétisme dans les situations d'incertitude » : du fait qu'il « débouche sur la croyance unanime des agents en une certaine représentation S », ce mimétisme a un effet stabilisateur (je n'entre pas dans la formalisation par laquelle Orléan explicite très précisément ce mécanisme). Ce qui est remarquable, c'est que cette représentation S n'était pas donnée au départ, elle est le produit de la seule dynamique mimétique. Comme l'explique J. P. Dupuy, discutant l'exégèse que fait Orléan des textes de Keynes, cette représentation est « un objet émergent », déterminé par « procédure pure » (10).

Orléan ajoute une touche durkheimienne à son esquisse : cette représentation collective qui émane, de façon purement procédurale, des interactions entre les agents économiques revêt, aux yeux de ceux-ci, l'aspect d'une réalité externe, réifiée, indépendante de leurs actions réciproques. C'est ce qu'il souligne dans la définition de la convention à laquelle il aboutit *in fine* : « La convention désigne l'organisation sociale au travers de laquelle la communauté se dote d'une référence commune, produite par une représentation collective extériorisée, qui fonde les anticipations individuelles » (11). En

(8) Id., p. 257

(9) KEYNES, 1931

(10) DUPUY, 1989

(11) ORLEAN, 1989, p. 265

fait, il reprend ici aussi une observation de Keynes lui-même à propos du taux d'intérêt « Son niveau établi par convention est considéré comme ancré en des fondements objectifs beaucoup plus résistants qu'une convention » (12)

Ainsi cette exégèse de Keynes par Orléan fait ressortir deux dimensions essentielles de la convention économique

– Une dimension procédurale elle est une méthode de coordination *a priori* des anticipations croisées des agents, et une procédure de formation des jugements, consistant à prendre certaines hypothèses, tenues pour allant de soi, comme base d'inférence et d'action, ou à se référer au jugement attendu de tout un chacun pour former son propre jugement. Le recours à de telles méthodes par « pure convention » – il faut encore expliciter cette qualification – permet d'orienter les interprétations, de limiter les conjectures et de construire les informations pertinentes pour la coordination de l'action. Orléan parle à ce sujet de « dispositif cognitif » faisant prévaloir « les attitudes confirmationnistes » lorsqu'il s'agit de valider des conjectures, ou encore d' « heuristique », fournissant les formes standard de résolution des problèmes sur lesquels on modèle, par analogie, les réponses aux nouveaux problèmes » (13)

– Une dimension plus substantielle « les jugements de convention » sont à l'origine « de représentations collectives » qui apparaissent aux agents sous une forme objectivée, extériorisée, alors qu'elles sont le pur produit de leurs interactions et des procédures qu'ils y appliquent pour « sortir des vertiges de l'auto-référence et de la spéculativité ». On peut parler à ce sujet, comme le suggère Dupuy, d'un processus de réification des représentations collectives et des croyances légitimes. Leur origine purement conventionnelle est occultée, et elles reçoivent des fondements plus substantiels (fondation en raison ou en nature), garantissant leur validité normative.

Je montrerai plus loin en quoi cette problématique de la convention économique rejoint en définitive l'intuition principale de Lewis et en quoi elle exemplifie un type plus général de convention sociale. Auparavant, j'aimerais indiquer succinctement quelles me paraissent être les forces et les faiblesses de cette thématique « post-keynesienne » de la convention. En premier lieu, il convient de souligner l'originalité de la voie qu'explore Orléan en ce qui concerne l'analyse du « cadre commun constitutif » qui permet la coordination de l'action. Dans ce domaine, on est le plus souvent confronté à un mode de raisonnement différent, que je qualifierai volontiers de constructiviste. Il consiste à considérer que les agents disposent, en dehors de tout engagement dans l'action, d'un savoir commun, qu'ils peuvent prendre appui sur un stock de ressources partagées, comprenant des savoirs et des savoir-faire, des formes instituées d'action et de relation, des règles et des normes, des valeurs et des principes, des critères d'évaluation et des repères de qualification, et, bien sûr, des conventions (au sens courant du terme). Le partage d'un tel corpus assure d'emblée un chevauchement suffisant du *background* de connaissances et de compétences impliquées dans l'action. La coordination pose alors essentiellement un problème d'application, c'est-à-dire de sélection et d'ajustement des parties de ce *background* actualisées de part et d'autre. Il n'y a place là-dedans que pour la notion commune de convention, car le commun est donné *a priori* et ne se constitue pas vraiment dans et par l'interaction.

Le modèle esquissé par Orléan me semble prendre une autre orientation. Certes, il ne met pas en doute l'existence de tels répertoires de compétences, de savoirs partagés et de principes ou critères communs. Mais, outre qu'ils ne sont pas des réalités substantielles, ils ne fournissent pas le cadre commun nécessaire à la coordination de l'action. Ce cadre doit être composé chaque fois à nouveaux frais, et

(12) Cité d'après DUPUY, 1989, p. 374

(13) ORLEAN, p. 261

son assemblage requiert une activité réglée des agents, qui prend place dans le mouvement même où ils coordonnent leurs actions. Si bien que le rapport entre instauration du « cadre commun constitutif » et coordination de l'action apparaît comme un rapport d'élaboration réciproque. Ce qui est proprement conventionnel dans cette dynamique circulaire, en un sens qui demande encore à être clarifié, ce ne sont pas les ressources mobilisées – elles le sont bien évidemment, puisqu'elles correspondent aux usages établis, aux règles généralement appliquées, aux croyances légitimes et aux convenances sociales – mais d'un côté les procédures, les méthodes et les opérations impliquées, de l'autre la dynamique même de formation endogène, dans l'interaction, des croyances et des références qui composent la base commune d'inférence et d'action. Le caractère conventionnel du « cadre commun constitutif » ne tient donc pas tant au fait qu'il s'agit d'usages établis ou de formes instituées, qu'au fait qu'il émerge des interactions elles-mêmes et qu'il procède d'une dynamique interne de « régularisation » et d'harmonisation des comportements et des croyances, fondée sur la rationalisation de l'acte individuel de se conformer à des régularités de comportement, de croyance ou de jugement.

Orléan semble pourtant vouloir maintenir en même temps une conception plus substantielle de la convention. C'est ce qui ressort de l'hétérogénéité de ses définitions : il conçoit la convention tantôt comme « une institution spécifique », tantôt comme « un dispositif cognitif », tantôt comme un ensemble de procédures de raisonnement pratique, tantôt comme « un sens commun » ou « une représentation collective ». Il y a là une ambiguïté qui témoigne peut-être d'une difficulté à renoncer à une conception substantialiste de l'institution du commun. On peut même craindre à certains moments que notre auteur, qui se réfère beaucoup à l'épistémologie poppérienne pour élaborer les thèmes de l'indétermination ou de la sous-détermination des interprétations, de la flexibilité des conjectures, de la réfutation des théories et de l'existence de formes stan-

dard de résolution des problèmes, ne verse *in fine* dans la mythologie du consensus cognitif.

Tout ceci pose plusieurs problèmes sur lesquels je reviendrai dans la discussion. Je les mentionne cependant dès à présent. Le premier concerne la pertinence d'une démarche qui tente d'éclairer le fonctionnement du raisonnement pratique (car c'est au fond de cela qu'il s'agit quand on parle de coordination des anticipations, de réduction de l'incertitude, de formation et de validation des conjectures émises, de cadrage des interprétations) en prenant la logique de la découverte scientifique comme modèle. Je me réfère ici, bien sûr, aux arguments que les ethnométhodologues ont opposés à toute forme d'analyse qui déchiffre la réalité concrète en la mesurant à des idéalizations incorporant les exigences et les procédures de la rationalité scientifique. Un deuxième problème concerne la nécessité d'un accord cognitif *a priori*, ou tout au moins d'une médiation quelconque (représentation collective, théorie, dispositif cognitif, etc.), qui fonde et coordonne *a priori* les anticipations des gens, oriente *a priori* leurs interprétations et facilite la coordination *a priori* de leurs actions. Pourquoi maintenir envers et contre tout le préjugé cartésien qui veut que l'action soit ancrée dans la connaissance et dans les croyances, ou qu'elle procède d'opérations cognitives, alors qu'il y a tout lieu de penser qu'au contraire la connaissance et l'accord émergent dans l'espace ouvert par l'organisation de l'action ? Enfin, un troisième problème concerne l'idée que la situation de base est une situation où les interprétations sont indéterminées, les conjectures « totalement flexibles », les anticipations d'autrui imprévisibles, et que cette situation exige un mécanisme cognitif, appelé convention, de limitation *a priori* de ces interprétations, d'orientation *a priori* de ces conjectures et de coordination *a priori* de ces anticipations. On a l'impression de retrouver ici la (fausse) solution adoptée, sur le problème « suivre une règle », par ceux qui se rallient à l'interprétation kripkéenne des analyses de Wittgenstein : la règle n'étant pas suffisamment déterminée pour engendrer

directement ses applications, on cherche à réduire cette indétermination par un troisième terme médiateur, essentiellement l'accord d'une communauté et des conventions sociales. Dans le cas présent, la réduction de l'indétermination des interprétations, de la flexibilité des conjectures et de la divergence des anticipations requiert le même type de médiation : une représentation collective ou un paradigme, appelés convention. Mais l'hypothèse d'une indétermination des interprétations, d'une flexibilité des conjectures et d'une complète dispersion *a priori* des anticipations ne résulte-t-elle pas directement des prémisses individualistes et cognitivistes qui servent de cadre à l'analyse ?

Avant d'ouvrir la discussion sur ces trois points, je voudrais poursuivre mon enquête : en quels termes décrire la dynamique interne qui, sous le nom de convention, engendre le cadre commun nécessaire à la coordination de l'action, et dont on a laissé entendre qu'elle était essentiellement d'ordre procédural et qu'elle se passait de toute référence à des conventions sociales conçues comme des objets abstraits censés gouverner les pratiques (qu'il s'agisse de représentations, de principes, ou de conventions proprement dites) ? Or c'est sans doute David Lewis qui, dans sa théorie de la convention, a le mieux cerné les principales facettes de cette dynamique.

La convention et la main invisible

La contribution de D. Lewis relève d'abord de la philosophie du langage. Lewis veut rendre compte du caractère conventionnel du langage, c'est-à-dire non pas tant du fait que le langage est gouverné par des conventions – ce n'est là qu'une platitude, dit Lewis – mais de l'intervention du mécanisme de la convention pour assurer un lien stable, et reproduit par tout le monde, entre d'un côté des gestes, des sons ou des comportements, de l'autre des significations linguistiques, et en particu-

lier entre les mots et ce qu'ils signifient (14). Pour cela, Lewis, s'appuyant sur les travaux de Th. Schelling sur les jeux de coordination, élabore une définition très précise de ce qu'est une convention.

Le point de départ est la résolution de problèmes de coordination, c'est-à-dire de problèmes qu'ont à traiter deux ou plusieurs agents dans une situation où leurs décisions dépendent les unes des autres. On suppose que leurs intérêts coïncident pour l'essentiel, et qu'ils peuvent aboutir à un ou plusieurs équilibres de coordination, c'est-à-dire à des solutions dans lesquelles ils n'obtiendraient pas davantage si l'un ou l'autre agissait autrement : personne ne peut changer son comportement avec bénéfice, personne ne peut changer son comportement sans nuire à l'autre. La résolution de ce type de problème se fait à l'économie. N'entrent en jeu que les ingrédients qui servent à rationaliser le choix individuel de se conformer à une régularité existante (ou de l'enfreindre) : des croyances, des préférences et des systèmes d'attentes portant sur les actions réciproques et sur la rationalité. On suppose que les acteurs ne communiquent pas entre eux, leur problème de coordination ne peut donc pas être résolu par un accord explicite. Il s'agit, avec ces ressources limitées, de construire un modèle de la formation, hors communication, d'une base commune d'inférence et d'action permettant de résoudre un problème de coordination.

Lewis arrive à la notion de convention en examinant les situations où des acteurs parviennent à un équilibre de coordination en se réglant sur des précédents : dans ces cas, chacun est familier avec un précédent (une situation analogue où a été bien résolu un problème de coordination), suppose que l'autre l'est aussi, et attend de lui qu'il réitère le comportement qui s'était avéré efficace. La notion de précédent permet d'introduire l'idée de « régularité » : si les acteurs se réfèrent à des précédents pour résoudre leur problème de coordination dans une situation nouvelle, on peut dire d'eux qu'ils se conforment à une ré-

(14) Cf. l'article « Langages et langage », traduit dans ce numéro

gularité de comportement qui leur est accessible. Percevant leur situation et leur problème (de coordination) comme analogues à des cas précédents, ils parviennent à un équilibre en faisant la même chose, c'est-à-dire en se conformant à une régularité. Mais le comportement consistant à suivre un précédent ne résout le problème de coordination que si les autres font aussi la même chose. C'est pourquoi chacun d'eux n'entend se conformer à la régularité que représente le précédent que s'il est assuré que les autres vont aussi le faire. C'est ce que Lewis appelle « une préférence conditionnelle pour la conformité » (15).

Précisément la coordination par le précédent – dans laquelle, donc, la résolution d'un problème de coordination dans la situation présente repose sur la réitération d'un comportement qui a rendu possible la coordination dans une situation passée relativement analogue – est, selon Lewis, une coordination par une convention. En effet, dès que cette régularité (au sens de faire la même chose) est disponible, les acteurs en viennent à attendre les uns des autres qu'ils suivent le précédent, donc qu'ils réitérent le comportement qui s'était révélé utile, ils motivent leur conformité à la régularité par la croyance ou l'assurance que les autres se conformeront aussi, cette motivation est une motivation rationnelle (la croyance que les autres se conformeront fournit une raison décisive de se conformer soi-même). Peut ainsi se former une croyance régulière, illimitée dans le temps, que les membres d'une population donnée se conformeront, pour assurer la coordination de leurs actions, à une certaine régularité qui, dans le passé, a permis de résoudre un problème analogue. C'est ainsi, dit Lewis, que se forme un système de préférences, d'attentes et de comportements capables de se perpétuer, dans lequel, si tout le monde se conforme à la régularité – chacun n'acceptant de se conformer que si tous les autres se conforment – on obtient à coup sûr un équilibre de coordination.

C'est précisément cette dynamique de « régularisation » et de mise en concordance des comportements et des croyances qui garantit l'obtention d'équilibres de coordination, que Lewis appelle convention. Pour qu'il y ait convention, il faut les ingrédients suivants : une régularité de comportement (action ou croyance), un système de croyances ou d'attentes réciproques, un acteur rationnel, un système de préférences et un « common knowledge ». D'où la définition formelle de la convention que propose Lewis (je cite celle qu'il a donnée dans l'article traduit dans ce volume, qui est postérieur à son ouvrage de 1969).

« Les conventions sont des régularités dans l'action, ou dans l'action et la croyance, qui sont arbitraires, mais qui se perpétuent parce que, d'une façon ou d'une autre, elles servent un intérêt commun. La conformité passée nourrit la conformité future parce qu'elle fournit une raison de continuer à se conformer, mais il y a quelque autre régularité qui aurait pu servir tout aussi bien, et qui se serait perpétuée de la même façon si seulement elle avait pris son départ.

Plus précisément, une régularité R dans l'action, ou dans l'action et la croyance, est une convention dans une population P si et seulement si, dans P, les six conditions suivantes sont remplies (ou tout au moins sont remplies le plus souvent. Quelques exceptions aux formules « tout le monde » ou « toute personne » peuvent être tolérées).

– 1) Chacun se conforme à R.

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

– 3) Cette croyance que les autres se conforment à R donne à chacun une bonne et décisive raison de se conformer lui-même à R ()

– 4) Tous préfèrent une conformité générale à R plutôt qu'une conformité légè-

(15) Dans la dernière version de sa théorie, présentée dans l'article traduit ci-dessous, Lewis a réduit la portée de cette « préférence conditionnelle » au profit de la motivation rationnelle par des croyances.

rement moindre que générale – notamment plutôt qu'une conformité de tous sauf une personne ()

– 5) R n'est pas la seule régularité possible à remplir ces deux conditions. Il existe au moins une alternative R' telle que la croyance que les autres s'y sont conformés donnerait à tout le monde une bonne et décisive raison, pratique ou épistémique, de s'y conformer également ()

– 6) Pour finir, les différents faits énumérés dans les conditions (1) à (5) sont affaire de « common (or mutual) knowledge » : tout le monde les connaît, tout le monde sait que tout le monde les connaît, et ainsi de suite () » (16)

Lewis développe son analyse sur des exemples tels que la convention de rouler à droite plutôt qu'à gauche, la convention selon laquelle, en cas de rupture d'une communication téléphonique, c'est l'appelant qui rappelle, la fixation d'un lieu de rendez-vous, le marquage des bouteilles contenant des substances toxiques, le fait de s'habiller comme on le fait, ou même l'échange monétaire.

La notion essentielle, dans cette définition, est celle de régularité, qu'il s'agisse d'une régularité de comportement ou d'une régularité de croyance. On admet au point de départ que le comportement ou la croyance en question sont accessibles aux acteurs, et que le problème est d'expliquer pourquoi ils continuent de les réitérer (c'est ce que j'appelle « régularisation »), et cela de façon convergente. Le propre de cette régularité est de s'imposer comme comportement général et de se maintenir sans qu'il y ait jamais d'accord exprès ni de convention, au sens ordinaire du terme, entre les acteurs. Lewis veut libérer la notion de convention de toute idée d'accord explicite ou de référence du comportement régulier et concordant à l'application commune de règles explicitées, formulées, etc. Car, soutient-il, on n'a pas besoin d'une transaction pour créer une convention, il

suffit qu'apparaisse une tendance partagée à faire la même chose ou à former les mêmes croyances dans des situations déterminées. La stabilisation et la généralisation de cette régularité de comportement (action ou croyance) se font de l'intérieur même des interactions où elle est actualisée. Elle n'a donc pas à être imposée de l'extérieur, ni suivie pour des raisons autres que d'ordre purement factuel. En ce sens, c'est uniquement le comportement (ou la croyance) qui est conventionnel, mais ce caractère conventionnel ne lui vient pas de ce que les gens appliquent des conventions, au sens courant de ce terme, il désigne plutôt le fait que le comportement est adopté par tous (concordance) de façon récurrente (régularité) sur la base d'une dynamique tout à fait spécifique de mise en concordance et de réitération des comportements. Cette dynamique est à deux niveaux. Au premier niveau, l'adoption d'un comportement régulier et concordant doit satisfaire le sens partagé d'un intérêt commun (assurer un équilibre de coordination). Il faut donc supposer que les acteurs se conduisent de façon rationnelle, et qu'en particulier ils motivent rationnellement leur choix de se conformer ou de ne pas se conformer à la régularité en question. Au second niveau, la décision individuelle de se conformer (ou de ne pas se conformer) à une régularité ne procède que du processus de formation de raisons d'agir sur la base d'une attribution réciproque de croyances, de préférences et de savoirs. La stabilité et la concordance des comportements émergent ainsi comme résultats non intentionnels de l'aggrégation des décisions individuelles, rationnellement motivées, de conformité à une régularité disponible.

Dans cette explication de la régularité (au sens de récurrence) et de la concordance des conduites sociales n'entre donc qu'un nombre limité d'ingrédients : des intérêts, des croyances, des préférences (ou des désirs) et un « common knowledge ». Un agent suit une régularité de comportement, parce qu'il est de son intérêt bien

(16) LEWIS, 1983, p. 164-165

pensé de le faire si tous les autres suivent cette même régularité, parce qu'il croit qu'ils le font et que cette croyance est une raison décisive pour se conformer lui-même. Et c'est par l'effet d'une main invisible que sont assurées la récurrence et la concordance des comportements conformes à une régularité connue de tous.

D'une certaine façon, le contenu même de la convention suivie n'entre jamais en ligne de compte, elle n'est pas suivie en raison d'une validité intrinsèque, qui motiverait la conformité, mais en raison à la fois de son utilité pour résoudre des problèmes de coordination et du processus de rationalisation à travers lequel les acteurs ajustent leurs décisions et leurs stratégies interdépendantes. Aucun caractère de nécessité ne semble donc lié à la convention elle-même, elle n'a pas en soi une capacité d'obliger ou de contraindre. Ce n'est pas l'obligation mais la motivation rationnelle qui préside à la décision de s'y conformer ou de l'enfreindre, et cette motivation rationnelle ne met en jeu que des croyances, des désirs (ou préférences) et des savoirs.

Qu'est-ce qui distingue alors une convention d'un contrat, d'une règle ou d'une norme ? Dans le chapitre 3 de son ouvrage, Lewis propose des critères de différenciation. S'agissant des contrats, la différence porte sur les préférences conditionnelles des agents pour la conformité. Qui dit préférence suppose que quelque chose soit préféré à quelque chose d'autre. Préférer c'est toujours préférer x à y . Toute préférence implique donc deux segments. Or, dans le cas du contrat, dit Lewis, chaque agent préfère que tout le monde se conforme à ce qui est spécifié par le contrat, plutôt qu'une absence générale de conformité, et il n'envisage pas qu'il puisse lui-même faire exception à la conformité générale. Par contre, dans le cas de la convention, chaque agent préfère que tout le monde se conforme à la régularité de comportement qu'elle représente, plutôt qu'une conformité générale à laquelle il ferait exception (l'agent préfère se

conformer si tous les autres se conforment, et tous les autres préfèrent que s'ils se conforment, il se conforme lui-même), par contre, il n'envisage pas l'éventualité d'une absence générale de conformité. Cette distinction repose sur la définition même de la convention : une convention étant arbitraire, il doit y avoir au moins une alternative possible, remplissant les mêmes fonctions, par conséquent, l'alternative qui se présente comme second segment pour la formation des préférences n'est pas une autre régularité possible, le choix est plutôt à faire entre se conformer et ne pas se conformer, dans une situation où vraisemblablement tout le monde se conformera. Par contre, dans le cas du contrat, l'alternative est une situation où il n'y a pas de contrat, donc où il n'y a pas de régularité à laquelle tout le monde se conformerait (ce que Lewis appelle l'« état de nature »).

Lewis insiste sur le fait que sa définition de la convention ne contient pas de « terme normatif » ni moral. Ce qui n'empêche pas que la convention soit une « espèce de norme » non pas une régularité à laquelle il faut obéir, mais une « régularité à laquelle on croit qu'il faudrait obéir » (17). Le caractère d'obligation n'est donc pas attaché directement à la convention elle-même, introduit par la croyance, il est une composante interne du comportement rationnel. En effet, l'agent dispose de raisons pour lesquelles il devrait se conformer à une régularité. Ces raisons ne sont pas exogènes, il ne se conforme pas parce que la régularité qu'il suit mérite qu'on la suive, en raison de sa validité intrinsèque, par exemple, ou parce qu'il subit une pression sociale, il se conforme parce que ses croyances et ses désirs lui fournissent les motivations suffisantes pour le faire. Par exemple, suivre la régularité correspond, ou correspondrait, à ses propres préférences et à celles des autres, et, par principe, il doit ou devrait faire ce qui correspond à ses préférences et à celles des autres (surtout quand ceux-ci attendent de lui qu'il le fasse). Donc, les conventions

(17) LEWIS 1969, p. 97

sont une espèce de norme parce que l'agent dispose de raisons, indépendantes de la convention, spécifiant pourquoi il doit se conformer à la convention. Mais c'est une normativité interne à la rationalisation des décisions individuelles, c'est-à-dire une normativité qui ne régit que le rapport entre raisons d'agir (croyances et désirs) et choix rationnel. De plus, la convention est une espèce de norme socialement sanctionnée (18) : si on attend de l'agent qu'il se conforme, l'absence de conformité suscite des jugements négatifs de la part des autres ; s'il déçoit leurs attentes, il sera discrédité et perdra leur confiance parce qu'ils supposeront qu'il a agi à l'encontre de ses propres préférences, et à l'encontre de leurs préférences et de leurs attentes raisonnables. De ce point de vue, le caractère normatif de la convention procède de l'anticipation de la sanction sociale en cas de non-conformité.

P. Pettit a attiré l'attention sur une dimension importante de la théorie de Lewis. Celle-ci ne décrit pas le mécanisme réel de la production de la conformité, mais analyse la capacité de la rationalisation de l'acte de suivre une régularité de comportement, ou de croyance, d'engendrer, de façon récurrente et concordante, des conduites conformes. Ce n'est donc pas une explication du raisonnement effectif, ou du mécanisme réel de détermination de la conduite : le comportement situé des agents ne procède pas généralement d'une délibération ni d'un calcul explicite des bénéfices de la conformité et des désavantages de la non-conformité. La plupart des comportements de conformité procèdent de l'habitude, de la routine ou du jugement moral. Mais cela n'empêche pas qu'ils soient sous le contrôle rationnel de l'agent. Certes, la convention excède l'habitude ou la routine, car le caractère conventionnel d'un comportement est fondé sur la façon dont la conduite est ajustée à l'intérêt individuel rationnel. Mais il n'y a pas lieu d'opposer le comportement conventionnel au comportement

guidé par l'habitude. Le comportement routinier est sous le contrôle rationnel de l'agent en ce sens que si les habitudes ou les routines s'effondraient, celui-ci serait en mesure de voir qu'il est mû par le type de croyance et de désir décrits par la théorie des conventions. « Une action peut être rationnelle, et peut être expliquée par les croyances et les désirs de l'agent, même si cette action a été faite par habitude, et que l'agent n'a pas pensé aux croyances et aux désirs qui ont été sa raison d'agir. Une habitude peut être sous le contrôle rationnel de l'agent dans le sens suivant : si cette habitude venait à cesser de satisfaire les désirs de l'agent en fonction de ses croyances, elle serait à la fois surmontée et corrigée par un raisonnement conscient. L'action effectuée par une habitude de ce type est à la fois habituelle et rationnelle. Il en va de même pour les habitudes de croire. Notre usage normal du langage est rationnel, dans la mesure où il est sous notre contrôle rationnel » (19).

Avec cette théorie de la convention, Lewis a ouvert la voie au redéploiement de l'analyse de la normativité sociale et de la théorie de l'ordre social, dans le cadre de la théorie des choix rationnels. Sa théorie a ainsi donné naissance à une explication de la normativité sociale « par la main invisible ». L'obéissance aux normes apparaît comme le produit non intentionnel de l'agrégation de comportements individuels guidés par l'intérêt. Philip Pettit a récemment donné un aperçu de cette analyse post-lewissienne de la normativité sociale (20). L'idée est, en gros, la suivante : les normes sociales étant, comme les conventions, des régularités de comportement, il s'agit d'expliquer la stabilité et la généralité de l'ordre normatif par la rationalité des choix de conformité ou de non-conformité. Qu'est-ce qu'une norme dans cette perspective ? Voici la réponse donnée par Pettit, calquée sur la définition que Lewis donne de la convention.

(18) Id p 99

(19) LEWIS, 1983, p 181

(20) PETTIT, 1990 ; 1992

- une norme prescrit ce qu'on doit faire dans une situation donnée ,
- elle est une régularité à laquelle presque tout le monde se conforme ,
- le comportement conforme est l'objet d'une approbation générale, tandis que la non-conformité est l'objet d'une désapprobation générale ,
- le fait de l'approbation de la conformité et de la désapprobation de la non-conformité est pertinent pour la conformité l'approbation rend la conformité plus probable

Cependant une norme n'est pas une convention, car manque une des conditions de Lewis la croyance que tout le monde va se conformer comme raison décisive de se conformer soi-même Car rares sont les normes où cette condition est satisfaite , et dans bien des cas, les gens ont plus de raison de dévier s'ils croient que les autres vont se conformer, que de se conformer Ils peuvent espérer tirer un meilleur parti d'une non-conformité s'ils pensent que tous les autres vont se conformer Enfin les normes diffèrent aussi des standards sociaux de comportement, qui sont des régularités sans caractère de nécessité

La convention de Lewis ne relève donc ni des us et coutumes (bien qu'elle soit une régularité de comportement ou de croyance connue de tous), ni de ces objets abstraits qui sont supposés gouverner l'action à distance (règles, normes, conventions) Elle n'est pas non plus de l'ordre des dispositifs cognitifs qui encadrent *a priori* les interprétations et la formation des conjectures Le problème de Lewis n'est pas d'exhiber le support conventionnel des interactions sociales (au sens habituel du terme) pas plus que de rendre compte de la constitution d'un cadre commun permettant la coordination de l'action , il est plutôt d'expliquer le caractère récurrent et concordant des conduites sociales qui actualisent des usages établis et des croyances légitimes en le rapportant à la dynamique de rationalisation de l'acte individuel de se conformer à une régularité Cette rationalisation a une générativité insoupçonnée elle assure la stabilité et la généralité d'un ordre social

La convention de Lewis conjoint, un peu comme chez Keynes-Orléan, un aspect substantiel et un aspect procédural L'aspect substantiel est l'existence de comportements correspondant à des usages établis, à des habitudes d'action, à des croyances légitimes, qui sont suivis régulièrement et suivis par tous , l'aspect procédural est le processus qui assure cette conformité régulière et générale Ce processus doit sa générativité à l'action concertée des individus rationnels (chacun motive rationnellement l'acte de se conformer et compte sur la rationalité des autres) et d'une main invisible (agrégation de décisions individuelles)

Un mécanisme aussi simple paraît en mesure d'expliquer la récurrence et la convergence des comportements conformes Peut-il aussi expliquer la constitution d'un cadre commun ou de repères communs pour l'action ? Oui, sans doute, mais il faut créditer les acteurs d'un comportement rationnel on suppose qu'ils vont faire référence les uns et les autres à une régularité de comportement connue de tous, dont le choix, dans des situations analogues à la situation présente, s'est avéré efficace dans le passé, qu'ils vont agir en fonction de leurs croyances et qu'ils vont suivre leurs préférences Mais, en un sens, le modèle présuppose un cadre commun donné *a priori*, qui allège les tâches de la coordination les acteurs peuvent recourir à une régularité de comportement disponible, ils ont d'emblée une croyance commune, à savoir que les autres vont se conformer, et ils partagent un « common knowledge » Ce présupposé n'est pas choquant en soi D'une part, il correspond à l'idée d'un accord de base entre les membres d'une même communauté, non pas un accord au niveau des opinions mais un accord au niveau des actions C'est une idée sur laquelle Wittgenstein a beaucoup insisté une règle, qui implique une régularité de comportement, une façon récurrente d'agir, n'a de sens que dans une communauté dans laquelle il y a un consensus dans l'action, c'est-à-dire dans la manière d'agir ou de procéder (« a consensus of doing the same thing, reacting in the same way ») D'autre part,

l'existence d'un tel accord préalable ne détermine pas à l'avance, ni une fois pour toutes, la manière dont les gens vont agir effectivement dans les situations où ils se trouveront. Il se pourrait qu'ils ne suivent pas la régularité, par choix ou par erreur. De plus, actualiser une régularité de comportement *in situ* suppose de combler le *hiatus* qui existe inévitablement entre ce que la règle ou la convention prescrivent, sur un mode général, et les déterminations contingentes que manifeste le comportement concret, reconnaissable comme cas d'application de la règle ou de la convention. Enfin, l'existence d'un accord préalable ne décharge pas les agents de la tâche de coordonner leurs actions réciproques ou leurs stratégies interdépendantes, et c'est sans doute un processus tel que celui décrit par Lewis sous le nom de convention qui permet une telle coordination. En ce sens on pourrait conclure que les règles, les conventions sociales et les institutions ne s'actualisent dans les conduites que par l'entremise d'une dynamique conventionnelle, assurant l'ajustement tacite des croyances et des attentes partagées. Il n'y a là aucun abus de langage : il y a bien convention en ce sens que les gens s'accordent, créent du commun et de la concordance entre eux, sans avoir à recourir à des transactions, à des accords négociés et explicités, et sans avoir, à proprement parler, à « suivre » des règles, des normes ou des conventions sociales.

Si maintenant nous mettons en perspective la théorie française et la théorie de Lewis, quel est le noyau commun qui apparaît ? Il y a manifestement une divergence au niveau de la dimension substantielle de la convention, puisque d'un côté on a des régularités de comportement ou de croyance, objets d'un savoir commun, de l'autre des représentations collectives, des dispositifs cognitifs ou même des théories. S'il y a un noyau commun, il ne peut être qu'au niveau procédural. Et, effectivement, d'un côté comme de l'autre, est présente l'idée d'une dynamique endogène de constitution du commun ou de mise en

concordance des comportements, qui opère dans les interactions sociales dès lors qu'il y a actions réciproques et gestion rationnelle de l'interdépendance des conduites ou des stratégies. Mais c'est un mécanisme qui n'est efficace que s'il y a « common knowledge » : chacun sait que tout le monde connaît la régularité de comportement en question, que tout le monde s'attend à une conformité générale, que cette attente est suffisante pour motiver rationnellement la conformité de tout un chacun et que tout le monde préfère que tout le monde se conforme. Reste à se demander si ce savoir partagé est suffisant pour fonder la confiance mutuelle que ce dispositif met inévitablement en jeu : au fond, les attentes réciproques qui fondent la convention sont-elles vraiment d'ordre cognitif ?

Convention : le résultat d'une réduction cognitive de la conformité ?

Je laisserai volontairement un certain nombre de problèmes en dehors de la discussion, tels que ceux qui concernent la validité des présupposés de la théorie du choix rationnel, la notion de rationalité qui y est impliquée, ou encore les insuffisances d'une conception de la coordination qui prend comme référence centrale l'ajustement des stratégies d'acteurs individuels agissant de façon purement monologique. La question qui retiendra mon attention est la suivante : quel est au fond le pouvoir explicatif ou descriptif réel de la théorie des conventions, telle qu'elle est apparue dans la reconstruction précédente ?

S'agissant de la théorie de Lewis, et de son application au langage, Donald Davidson a soutenu que la notion de convention n'est pas d'une grande utilité théorique : elle explique mal la communication linguistique, elle éclaire tout au plus la convergence des façons de parler des gens (21). Bien qu'il ne trouve rien à redire à la définition formelle de la convention élaborée par Lewis, Davidson pense qu'on doit

(21) DAVIDSON, 1984

pouvoir se passer de la notion dans l'analyse du langage et de la communication. A travers cette critique, c'est aussi, d'une certaine façon, la capacité de la théorie des conventions de décrire ou d'expliquer la coordination de l'action qui est mise en cause.

Quels sont les arguments de Davidson ? Ils concernent les conditions de réalisation d'une compréhension commune entre des interlocuteurs parlant la même langue. Lewis semble supposer que cette compréhension requiert une connexion stable, actualisée régulièrement par tous, entre les mots et ce qu'ils signifient, cette connexion étant assurée par la dynamique décrite sous le terme de convention. Davidson doute d'emblée qu'une telle connexion soit nécessaire à la communication : il n'y a pas lieu de supposer que, quand ils communiquent, locuteur et auditeur donnent exactement les mêmes sens aux mêmes mots ou veulent signifier la même chose quand ils émettent les mêmes phrases. Une absence d'accord *a priori* sur ces connexions n'empêche pas l'intercompréhension, car la compréhension commune n'implique pas ce genre de coïncidence. Cependant il est vrai qu'il n'y a intercompréhension que si les propos tenus prennent le même sens pour les uns et pour les autres. Si une conformité quelconque doit entrer en jeu pour assurer cette compréhension commune en l'absence d'accord *a priori* sur le lien entre mots et significations, ou entre sons et sens, ce serait plutôt une conformité à l'usage d'une méthode d'interprétation partagée. Cette dernière conformité constituerait le véritable noyau conventionnel de la communication linguistique, mais elle ne semble pas pouvoir être motivée par une rationalisation mettant en jeu des croyances et des désirs, car l'acte de se conformer à ce type de régularité n'appartient pas à ce qu'on peut appeler le « réseau de l'intentionnalité ». De plus, les régularités soulignées par Lewis, qui portent sur la connexion des sons, des signes ou des mots, d'un côté, des significations, de l'autre, devraient exister avant

même toute communication effective, et indépendamment d'elle. Elles appellent, en effet, une décision rationnelle de conformité ou de non-conformité. Or, objecte Davidson, une absence de connexion régulière *a priori* ne porte pas à conséquence au niveau de la réalisation de l'intercompréhension, car la réussite de la communication n'est pas liée à une coïncidence des théories utilisées par les interlocuteurs pour interpréter leurs expressions réciproques (donner le même sens aux mêmes signes ou aux mêmes sons). Certes, la communication met en jeu un savoir partagé, mais il est difficile de le réduire à une connaissance de règles, de conventions ou de croyances.

S'agissant de communication, la portée explicative de la notion de convention apparaît donc plutôt faible. Comme le dit Davidson, l'explication par la convention ne rend compte que de la convergence des façons de parler. Elle laisse complètement dans l'ombre « la nature essentielle des capacités (*skills*) qui entrent ainsi en convergence » (22). La connaissance des conventions de langage sert tout au plus de béquille aux méthodes standard d'interprétation que nous suivons et que nous supposons aussi utilisées par les autres, mais, au niveau de l'analyse, on doit pouvoir se passer de la notion.

La critique de Davidson porte-t-elle au-delà du problème de la conventionnalité de la communication par le langage ? Pour nous faire une opinion, partons d'un problème de coordination. Non pas un problème de coordination tel que l'imagine la théorie des jeux (résoudre les problèmes de blocage, d'incohérence ou de crise résultant de l'interaction de décisions ou de stratégies individuelles interdépendantes), mais un problème très concret de coordination des actions réciproques de personnes qui ont à organiser ensemble un cours d'action (une action commune ou une conversation, par exemple). Même si ces personnes se connaissent déjà, si elles partagent déjà des savoirs et des informations, et si elles sont liées par un certain

type de relation, il reste que les principales composantes de leur interaction sont au départ réellement indéterminées, et que l'espace commun dans lequel elles vont se mouvoir, dans le laps de temps où elles « dureront » ensemble, n'est pas d'emblée défini. Il leur faut donc réduire cette indétermination dans le cours même de leur interaction, en harmonisant leur base d'inférence et d'action de façon à inscrire leurs actions respectives dans un cadre commun et à les articuler les unes aux autres – en spécifiant selon quelle forme de relation elles se rapportent l'une à l'autre, en s'accordant sur le type d'activité auquel elles se livrent ensemble, en faisant converger leur identification de ce qui se passe dans leur interaction, en organisant séquentiellement l'enchaînement de leurs actions réciproques sous des exigences de cohérence, de pertinence, d'équité, voire d'efficacité, etc (23) Comment y parviennent-elles ?

Les partenaires peuvent se référer à des régularités de comportement telles que spécifiées par les us et par les coutumes, par les institutions et par les conventions existantes. Ils peuvent supposer qu'elles sont connues de l'un comme de l'autre et qu'ils attendent l'un de l'autre qu'ils s'y conforment, etc. Par ailleurs, pour s'ajuster l'un à l'autre, ils font des conjectures sur leurs intentions et leurs attentes respectives, les valident ou les modifient, ils interprètent leurs actions respectives, se rendent ces interprétations mutuellement manifestes, les corrigent éventuellement, ils se donnent des indications pour continuer et enchaîner, etc. Bref, ils organisent leur interaction de façon concertée en s'accordant pratiquement sur un certain nombre de paramètres.

Il est indéniable qu'entre ici en jeu une dynamique endogène de type conventionnel. En effet, il est très rare que, pour constituer leur base commune d'inférence et d'action, les partenaires d'interaction recourent à un accord explicite. La stabilisation de l'interaction et l'accordement des comportements se font par un travail inter-

actionnel de cadrage et d'ajustement réciproque, consistant en des opérations dont l'effectuation implique la maîtrise pratique d'un certain nombre de procédures et de méthodes. Entrent bien sûr en jeu des éléments que nous avons rencontrés ci-dessus : des attentes réciproques, des émissions, des validations et des corrections de conjectures, des interprétations et des attributions, et un « common knowledge ». Disons que les partenaires escomptent l'un de l'autre que chacun prenne comme référents, pour constituer une base commune d'inférence et d'action, à la fois des croyances légitimes concernant la définition de l'ordre des choses, des cadres normatifs d'activité, tels qu'ils sont connus de tous, et des formes d'action et de relation instituées (us et coutumes, institutions, conventions, etc.)

Mais de quelle nature sont ces attentes réciproques ? Est-il pertinent d'en rendre compte sous les seules catégories du savoir et de la croyance, qui sont des attitudes purement épistémiques ? Ce qui apparaît d'abord, c'est que la dynamique conventionnelle requiert quelque chose qui est de l'ordre de la confiance mutuelle : les acteurs ne croient pas simplement que les autres vont se conformer à une régularité, ils se fient aussi les uns aux autres, comptent sur la bonne foi de tout un chacun, tablent sur la disposition de tout le monde à honorer des attentes d'arrière-plan dont on suppose que chacun y souscrit. De plus, dans la vie courante, le savoir mutuel, les croyances et les désirs ne semblent pouvoir contribuer à motiver la conformité à des régularités de comportement qu'en raison de l'appréciation axiologique qui leur est incorporée. Leur potentiel de motivation rationnelle de la conformité n'est pas d'ordre purement épistémique. Enfin, la formation et le remplissage des attentes réciproques d'arrière-plan apparaissent normativement régulés : ces attentes ne sont pas seulement l'objet d'un savoir, chacun se trouve justifié normativement à attendre des autres qu'ils les satisfassent et la preuve de leur caractère normatif est

(23) Pour une analyse plus fouillée du cas de la conversation, cf. QUERE, 1986, 1991.

que leur non-remplissement est sanctionné socialement par la manifestation d'affects négatifs, par des remontrances, etc (cf à ce sujet l'analyse des « breaching experiments » de Garfinkel) (24)

Le fait que le rapport aux croyances, aux attentes, aux cadres normatifs et aux formes instituées de la vie sociale ne soit pas un rapport purement cognitif a souvent été souligné. Mais ce qui a moins retenu l'attention ce sont ses implications quant à la nature du « common knowledge ». Certes, ces croyances, ces attentes, ces cadres et ces formes sont l'objet d'un savoir partagé (avec sa spéculativité), mais il s'agit d'un savoir partagé de « sens commun » (« common sense knowledge »). Cette propriété d'être de « sens commun » n'est pas négligeable du tout, car elle fonde la différence avec le simple « common knowledge ». On peut attribuer trois caractéristiques principales à ce « savoir partagé de sens commun ». En premier lieu, il prend la forme de l'attente, qui est un état – et non pas celle du savoir propositionnel ou de l'information. C'est un point que Wittgenstein a bien mis en évidence (25) : notre pré-connaissance des faits généraux de la nature et de la vie sociale – celle qui précède la réflexion discursive ou la connaissance scientifique – se concrétise en des systèmes d'attente. Or il n'y a pas d'attente sans une présomption de constance et d'uniformité : toute attente se profile sur un arrière-plan de croyances en la stabilité et en la régularité d'un grand nombre de phénomènes, ces croyances prenant la forme de systèmes entiers de propositions et de systèmes de référence collectifs tenus pour indiscutablement vrais. Une partie de la convention de Keynes se trouve ainsi incluse dans le « savoir partagé de sens commun ».

Si le « savoir partagé de sens commun » a la forme de l'attente, alors il en partage une propriété essentielle, celle d'être irrémédiablement incorporé dans une situation, car c'est de la situation que naît l'at-

tente. « Une attente, écrit Wittgenstein, est enchâssée dans la situation dont elle jaillit. L'attente d'une explosion peut, par exemple, naître d'une situation dans laquelle on peut s'attendre à une explosion » (26). Comme l'intention, elle est insérée dans des coutumes et des « institutions humaines ». Ce qui implique un mode d'accès tout à fait particulier aux propriétés du monde naturel et aux régularités du monde social, telles qu'elles sont spécifiées par la pré-connaissance que nous en avons : elles ne se découvrent qu'à partir d'une situation et pour le traitement pratique de situations (cf aussi à ce sujet les analyses de Merleau-Ponty sur la situation comme ouverture du monde). On peut parler à ce sujet d'une médiation praxéologique de l'accès au « common knowledge » et à ce dont il est le savoir (donc aux conventions sociales).

En deuxième lieu, les croyances qui sont mobilisées pour composer une base commune d'inférence et d'action, ou pour motiver la conformité à une régularité, excèdent la catégorie d'« attitude propositionnelle » qui sert habituellement à en rendre compte. Certes, elles ont un contenu propositionnel, saisi dans une attitude déterminée : elles sont des définitions de l'ordre des choses, connues de tous et tenues pour allant de soi. Mais l'adhésion cognitive qu'elles suscitent paraît reposer sur une appréciation axiologique et relever de l'engagement moral : elles sont appréhendées comme des descriptions de la réalité auxquelles il faut souscrire parce qu'elles sont légitimes. La motivation de la conformité à ces descriptions légitimes apparaît alors double. D'une part, elles sont créditées d'une validité morale : elles sont supposées décrire des états de choses objectifs, dont l'existence apparaît moralement bonne ou désirable. D'autre part, elles ne correspondent pas d'abord à des préférences individuelles mais représentent un point de vue général et anonyme : chacun attend des autres qu'ils y souscri-

(24) GARFINKEL, 1967, chap 2

(25) GIL, 1992

(26) WITTGENSTEIN, 1953, 581

vent comme lui, parce qu'elles expriment la perception que tout un chacun peut avoir de la réalité s'il adopte le point de vue de quiconque fait usage de son « common sense knowledge », bref s'il prend « les faits naturels de la vie » comme base d'inférence et d'action Garfinkel a qualifié ces croyances de « committed beliefs » (27), soulignant ainsi un aspect essentiel de la motivation de la conformité elle relève de l'engagement moral en faveur de régularités de comportement et de croyance créditées de validité et de valeur par cette procédure assez particulière de validation intersubjective

Il en va de même pour la connaissance de sens commun des structures normatives de la vie sociale elle n'est pas non plus une simple connaissance informative Quand les agents se rapportent à des cadres normatifs ou à des formes instituées pour organiser leur action, ils n'appréhendent pas seulement ces cadres et ces formes comme objets d'un savoir commun, ou comme éléments de contrainte, ils les considèrent aussi comme des structures « normativement affectées de valeur » qu'ils acceptent comme conditions que leurs décisions et leurs comportements ont à satisfaire Ce sont donc des jugements de valeur, étayés sur une adhésion morale aux « faits naturels de la vie », qui semblent, dans l'« attitude naturelle », motiver en dernier ressort la conformité à des régularités de comportement ou de croyance

Troisième aspect le « common sense knowledge » n'est pas un savoir d'ordre théorique Ces croyances légitimes en faveur desquelles les gens s'engagent moralement dans l'« attitude naturelle » sont plutôt des descriptions du monde et de la société du point de vue des intérêts que portent les membres de la collectivité à la gestion de « leurs affaires pratiques » (Garfinkel) Un motif proprement pragmatique s'insère ainsi dans le choix de la conformité A ce motif pragmatique s'ajoute un motif social les agents prennent ces croyances légitimes et cet ordre

normatif, affectés de valeur, comme base d'inférence et d'action parce que c'est la condition de leur reconnaissance mutuelle comme agents dotés d'une véritable « compétence de membre »

Remarquons cependant que la constitution d'une base commune d'inférence et d'action ne requiert pas une convergence complète des croyances et des cadres normatifs mobilisés, car les agents sont capables de s'ajuster en gérant leurs dissonances perceptibles C'est ce que permet, entre autres, la manifestation mutuelle des conjectures et des interprétations, qui a lieu dans l'enchaînement séquentiel des actions réciproques De plus, si les conjectures ne sont pas confirmées, elles sont révisées jusqu'à ce qu'elles puissent être confirmées par le comportement observable De toute façon, l'interprétation et la confirmation (ou l'infirmité) des conjectures interviennent ici nécessairement comme médiations de la coordination de l'action

En fait, cette conception non cognitiviste (ou non informationnelle) du « common knowledge » permet de résoudre plus économiquement le problème de la réduction de la flexibilité des conjectures et de l'indétermination des interprétations évoqué plus haut, ou encore celui de la formation du jugement dans une situation d'incertitude En effet, dans la situation d'interaction qui vient d'être esquissée, il y a bien, comme dans celle décrite par Orlean, indétermination de l'interprétation, flexibilité des conjectures et imprévisibilité des informations choisies chacun des partenaires ne sait pas à l'avance comment l'autre va interpréter ses paroles ou ses actes, quelles conjectures il pourra faire concernant ses intentions ou ses raisons d'agir, quelles informations d'arrière-plan il mobilisera pour faire sens de ce qui est dit ou fait, ni comment il identifiera les occurrences de l'interaction Cependant cette indétermination et cette imprévisibilité sont habituellement réduites par deux mécanismes L'un ne marche qu'en situation de communication ou de coprésence cor-

(27) GARFINKEL, 1967, chap 5

porelle les partenaires se rendent mutuellement manifestes leurs interprétations, leurs conjectures et leurs anticipations, de telle sorte qu'ils peuvent les confirmer, les infirmer, les corriger ou les réorienter dans l'organisation séquentielle d'une interaction ou d'un cours d'action. Le second mécanisme est plus important : il relève d'une sorte de réflexivité propre à l'acte de se conformer aux « background expectancies of everyday life as a morality » (Garfinkel). Fait en effet partie de ces attentes réciproques d'arrière-plan l'attente que tout un chacun utilise sa connaissance de sens commun des « faits naturels de la vie » – donc en fait ses attentes d'arrière-plan, puisque, comme je l'ai soutenu, l'attente est la forme de notre préconnaissance du monde – comme schème d'interprétation pour faire sens des occurrences et les reconnaître pour ce qu'elles sont. La spécularité du « common knowledge » est ainsi réduite par une présomption d'uniformité, animée par une confiance réciproque. Par ailleurs, l'indétermination de l'interprétation est d'emblée contenue par une sorte de régulation normative de l'usage de ces schèmes d'interprétation : ce sont les « faits naturels de la vie » en société, en tant que faisant l'objet d'une certaine saisie et d'une adhésion de type moral, et en particulier les formes instituées de la vie sociale, affectées de valeur, qui sont supposés fournir les schèmes d'interprétation permettant d'identifier les occurrences, d'attribuer les intentions et les raisons d'agir, etc. Enfin, les attentes portent aussi sur les capacités de tout un chacun, sur les méthodes qu'il est censé maîtriser. Par exemple, les acteurs attendent les uns des autres qu'ils attribuent un sens « raisonnable » aux propos, aux actions, aux événements, et que, pour ce faire, ils suivent une procédure consistant à conférer des valeurs de normalité à ce qui apparaît (typicalité, probabilité, comparabilité, causalité, efficacité, moralité), en se référant aux « ordres normatifs des structures sociales » supposés connus en commun avec les autres. C'est essentiellement par le biais de cette régulation normative des attentes d'arrière-plan que les agents parviennent à appréhender leur monde

comme un monde commun et le même pour tous.

Un mécanisme analogue joue dans la formation du jugement, et il n'est pas à proprement parler de l'ordre du mimétisme. Certes il y a toujours incertitude sur la manière dont un partenaire d'interaction va juger ou évaluer les performances de son partenaire (actions, comportements, opinions, etc.). Mais on attend de ce jugement qu'il honore certaines exigences formelles, en particulier qu'il soit formé de telle façon qu'il ne soit pas purement subjectif, ni totalement arbitraire. En effet, les attentes normatives d'arrière-plan dont on vient de parler portent non seulement sur des croyances ou sur un certain rapport aux structures normatives de la vie sociale, mais aussi, et surtout, sur des opérations que les membres d'une société sont censés faire les uns par rapport aux autres : suivre des procédures, adopter des attitudes, faire des attributions, mobiliser certains savoirs, etc. C'est ainsi que, dans le cas du jugement, les gens attendent les uns des autres qu'ayant à évaluer quelque chose ils l'envisagent d'un certain point de vue : pas un point de vue subjectif, mais le point de vue, purement virtuel, d'un « autrui généralisé ». Par exemple, les propriétés conférées à une personne ou à ses performances ne seront pas attribuées comme une affaire de préférence personnelle, mais comme une affaire de nécessité objective : les jugements individuels se règlent sur un avis général, i.e. sur ce que tout un chacun, qui connaît ce que l'auteur du jugement connaît et de la façon dont il le connaît (i.e. comme « faits naturels de la vie »), peut voir, saisir, reconnaître, etc. Cette dynamique de formation du jugement n'est pas un mécanisme d'imitation. Certes il y a anticipation du jugement des autres, plus précisément du jugement de tout un chacun, mais l'avis général sur lequel se règle la formation du jugement n'est pas de l'ordre d'une opinion moyenne, car celle-ci suppose une convergence d'opinions empiriquement identifiables comme attributs des individus (cf. mon essai sur la formation de l'opinion dans *Réseaux*, 43). C'est un processus de généralisation et d'anonymisation plutôt que d'imitation,

dans lequel la valeur de référence – l'avis général ou le point de vue de tout un chacun – ne peut jamais être définitivement circonscrite ou déterminée, car elle n'a pas d'autre forme d'existence que celle, pratique, d'idée régulatrice émergeant dans les interactions, sur laquelle se règlent les jugements personnels. Tel est aussi d'ailleurs le statut des « faits naturels de la vie » auxquels les agents se réfèrent comme base d'inférence et d'action : ils ne sont que le corrélat, incessamment reconfiguré, des attributions mutuelles de croyances, de références et de perceptions.

Il est donc indéniable qu'une dynamique de type conventionnel joue dans le processus d'ajustement réciproque sous-jacent à la coordination de l'action : les agents s'accordent sans avoir à convenir explicitement du cadre commun de leur interaction, ils suivent des régularités de comportement et de croyance en motivant leur conformité par des croyances, des évaluations et des engagements moraux, et, ce faisant, ils assurent le caractère régulier et concordant des conduites sociales, ils peuvent prendre appui sur une présomption de souscription commune aux « faits naturels de la vie » (quelque chose qui tient lieu de représentation collective, pour reprendre encore une fois les termes d'Orléan, mais qui n'a pas la positivité et la détermination *a priori* de ce genre d'entité – c'est pourquoi il n'y a pas de consensus cognitif). La prise en compte de la rationalité des décisions de conformité dans des situations de choix de sens commun permet ainsi de trouver dans l'organisation même des attentes d'arrière-plan, et en particulier dans leur teneur évaluative et dans leur régulation normative, les mécanismes qui préviennent la spécularité du « common knowledge », réduisent l'indétermination des interprétations et limitent la flexibilité des conjectures. Il n'y a donc pas besoin d'introduire de dispositif complémentaire, celui de la convention par exemple. Son rôle est déjà tenu, du moins dans les interactions de la vie courante, par l'organisation sociale du raisonnement pratique et de l'action pratique. On n'aurait ainsi besoin de la notion de convention, au sens technique du terme, que pour

résoudre les problèmes résultant d'une conception individualiste et cognitiviste du phénomène de la conformité à des régularités de comportement ou de croyance. Si on renonce à séparer faits et valeurs, à distinguer nettement le cognitif, le normatif et le moral, et à développer une conception purement informationnelle du « common knowledge », on peut rendre compte de la dynamique conventionnelle qui préside à la coordination de l'action sans avoir à introduire un mécanisme spécifique, appelé convention.

Conclusion

Si, maintenant, nous revenons à la critique de Davidson et à l'exemple que nous avons schématiquement introduit, il apparaît effectivement qu'en élucidant le processus par lequel des partenaires d'interaction en viennent à se doter d'un espace commun et à faire converger leur définition de la situation, nous n'avons pas encore réellement décrit la coordination de leurs actions, c'est-à-dire la façon dont ils assurent leur compréhension commune et organisent pas à pas le cours de leur interaction, de l'intérieur même de son accomplissement. Pour ce faire, il faudrait pouvoir rendre compte de la *poiesis* à travers laquelle ils composent ensemble le cadre de leur activité et l'enchaînement de leurs actions réciproques sous le signe de la cohérence, de la pertinence et de l'intelligibilité mutuelle. C'est pourquoi, je trouve qu'il y a une observation tout à fait juste dans la critique de Davidson : la notion de convention ne décrit que de façon marginale la dynamique de la coordination de l'action.

En effet, si on envisage la convention en son sens technique, on a vu qu'elle expliquait tout au plus la récurrence et la concordance de comportements conformes à des régularités. Si, par contre, on l'envisage dans son sens plus commun, d'usage établi ou de régularité arbitraire de comportement auxquels les agents se conforment d'une façon générale, on rencontre des problèmes posés par le statut d'attente du savoir dont elle est l'objet. Non seulement la référence à la convention est « en-

châssée » dans une situation, mais elle sert aussi à interpréter cette situation (elle intervient comme schème d'interprétation) et, circulairement, la situation permet de découvrir ce que la convention prescrit de faire ou comment il faut agir pour que le comportement soit reconnaissable comme cas d'application de la régularité de comportement ou de croyance qu'elle représente. Ce qui apparaît alors c'est qu'il n'y a jamais de lien direct entre la convention et le comportement situé qui s'y conforme : un *hiatus* les sépare inévitablement, qui doit être comblé par une *poiesis* mettant en œuvre des capacités (*skills*) et des méthodes. En effet, les enchaînements réglés d'actes, de gestes et de paroles qui composent le comportement actualisant la convention, i e l'inscrivent concrètement dans le temps et dans l'espace, s'ils sont plus ou moins fixés par la convention, ne sont pas déterminés par elle : certes, il faut procéder d'une certaine façon plutôt que d'une autre, mais la convention ne fournit pas un modèle idéal auquel se référer dans l'accomplissement de la séquence d'actes qui configure le comportement conforme. Cet accomplissement est condamné à se régler depuis lui-même, à travers le travail interactionnel d'acteurs qui disposent non seulement de schèmes d'interprétation mais aussi de schèmes de configuration, c'est-à-dire de méthodes de tracé, dans le temps et dans l'espace, des figures qui actualisent les us et les coutumes, les formes de relation instituées et les types d'activité en vigueur dans leur société. Les agencements qui résultent de cette *poiesis* sont

« contingents dans leur détermination », tout en étant reconnaissables comme des cas d'application de régularités connues de tous. De ce point de vue, l'explication par les conventions rend tout au plus compte de ce qu'en phénoménologie on appelle « la part déterminante de l'institution symbolique » (Richir). Elle n'a pas prise sur l'émergence de ces déterminations contingentes que manifeste toute conduite ou toute action située, sur la base de la *poiesis* qui la configure, par une « réflexion sans concept ». De ce point de vue, l'idée même que la disponibilité de conventions allège les tâches de la coordination apparaît comme une fausse évidence : elle sous-estime la dynamique endogène de l'accomplissement de l'action située.

Reste à savoir si la description proposée pour les interactions de la vie courante peut rendre compte des problèmes de coordination tels qu'ils se posent dans le cadre des échanges marchands, auxquels le médium régulateur de la monnaie impose une logique particulière (cf. la théorie des médias systémiques de Parsons et de Habermas) (28). Il se pourrait que les économistes fassent réellement œuvre d'innovation théorique en introduisant la notion de convention, comme forme marchande nécessaire à l'autorégulation du marché. Mais, pour s'en assurer, il faudrait engager un autre débat, et mettre par exemple en perspective la théorie économique des conventions et la théorie parsonnienne et post-parsonnienne des « médias généralisés de l'action sociale » (29).

(28) HABERMAS, 1987

(29) LOUBSER *et al.* 1976

RÉFÉRENCES

- BERGER, P et LUCKMANN, Th , 1986, *La construction sociale de la réalité*, Paris, Meridiens Klincksieck
- BOLTANSKI, L et THÉVENOT, L , 1991, *De la justification Les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard
- DAVIDSON, D , 1984, « Communication and Convention », in *Id , Truth and Interpretation*, Oxford, Clarendon Press, p 265-280
- DUPUY, J P , 1989, « Convention et Common Knowledge », *Revue économique*, 40 (2), p 361-400
- DUPUY, J P *et al* , 1989, « Introduction », *Revue économique*, 40 (2), p 141-145
- GARFINKEL, H , 1967, *Studies in Ethnomethodology*, Englewood Cliffs, N J , Prentice Hall
- GIL, F , 1992, « Attente et remplissement chez Wittgenstein », in J Sebestik et A Soulez (eds), *Wittgenstein et la philosophie aujourd'hui*, Paris, Meridiens Klincksieck, p 309-320
- HABERMAS, J 1987, *Théorie de l'agir communicationnel*, 2 vol , Paris, Fayard
- KEYNES, J M , 1936, *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Paris, Petite Bibliothèque Payot, 1971
- KEYNES, J M , 1937, « The General Theory of Employment », *Quarterly Journal of Economics*, 51, p 209-223
- LEWIS, D , 1969, *Convention A Philosophical Study*, Cambridge, MA, Harvard University Press
- LEWIS, D , 1983, « Languages and language », in *Id , Philosophical Papers*, vol 1, Oxford, Oxford University Press, p 163-188
- LIVET, P , 1993, « Théorie de l'action et conventions », in P Ladrière, P Pharo et L Quéré (eds), *La théorie de l'action Le sujet pratique en débat*, Paris, CNRS Editions, p 291-318
- LOUBSER, J J *et al* , 1976, *Explorations in General Theory in Social Science Essays in Honor of Talcott Parsons*, New York, The Free Press
- ORLÉAN, A , 1989, « Pour une approche cognitive des conventions économiques », *Revue économique*, 40 (2), p 241-272
- PETTIT, P , 1990, « Virtus normativa rational choice perspectives », *Ethics*, 100, p 725-755
- PETTIT, P , 1992, *Normes et choix rationnels*, Conférences à l'EHESS Reprises infra
- POLANYI, K , 1983, *La grande transformation*, Paris, Gallimard
- QUÉRÉ, L , 1986, « Mise en place d'un ordre et mise en ordre des places l'invitation comme événement conversationnel », *Lexique*, 5, p 101-138
- QUÉRÉ, L , 1990, « Opinion l'économie du vraisemblable », *Réseaux*, 43, p 33-58
- QUÉRÉ, L , 1991, « Construction de la relation et coordination de l'action dans la conversation », in B Conein, M de Fornel et L Quéré (eds), *Les formes de la conversation*, vol 2, Paris, CNET, p 253-288
- SCHUTZ, A , 1975, « Some structures of the life-world », in *Id , Collected Papers*, vol 3, La Hague, M Nijhoff, p 116-132
- WITTGENSTEIN, L , 1953, « Philosophical investigations », Oxford, Blackwell