

LA THEORIE DES CONVENTIONS CHEZ LES ECONOMISTES

Alain RALLET

La théorie des conventions chez les économistes se réfère à un courant d'analyse qui s'est présenté comme tel dans un numéro spécial de la Revue Economique en 1989. Ce numéro, intitulé « L'Économie des conventions », venait tout à la fois prolonger des recherches antérieures menées autour du thème des conventions (1) et afficher un programme commun de recherches. Depuis lors, ce programme a fait l'objet de colloques (2) et de séminaires qui ont étendu la sphère d'influence et d'interlocution du courant.

Le courant entretient lui-même une certaine équivoque quant à sa nature. Les termes utilisés inclinent en effet à penser qu'il y aurait une « analyse économique » des conventions ou une « économie » des conventions alors que le programme de recherches questionne explicitement la séparation de l'économie et des autres sciences sociales non pour épouser la vulgate de l'interdisciplinarité mais pour établir les conventions dans leur complexité propre. Convenons du moins avec O. Favereau (3), qu'il y a deux entrées possibles dans le programme de recherches annoncé par le numéro de la Revue Economique

– si l'on part de la théorie économique orthodoxe, « l'économie des conventions, c'est la poursuite du programme de recherches traditionnel de l'individualisme méthodologique en économie (à savoir la question de la coordination des activités économiques) mais avec une hypothèse de rationalité limitée » ,

– si l'on part des autres sciences sociales, « l'économie des conventions, c'est la poursuite du programme de recherches traditionnel de la philosophie politique ou de la sociologie fondamentale (à savoir la question de la coopération entre des sujets doués de raison) mais avec un accent sur la "compréhension" des actions, des textes et des objets, en accord avec le "tournant interprétatif" des sciences sociales »

Comme le souligne O. Favereau, ces approches sont complémentaires tant leurs conclusions et hypothèses respectives se renvoient mutuellement. Leur complémentarité crée un champ de recherches à l'intersection de l'économie et des sciences sociales dont la vocation serait d'occuper une place axiale. Il sera ici principalement question de la première entrée, et de la place et l'impact de la théorie des conventions dans le champ de l'analyse économique.

À cet égard, l'économie des conventions inspire de l'intérêt et de la perplexité.

De l'intérêt pour la tentative de renouveler l'approche économique et, en particulier, de réinvestir des phénomènes et des comportements non ou mal pris en compte par la théorie orthodoxe (néoclassique). On peut ainsi présenter « l'économie des conventions » comme la tentative d'introduire des considérations réputées d'ordre sociologique dans le champ de l'analyse économique. Ce faisant, « l'économie des conventions » se situe dans le camp des économistes décidés à revenir sur la coupure opérée à la fin du XIXe entre économie et sociologie. Cette coupure accoucha en économie d'un formidable outil intellectuel, la théorie de l'équilibre général,

(1) Cf notamment SALAIS et THÉVENOT, 1986

(2) Colloque CREA, Ecole Polytechnique, Paris, 27-28 mars 1991, à paraître dans ORLÉAN, 1993

(3) FAVEREAU, 1993

dont l'apogée se situe dans les années 60 avec le modèle Arrow-Debreu. Cette théorie avait un triple avantage. Sur le plan logique, elle fournissait une démonstration de la mise en cohérence de décisions économiques décentralisées par le seul jeu de marchés concurrentiels « purs et parfaits ». Sur le plan formel, un appareillage mathématique élaboré en garantissait la cohérence formelle tout en lui prêtant un critère de scientificité expurgé de tout jugement de valeur (renvoyé à la sociologie). Sur le plan idéologique, elle fournissait (ou plus exactement était censée fournir) un fondement théorique au libéralisme économique.

Cette construction fut certes ébranlée par le keynésianisme et le marxisme. Mais le keynésianisme finit par être peu ou prou phagocyté par la fameuse synthèse néo-classique tandis que l'extériorité radicale du marxisme ne fit que renforcer la vocation totalisante et fermée sur elle-même de la théorie de l'équilibre général. En vérité, confirmant l'adage selon lequel il n'est de pire ennemi que soi-même, cette théorie est surtout battue en brèche depuis que les deux grandes constructions alternatives, le keynésianisme et le marxisme, ont chacune à leur manière, pour l'heure, rendu les armes. Les grands postulats de base de la théorie de l'équilibre général sont aujourd'hui remis en cause, donnant lieu à de multiples voies de recherche et courants qui se différencient par la plus ou moins grande distance prise à l'égard de ce qui reste la théorie canonique. La caractéristique commune de l'ensemble de ces tentatives est d'avoir à repenser le lien social autrement que sous la forme désincarnée d'un système de prix s'imposant à des agents uniformes sans dimension propre. « L'économie des conventions » est une de ces tentatives. Elle mérite tout notre intérêt

quelles que soient par ailleurs les critiques qu'on peut lui adresser.

L'économie des conventions nourrit par ailleurs un certain sentiment de perplexité chez les économistes.

Bien que les grandes lignes de son programme de recherches soient clairement identifiables, les auteurs et les analyses présentées sont d'une grande diversité. A tel point qu'il est fréquent d'entendre les économistes s'interroger sur la pertinence de ce courant faute de percevoir, sous la diversité des contributions, la nature de l'apport théorique. Cette impression est renforcée par la part importante de la littérature conventionnaliste consacrée à l'interprétation critique de la théorie économique orthodoxe (4) ou à la réécriture dans un langage conventionnaliste de thèses développées antérieurement par d'autres auteurs (5).

De là à traiter l'économie des conventions comme un habile et efficace positionnement marketing au sein de la profession, il n'y a qu'un pas d'autant plus facile à franchir qu'il permet de se soustraire à l'examen des questions posées et des réponses proposées. Telle n'est pas la position ici défendue. Certes, l'économie des conventions résulte pour une large part d'un affichage institutionnel, d'un « faire école » ou, pour reprendre le calembour de Lacan, d'un « effet de colle ». Mais, primo, un tel affichage est nécessaire pour se produire et se faire entendre sur la scène académique. Secundo, cette école concentre une tension conceptuelle qui mérite d'être prise en compte pour son contenu propre d'abord et parce qu'elle participe ensuite de la nécessité éprouvée en cette fin de siècle d'avoir à occuper le vide théorique ouvert par l'épuisement des grandes constructions intellectuelles héritées du siècle précédent. Au demeurant, le

(4) FAVEREAU, 1989.

(5) KEYNES interprété par ORLÉAN, 1989, et SALAIS, 1989, MARX par SALAIS, 1989, et POULAIN, 1992, les théories institutionnalistes par FAVEREAU et THÉVENOT, 1991.

La thèse de POULAIN est que la notion de convention permet d'envisager sous un nouvel angle les problèmes de l'égalisation des taux de profit et du fondement de la hiérarchie des salaires chez MARX. Indépendamment de la valeur de ses arguments, l'article laisse au lecteur une impression, involontaire sans nul doute, d'un « Marx sauvé par les conventions » qui témoigne de la nécessité de conserver le sens des proportions lorsqu'on souhaite interpréter la pensée élaborée et complexe de grands auteurs à l'aide d'une grille qui offre certes des clés et des commodités mais qui est encore floue.

courant de l'économie des conventions n'est pas dupe de ses insuffisances il se présente davantage comme un chantier ouvert, un programme de recherches qu'une alternative théorique constituée

Ces critiques étant écartées, de légitimes interrogations subsistent sur l'objet et les propositions théoriques C'est ce qu'il faut examiner

L'économie des conventions se trouve au cœur de deux grandes questions de l'analyse économique aujourd'hui le rapport de l'individuel et du collectif, d'une part, et la question du temps, d'autre part Ces deux grandes questions imposent à l'économie des conventions de clarifier ses rapports aux autres courants de l'analyse économique La première pose surtout le problème de ses rapports à la théorie standard et à sa version élargie Le débat sur l'individualisme méthodologique en constitue le noyau théorique La seconde pose davantage le problème de ses rapports à d'autres théories concurrentes, la théorie évolutionniste et la théorie de la régulation La dynamique et le rôle de l'histoire en sont les axes théoriques essentiels

Les deux questions sont évidemment liées L'article ne développe que la première L'examen de celle-ci est en effet un préalable à celui de la seconde que nous réservons pour un travail ultérieur

Nous commencerons par situer l'objet théorique qui, au sein de l'analyse économique, occupe l'économie des conventions Nous examinerons ensuite ses propositions théoriques Nous concluons en nous interrogeant sur le statut de l'économie des conventions prolongement critique de la théorie orthodoxe ou théorie alternative ?

L'OBJET THÉORIQUE DE L'ÉCONOMIE DES CONVENTIONS

Qu'est-ce que l'économie des conventions ? Première difficulté le numéro programmatique de la Revue Economique regroupe des économistes d'origine théorique diverse (théorie post-keyné-

sienne du déséquilibre, théorie régulationniste, théorie marxiste) sans compter ceux qui se situent aux frontières de diverses disciplines Le colloque de 1991 étend encore plus la palette puisqu'on y compte des auteurs comme M Aglietta, M Aoki, R Boyer, P David, J Lesourne, C Midler, J-P Ponsard, B Waliser

L'ensemble de ces économistes partage une communauté de vues aucun d'eux ne se satisfait de la théorie néoclassique ni même de ses amendements critiques Cela signifie qu'il faut assumer, à des degrés divers selon les auteurs, la nécessité d'une rupture paradigmatique avec la configuration néoclassique L'effet de coagulation que provoque, au sein de l'analyse économique, une telle convergence nourrit d'évidentes sympathies mais n'assure pas nécessairement une forte unité théorique C'est la raison pour laquelle il importe de distinguer, au milieu de la nébuleuse hétérodoxe, la singularité du propos théorique tenu par les conventionnalistes

Quel est d'abord son objet ?

L'objet

L'économie des conventions traite d'une question qui est, depuis A Smith, une des questions centrales de l'économie politique et qui, depuis la fin du siècle dernier, est devenue sa question constitutive quels sont les mécanismes de coordination par lesquels les agents économiques ajustent leurs décisions dans le cadre d'une économie décentralisée (i.e. non régulée *ex ante* par une autorité centrale) ?

La théorie néoclassique (ou théorie standard [TS] selon l'appellation d'O Favereau) traite cette question sur la base de deux postulats fondateurs

- le marché est introduit comme la forme exclusive de coordination des agents à travers un système de prix qui équilibre simultanément l'ensemble des marchés et assure un optimum parétien à partir d'une distribution donnée des ressources entre les agents (6) ,

- l'agent économique est tout entier in-

(6) A l'optimum la satisfaction d'un agent ne peut être améliorée sans que soit diminuée la satisfaction d'au moins un autre agent

carné dans une raison calculatrice (maximisation sous contrainte d'un objectif) Il n'y a de sujet que d'*homo oeconomicus*

Ces deux postulats en lesquels K Arrow (7) concentre l'essence de la théorie néoclassique n'arrivent au résultat désiré (la démonstration d'un équilibre général qui soit solution optimale du problème de coordination des décisions des agents) que sous des conditions très fortes portant sur

- la nature des marchés conçus sur le modèle des Bourses de valeurs régies par un commissaire-priseur ,

- la rationalité économique dite « substantielle » dans la mesure où la décision ne dépend pas de la procédure qui y a conduit ou encore « illimitée » car l'agent dispose à tout moment des informations et de la capacité de calcul nécessaires à la sélection de la décision optimale (pas d'asymétrie d'information, pas d'incertitude non probabilisable) ,

- l'environnement le cadre institutionnel nécessaire au fonctionnement de l'économie décrite est exogénéisé et supposé exister

La plupart des formes de coordination ne relèvent pas à l'évidence de ce modèle standard D'une part, les marchés existants sont très fortement organisés par des règles impliquant l'intervention d'institutions D'autre part, ils mettent aux prises des agents qui ne sont pas des sujets atomisés mais des organisations, i e des entités économiques qui procèdent en leur sein à des allocations de ressources non régies par un système de prix D'où le cri ingénu poussé dès 1937 par R Coase mais pourquoi y a-t-il donc des organisations si l'ensemble de l'économie peut être décrit comme un système de marchés interdépendants équilibrés par un vecteur de prix qui assure, de manière optimale, la compatibilité des décisions d'agents atomisés ?

R Coase (8) déplore que sa question n'ait pas davantage déstabilisé la théorie standard mais elle a fini par faire son chemin au point de devenir depuis vingt ans une des questions majeures de l'analyse

économique Il s'agit de comprendre comment les agents économiques coordonnent leurs actions au-delà même des formes de coordination marchandes *stricto sensu* (au sens du marché néoclassique) Cela implique

- d'analyser la manière dont les marchés (au sens large d'interactions d'offres et de demandes régulées par un mécanisme de prix) sont organisés pour pouvoir fonctionner et

- d'analyser les interactions non marchandes qui structurent les organisations et leur permettent d'affronter les situations de marché

L'objectif n'est pas tant d'ajouter un nouvel objet – l'organisation – qui serait l'envers symétrique du marché (néoclassique) que de proposer une matrice théorique générale des mécanismes de coordination incluant le marchand et le non-marchand, les prix et les règles, selon des pondérations qui spécifient les formes organisées de ces mécanismes Ainsi peut-on décrire un continuum allant de la coordination par les prix (marché) à la coordination par le principe d'autorité (organisation) en passant par des formes intermédiaires de coordination que la littérature énonce sous les appellations variées de réseau, coopération, alliance

Les enjeux

Un premier enjeu de l'analyse est d'ordre microéconomique L'objectif est à ce niveau de fonder l'existence des formes organisées de l'activité économique et d'en traiter les problèmes (émergence et efficacité relative des différentes formes de coordination, modes d'évolution dynamique, relations entre la participation des agents à l'organisation et leur rémunération) « Organisation » est ici pris dans un sens extensif le caractère « organisé » des relations économiques apparaît dès que les transactions dépassent le cadre du « bargaining contract » (contrat marchand ponctuel) Mais l'enjeu est aussi d'ordre

(7) ARROW, 1974

(8) COASE, 1988

macroéconomique Il s'agit d'expliquer les dysfonctionnements macroéconomiques (le plus important étant le chômage) qui apparaissent comme des effets de composition inintentionnels de comportements individuels Keynes avait déjà souligné la non-transitivité des niveaux micro et macroéconomiques, la meilleure illustration étant le paradoxe de l'épargne (signe d'enrichissement individuel mais facteur dépressif quant à la formation de la demande globale) Mais sa macroéconomie manquait de fondements microéconomiques de nombreux phénomènes macroéconomiques sont chez lui fondés sur des lois générales de comportement (loi psychologique fondamentale, illusion monétaire, rigidité du salaire nominal) qu'on ne peut *a priori* déduire de comportements microéconomiques Introduire des formes de coordination microéconomiques qui échappent au cadre réducteur du marché néoclassique standard permet de fonder l'existence de dysfonctionnements macroéconomiques

On voit donc qu'une approche générale des mécanismes de coordination est aujourd'hui au centre de l'analyse économique Un tel projet parcourt en effet de nombreux courants de l'analyse économique E Brousseau (9) souligne avec raison ce point de convergence en regroupant les recherches portant sur les mécanismes de coordination sous l'ensemble de « théories des contrats » la théorie de l'agence et des incitations, la théorie des coûts de transaction, la théorie des conventions et même la théorie de la régulation en ce qu'elle déclare porter sur la codification des rapports sociaux fondamentaux (Boyer définit ainsi la notion de « forme institu-

tionnelle » dont l'étude s'avère un des objets principaux de cette théorie) (10) L'appellation de « théories des contrats » est toutefois grosse d'ambiguïtés Elle est juste si l'on fait de la notion de « contrats » l'emblème d'un objet de recherche générique l'étude des formes de coordination entre agents Mais la notion de contrat est sévèrement connotée elle est la marque dans le champ de l'analyse économique d'une vision particulière du corps social, la vision contractualiste dominante aux Etats-Unis (11) Le regroupement des recherches sur les mécanismes de coordination sous le nom de « théories des contrats » court ainsi deux risques celui d'étendre indûment la notion au point de lui retirer toute signification, celui d'homogénéiser faussement un champ de recherches qui est traversé d'hypothèses hétérogènes sur la formation des rapports sociaux

Quoi qu'il en soit, qu'apporte la théorie des conventions au regard du programme de recherche des économistes dont nous venons de tracer les grandes lignes ?

LES PROPOSITIONS THÉORIQUES

La manière dont l'économie des conventions affronte l'analyse des mécanismes de coordination peut être située à trois niveaux celui d'une continuation, celui d'une rupture et celui d'un apport

La continuation

Comme le déclare l'introduction du numéro spécial de la *Revue Economique* (12), l'économie des conventions se réclame de l'individualisme méthodologique

(9) BROUSSEAU, 1993

(10) BOYER 1986, p 48

(11) Un exemple de l'effet de cette vision est ce que TIROLE (1989) entend par firme La firme est présentée comme un contrat bilatéral de long terme permettant de réduire l'inefficience du contrat marchand de court terme en présence d'actifs spécifiques ou encore comme un contrat incomplet en situation d'incertitude, c'est-à-dire comme une procédure de régulation (par l'arbitrage ou l'autorité) d'événements contingents imprévus Si cette présentation fournit une réponse à une des questions fondatrices de l'entreprise (pourquoi les activités sont-elles intégrées dans un même ensemble plutôt que distribuées entre des entités distinctes ?), elle fait en revanche l'impasse sur l'autre dimension fondatrice de l'entreprise, à savoir la capacité de commander le travail d'autrui, autrement dit le salariat COASE discute ce point dans son article de 1937 en faisant ressortir que la notion de firme suppose, à la différence du contrat à terme, le pouvoir de diriger le travail (cf son commentaire de KNIGHT)

(12) « Les auteurs du numéro s'accordent sur le fait que la place admise à une convention commune ne doit pas conduire à renoncer aux préceptes de l'individualisme méthodologique les seuls acteurs sont des personnes » *Revue Economique* 1989

qui est, comme on le sait, le précepte méthodologique de la théorie économique orthodoxe. Dans les deux cas, il s'agit bien de partir des comportements individuels pour comprendre la manière dont la socialisation des phénomènes économiques advient. « Poursuivre le programme traditionnel de l'individualisme méthodologique », soutient Favereau (cf. citation *supra*) : on est bien dans l'espace d'une continuation.

On s'interrogera plus loin sur l'intérêt, quant au fond, de cette profession de foi. Quel que soit le jugement porté sur sa validité, nul doute qu'elle incarne la nécessité de maintenir un langage commun, une passerelle avec la théorie orthodoxe. Sous l'individualisme méthodologique, on trouve une thèse plus essentielle qui pourrait s'énoncer ainsi : pour rendre compte d'objets non traités par la théorie économique standard, les économistes ne sont pas contraints d'élaborer une théorie économique alternative. Il s'agit de faire évoluer la théorie économique jusqu'à ce qu'elle rende compte de manière acceptable de ces phénomènes. Bien entendu, l'inflexion peut être importante mais elle ne cesse d'être dans le fil d'une continuation. Citons Favereau (13) : « Il s'agit moins de fonder une théorie économique alternative que de faire évoluer le langage de la théorie économique pour le rendre apte à parler de comportements jusque-là mal traités ».

Il n'est pas sûr que cette thèse soit partagée par tous les conventionnalistes. Admettons que ce soit le cas. On peut l'interpréter de diverses manières. Prudence tactique ? Conviction stratégique ? Ne cachons pas qu'il est difficile d'afficher une rupture dans un milieu aussi contrôlé que celui des économistes sans se faire marginaliser (régulationnistes français, radicaux américains). Gageons que l'économie des conventions souhaite légitimement éviter un tel sort. Mais il n'est pas vrai en même temps qu'il soit possible de construire une théorie en faisant table rase des théories contemporaines. D'où la nécessité de maintenir une interlocution, un fil

commun. L'individualisme méthodologique serait aux économistes conventionnalistes et aux économistes orthodoxes ce que la théorie de la valeur fut à Marx et à Ricardo. La question est de savoir si c'est le bon fil.

La rupture

L'économie des conventions se situe par ailleurs en nette rupture avec les deux postulats de base de la théorie néoclassique standard. O. Favereau en a donné une présentation très claire dans son article de la *Revue Economique* (1989). Il distingue ainsi :

– la théorie standard (TS), qui se définit par l'adhésion aux deux postulats de base : la coordination s'effectue exclusivement au travers de l'interdépendance de marchés walrasiens, la rationalité des agents est illimitée (ou substantielle),

– la théorie standard élargie (TSE), qui adhère au postulat de rationalité substantielle (conséquence : le comportement des agents est toujours identifié au calcul d'une solution optimale) mais prend en compte les phénomènes de coordination « organisationnelle » (autres que la coordination walrasienne). La TSE s'est fortement développée depuis vingt ans, aiguillonnée par le désir de rendre compte de processus de coordination ignorés de la TS : nouvelles théories du marché du travail (théories du salaire d'efficience et des contrats implicites), nouvelles théories de la firme (théorie de l'agence et des incitations, théorie des contrats),

– la théorie non standard (TNS), qui est fondée sur la réfutation des deux postulats de la TS. La rationalité des agents est limitée (information imparfaite ou/et capacité de calcul limitée) et procédurale (dans l'impossibilité d'optimiser *ex ante* le résultat de leur décision, les agents cherchent à mettre en œuvre les procédures qui les conduiront aux décisions les moins mauvaises). Enfin la TNS s'attache de manière privilégiée à l'analyse des phénomènes de coordination organisationnelle. Elle couvre

(13) FAVEREAU, 1993, 1

une vaste gamme de recherches (H A Simon, les institutionnalistes américains (P Doeringer et M Piore), la théorie de la X-inefficiency de H Leibenstein) auxquelles il convient d'ajouter les travaux des auteurs se situant dans la mouvance de l'économie des conventions

L'économie des conventions se situe ainsi délibérément dans le champ d'une rupture radicale. Cette rupture ne lui est pas propre, cependant. Dans le champ ouvert par cette rupture, il convient de préciser sa contribution théorique

L'apport

L'économie des conventions soutient des propositions nouvelles (au regard, précisons-le, des cadres de pensée traditionnels de l'analyse économique) sur les trois plans du précepte méthodologique, de la rationalité et de la nature des formes de coordination

Nous nous concentrerons sur le point le plus important qui est, à notre sens, le premier et passerons rapidement sur les deux derniers

Au plan de la méthodologie, l'idée est de dépasser l'opposition, à bien des égards stérile, de l'individualisme méthodologique et du holisme. Qu'est-ce en effet qu'une convention sinon une dialectique de l'individuel et du collectif « Comme le suggère bien le champ sémantique du terme "convention" qui désigne le dispositif constituant un accord de volontés tout comme son produit, doté d'une force normative obligatoire, la convention doit être appréhendée à la fois comme le résultat d'actions individuelles et comme un cadre contraignant les sujets » (*Revue Economique*, 1989)

La dialectique de l'individuel et du collectif tentée par l'économie des conventions se cherche encore et n'est pas dépourvue d'ambiguïté ni de paradoxe. Mais le projet de l'établir nous semble au cœur de ce courant. Or une telle dialectique est

chose rare en économie. La théorie néo-classique conçoit le collectif comme le reflet transparent d'interactions entre individus homogènes (et pour cela baptisés agents) (14). Les théories holistes comme le marxisme fondent les mécanismes économiques sur le jeu d'entités collectives dont les individus ne sont que les porteurs. Dans les deux cas, l'hypothèse est celle d'un isomorphisme entre l'individu et le collectif : le collectif est l'agent représentatif de l'individu ou l'individu est le porteur et rien que le porteur du collectif.

L'économie des conventions constitue une tentative intéressante d'introduire une dialectique de l'individuel et du collectif au cœur de l'analyse économique. C'est à nos yeux son principal intérêt. L'enjeu est de produire des effets de connaissance, d'éclairer des phénomènes qui ne l'étaient pas ou mal.

Quels sont les éléments de cette dialectique ? Nous en retiendrons trois

- la nature de l'individuel ,
- la convention comme opération de mise en cohérence ,
- la nature du collectif

La nature de l'individuel . le postulat d'hétérogénéité des agents (15)

Cette hypothèse est d'abord une conséquence logique du postulat d'individualisme méthodologique : si la méthode est de partir de l'individu, il en découle une reconnaissance de l'individualité, i.e. de l'hétérogénéité des agents. Paradoxe : l'individualisme méthodologique (version néoclassique) fait du comportement individuel le fondement des phénomènes économiques à l'échelle sociale alors que ce comportement est entièrement normatif, pré-structuré, de telle sorte que le multiple n'est qu'une incarnation anonyme et passive de la totalité (ménage, entreprise). Cet individualisme méthodologique-là est un holisme qui s'ignore : pas un agent ne dévie de ce à quoi l'astreint la structure

(14) Evidemment le réel de la théorie de l'équilibre général est tout autre : on sait que l'ordre collectif qu'il figure n'est nullement transitif aux interactions individuelles puisqu'il présuppose, pour s'établir, une « institution », le commissaire-priseur, dont le fondement est à ce point exogène qu'il est un être fictif.

(15) SALAIS (1989) insiste particulièrement sur ce point

(rudimentaire par ailleurs) L'invocation de l'hypothèse simplificatrice (introduire l'individu mais reconnaître aussi peu d'individus que possible pour que la théorie soit gérable) ne saurait convaincre car la simplification porte sur l'essence même de l'individu, son hétérogénéité Il y a une contradiction logique Introduire l'hétérogénéité des agents permet de la lever

Ensuite l'hétérogénéité des agents apparaît comme une condition nécessaire de l'existence de réels problèmes de coordination Ceux-ci tiennent en effet à ce que des agents sont contraints de coopérer alors qu'ils occupent des places différentes dans la division du travail et que leurs intérêts sont contradictoires La convention se présente comme le processus de résolution de cette contradiction « La convention est une forme qui permet de coordonner des intérêts contradictoires qui relèvent de logiques opposées mais qui ont besoin d'être ensemble pour être satisfaits » (16) La place du conflit et la nature des contradictions qu'il recouvre ont toutefois une place et une importance variables selon les auteurs C'est un point dont la clarification tracerait, vraisemblablement, des lignes de partage au sein des conventionnalistes

La convention comme opération et comme construction relative

A la différence du contrat, qui constitue un accord préalable à l'action (les deux parties doivent s'être entendues pour réaliser l'objet du contrat), la convention est une construction elle est l'opération par laquelle une multiplicité dispersée est mise en cohérence pour pouvoir fonctionner Comme le soulignent les conventionnalistes, la multiplicité ne se dissout pas dans une totalité qui agirait à sa place Les individus ne cessent pas d'exister, leur jeu est simplement ordonné et de ce fait rendu possible Comme résultat, la convention est une structure articulée d'actions individuelles, comme processus, une opération de mise en cohérence de ces actions

La réfutation de l'accord préalable est

une hypothèse importante car elle déplace considérablement le terrain de l'analyse Alors que la problématique néoclassique part de la solution (l'existence d'un équilibre) pour déduire les caractéristiques du problème de coordination (déterminées par les conditions d'équilibre), la problématique conventionnaliste part du problème de coordination (induit par l'hétérogénéité des agents) pour analyser les modalités d'une solution Les questions se déplacent pourquoi les interactions individuelles produisent-elles telle convention et pas telle autre ? Comment se réalise le processus ? Quelle est la stabilité de la convention ? Peut-elle se défaire, sous quels facteurs ?

La convention étant un processus, l'analyse est dès lors centrée sur les problèmes de la constitution, de la durée et de la disparition de la convention L'analyse est donc intrinsèquement dynamique et doit impérativement se tenir sur ce fil Car le risque est grand qu'elle soit édulcorée et réduite à un plat fonctionnalisme telle convention existe parce qu'elle résout tel problème de coordination Le succès de ce courant, i e l'application du terme de « convention » à tous les problèmes économiques et sa transformation en nouveau talisman de l'analyse économique, va inévitablement répandre ce genre d'« explication » Ainsi, avec la fraîcheur naïve dont elle est coutumière, l'analyse économique risque, au travers du concept de convention, de redécouvrir qu'au sein du corps social tout est convention Or le problème n'est pas de savoir que tout est convention, du rapport de travail au marché de l'art, mais ce qu'est une convention, comment elle s'établit, se pérennise ou meurt

La nature du collectif

Cette question concentre la principale difficulté rencontrée par l'économie des conventions Contrairement à l'individualisme méthodologique naïf, la théorie des conventions admet un effet de rétroaction

(16) *Id.*, 213

du collectif, la convention, sur les actions individuelles. La thèse est qu'en l'absence de convention la coordination des agents s'avère impossible. « L'accord entre des individus, même lorsqu'il se limite au contrat d'un échange marchand, n'est pas possible sans un cadre commun, sans une convention constitutive » (*Revue Economique*, 1989). Il faut que préexiste un cadre collectif d'interprétation et de prescription des actions individuelles pour que celles-ci se réalisent de manière à être compatibles. Les conventions ou règles peuvent être alors définies comme des dispositifs cognitifs collectifs (17).

Le problème posé est celui de la nature de la convention. Définit-elle une instance irréductible du collectif ou reste-t-elle malgré tout une instance dérivable des comportements individuels ? Dans la version proposée par D. Lewis, T. Schelling et A. Schotter (18), la seconde option l'emporte. Définie comme une régularité de comportement tacitement acceptée par les individus et prescrivant leur comportement dans des situations définies, la convention est un avatar de la contractualisation ou, pour reprendre, l'expression d'O. Favereau (19), c'est une forme de « contractualisation ex-post », de l'ordre d'une conséquence inintentionnelle de comportements intentionnels (analogue à une solution d'équilibre d'un jeu non coopératif).

L'examen du processus de constitution puis de stabilisation de la convention est à cet égard éclairant. Sachant qu'il y a plusieurs conventions possibles (ou solutions d'équilibre), la sélection de la convention s'opère de manière empirique. Les deux facteurs décisifs sont d'une part les

croyances des agents sur leurs comportements réciproques et, d'autre part, des éléments contingents (faits saillants, réminiscences du passé) auxquels vont s'accrocher les croyances. La pérennité de la convention repose sur l'idée que chacun se conformera à la convention, que chacun croit que les autres se conformeront à la convention, que cette croyance pousse chacun à se conformer à la convention, etc., ce raisonnement étant partagé par tous (hypothèse du *Common Knowledge*).

L'hypothèse de *Common Knowledge* est essentielle en ce qu'elle sous-tend la stabilisation de la convention et donc son existence. Or cette hypothèse n'est rien d'autre que la dissolution du collectif dans la conscience réfléchissante sans limite des individus, ce que J.-P. Dupuy (20) nomme la spécularité infinie des agents (21). Le *Common Knowledge* est, de ce point de vue, « l'apothéose de l'individualisme méthodologique, puisque le collectif est rendu totalement transparent aux individus » (22). J.-P. Dupuy montre l'impasse de cette tentative sur le plan logique mais aussi pour comprendre la formation des conventions. Outre qu'elle constitue une hypothèse très forte (les agents ne doutent jamais du ralliement des autres à la convention), la spécularité infinie des agents ne conduit généralement pas à un ordre stable mais à une indécidabilité radicale (23). Pour rompre cette indécidabilité, il faut bien admettre une opacité collective minimale autour de laquelle s'organise la convergence des comportements individuels et qui constitue un point d'arrêt de la spirale spéculaire. « Ce sont l'extériorité et l'opacité du collectif qui bloquent le jeu spéculaire des identifications mutuelles

(17) FAVEREAU, 1989

(18) LEWIS, 1969, SCHELLING, 1960, SCHOTTER, 1981

(19) *Id*

(20) DUPUY, 1989

(21) « J'appellerai spécularité l'acte mental par lequel un esprit humain se met à la place d'un autre ; et degré de spécularité, dans une situation où cet acte se redouble un nombre donné de fois, le nombre d'emboîtements successifs du type : "je pense que tu penses qu'il pense" moins un. Toute spécularité finie marque un certain degré d'opacité. Une visée de transparence totale se guide sur l'horizon d'une spécularité infinie » DUPUY, 1989, 366

(22) DUPUY, 1989, p. 397

(23) On peut admettre que la spécularité infinie stabilise une convention déjà formée mais elle déstabilise le processus de sa formation.

conflictuelles » (24) Il faut donc bien admettre que le collectif est en excès par rapport à l'interindividuel

On ne voit plus très bien dans ces conditions comment on peut maintenir le précepte de l'individualisme méthodologique ni même à quoi il pourrait bien servir de le maintenir C'est un point sur lequel nous reviendrons dans notre troisième partie

Avant de l'aborder, quelques mots sur la rationalité et les formes de coordination pour souligner aussi l'intérêt de l'économie des conventions sur ces deux points Nous nous permettons de les mentionner brièvement dans la mesure où l'originalité de l'économie des conventions nous semble moins évidente sur ces deux questions D'autres courants ont, en effet, largement défriché le terrain tant au niveau de la rationalité des agents (les béhavioristes) qu'au niveau de la nature non marchande des formes de coordination (les institutionnalistes ou les économistes industriels)

La conception de la rationalité des agents est tout à la fois élargie, contextualisée et relativisée

Elle est élargie dans la mesure où sont pris en compte les phénomènes de représentation et d'apprentissage cognitif dans les procédures de décision et d'interaction des agents (25)

Elle est contextualisée ou « située » les agents ne prennent pas leurs décisions de manière autonome mais en fonction des représentations communes en vigueur, du jugement de convention

Elle est enfin relativisée la raison calculatoire à laquelle est identifiée la rationalité dans la théorie économique standard et dont la théorie des jeux est le dernier avatar ne peut prétendre fonder toutes les

décisions ni rendre compte des conventions effectives passées entre les acteurs Trois raisons principales l'expliquent Primo, l'incertitude radicale rend impossible le calcul optimal et impose des procédures conventionnelles de jugement et de décision fondées sur l'apprentissage Secundo, dès lors qu'on l'étend aux interactions entre agents, le calcul rationnel suppose de leur part une réflexivité infinie peu crédible Tertio, le calcul rationnel n'est pas un instrument de sélection suffisant de la solution aux problèmes de coordination dans la mesure où il conduit généralement à une pluralité de solutions d'équilibre Il faut donc bien admettre non pas l'irrationalité mais une rationalité qui n'est pas fondée sur le calcul optimal Une telle rationalité s'exprime dans des jugements collectifs dont toute la question est de savoir comment ils se forment et comment ils fonctionnent Les conventionnalistes en tirent deux conséquences Première conséquence la norme de rationalité n'est plus définie de manière *a priori* (est rationnel celui qui maximise une fonction objectif) mais comme l'effet rétroactif d'une norme collective sur les comportements individuels dont elle est l'expression (s'avère rationnel tout comportement qui s'est conformé à la convention) Ou encore la décision rationnelle ne fonde plus l'action comme dans la théorie standard (l'agent agit en fonction du calcul d'optimum qu'il a effectué) mais devient dépendante de l'action collective (26) Seconde conséquence l'impossibilité de se représenter l'ordre économique sous la forme d'un système formel déductible de comportements calculatoires privés oblige à réintroduire « ce que l'on nomme d'ordinaire l'histoire » (27)

L'étude de la coexistence des formes

(24) DUPUY, 1989, p 364, ORLÉAN (1989) en donne un exemple avec les marchés financiers dont les arbitrages sont incapables de maîtriser les processus de défiance généralisée qui frappent ces marchés en présence de certains événements La défaillance du marché est comblée par la convention financière dont l'objet est d'empêcher les agents de succomber à la polarisation mimétique qui entraîne les marchés dans de graves dérèglements La convention financière est représentée par les principes d'organisation du système financier Ces principes ont été progressivement élaborés et continuent d'évoluer

(25) FAVEREAU, 1989, ORLEAN, 1989

(26) LIVET et THEVENOT, 1991 D'optimisatrice, la rationalité devient « interprétative » en confrontant les repères proposés par le passé aux éléments proposés par l'action collective en cours pour aboutir à une qualification commune de la situation d'où s'énonce ce qu'est la rationalité

(27) DUPUY, 1989, p 398

marchandes et non marchandes de coordination est le troisième domaine auquel contribue l'économie des conventions. Elle n'est pas le seul courant à en rendre compte (cf. la théorie néo-institutionnelle des coûts de transaction) (28), ou les analyses de la coopération inter-firmes en économie industrielle (29). Elle offre néanmoins des éclairages intéressants sur l'existence de formes de coordination non marchande dans un certain nombre de domaines : monnaie (Orléan), rapport et règles de travail (Reynaud, Salais), qualité des biens (Eymard-Duvernay), services (Gadrey), territoire (Storper) (30).

Au total, l'économie des conventions présente l'intérêt d'introduire une dialectique de l'individuel et du collectif dans l'analyse économique. Les développements sur la rationalité et les formes de coordination non marchandes apportent également des éclairages intéressants mais ils ont été largement précédés par ceux d'autres approches théoriques.

POURQUOI L'INDIVIDUALISME MÉTHODOLOGIQUE ?

La question de l'individualisme méthodologique constitue, au regard de la place de l'économie des conventions au sein de l'analyse économique, une question centrale. Il importe donc d'en discuter le bien-fondé en fonction du programme de recherches de ce courant d'analyse.

Le débat entre holisme et individualisme méthodologique a une telle connotation théologique qu'on hésite à le remettre sur le métier. Il est cependant indispensable de le faire parce que, primo, la principale proposition théorique de l'économie des conventions porte sur ce point et, secundo, le débat est, sous le couvert d'une interrogation méthodologique, un débat de contenu sur l'objet de l'économie.

La non-compatibilité de l'individualisme méthodologique et du programme de recherches de l'économie des conventions

Partons de la question posée plus haut. Si, comme nous en faisons l'hypothèse, le cœur du projet de l'économie des conventions est d'introduire une dialectique de l'individuel et du collectif en économie, pourquoi maintenir le postulat de l'individualisme méthodologique ? Une dialectique de l'individuel et du collectif suppose que chacun des termes soit irréductible à l'autre. Nous avons plus haut souligné que, pour tenir son propos, l'économie des conventions avait besoin d'une instance du collectif qui ne soit pas une simple forme réifiée de l'interindividuel. C'est en effet parce qu'il y a une extériorité et une opacité minimales du collectif, pour reprendre les termes de J-P Dupuy, que la dynamique des interactions individuelles peut converger vers une convention stable. Il faut donc bien admettre « le pouvoir de détermination causale d'objets collectifs » (31).

C'est d'ailleurs ce que font les analyses conventionnalistes lorsqu'elles se penchent sur des objets particuliers : sans parler du cas de la monnaie (32), comment expliquer par exemple que la convention salariale de Ford formulée en 1914 (5 dollars/jour), finisse par devenir une convention sociale, i.e. généralisée aux secteurs dominants de l'économie, sans introduire le processus de socialisation constitué de l'affrontement et du marchandage entre syndicats ouvriers et organisations patronales, d'une part, et de la législation étatique, d'autre part (33) ? Il serait naïf de prétendre expliquer les conventions y compris microéconomiques en faisant l'impasse sur le rôle des agents collectifs et le pouvoir d'imposition de l'Etat.

(28) BROUSSEAU, 1989

(29) TORRE, 1993

(30) ORLEAN, 1989 ; REYNAUD, 1992 ; SALAIS, 1989 et 1991 ; EYMARD-DUVERNAY, 1991 ; GADREY, 1993 ; STORPER, 1994

(31) DUPUY, 1989, 398

(32) AGLIETTA, 1991

(33) BOYER et ORLEAN 1991 b

Les conventionnalistes ont sur ce point une ligne de défense, une double ligne de défense même comme le montre H Defalvard (34). La première consiste à reprendre la position de l'individualisme institutionnaliste de J Agassi (35) : il y a bien des objets collectifs mais on supposera qu'ils n'ont pas, sauf à verser dans le holisme, d'intérêts propres. Il n'y a donc qu'un type de sujet, les individus dont l'action génère des institutions sociales qui se font et se réforment au gré de la volonté des individus. L'institution est donc un produit totalement transparent au regard des individus et, comme telle, démocratiquement manipulable par eux. Les conventionnalistes ne se limitent pas à cette position dans la mesure où il doit exister, aux yeux mêmes des individus, une extériorité minimale de la convention, pour que leurs actions puissent converger vers une solution de coordination. D'où, comme le souligne H Defalvard, l'hésitation des conventionnalistes à adopter l'hypothèse agassienne de transparence totale des objets sociaux : « Les institutions comportent dans leur fondement même une part qui interdit de les réduire aux individus et sans laquelle les individus ne pourraient prendre les institutions comme des données objectives, extérieures à elles-mêmes » (36). Un holisme fonctionnel (la convention prescrit les comportements, condition nécessaire de leur compatibilité) doit compléter l'individualisme méthodologique à la Agassi.

La position méthodologique de l'économie des conventions se présente ainsi comme l'articulation d'un holisme fonctionnel et d'un individualisme morphogénétique. On ne peut donc la réduire à un pur individualisme méthodologique mais le holisme qui est introduit est un simple complément fonctionnel de l'individua-

lisme. Il est le résultat de l'incomplétude collective des comportements individuels dont il assure le bouclage. Tel un miroir aux facettes judicieusement disposées, il comble le point de fuite des interactions individuelles en renvoyant aux individus les signaux nécessaires à leur action collective. De là, à nos yeux, la tentation fonctionnaliste sous-jacente à l'économie des conventions. Cette tentation fonctionnaliste a pour essence de n'admettre le collectif que sous la forme d'une instance fonctionnelle nécessaire au bouclage des interactions individuelles (37).

Maintenir l'irréductibilité des termes de la dialectique de l'individuel et du collectif implique de traiter le collectif autrement. Il convient de le doter d'une existence propre. Cela implique-t-il d'épouser une position holiste ?

H Defalvard (38) le suggère en proposant de substituer un holisme ontologique (un holisme qui aurait sa dimension propre) au holisme fonctionnel. La nature collective des biens dans les économies capitalistes nous y inviterait par opposition à l'individualisme méthodologique, qui suppose une économie d'échange sans bien collectif. Il existe ainsi des structures collectives dont les biens sont les outputs et qui imprègnent les comportements individuels. Ainsi l'appartenance des agents à une équipe (entreprise) fait qu'ils agissent par esprit d'équipe (entreprise) et non pour maximiser leur seule performance sous contrainte. Cet holisme est dit « sophistiqué » au sens, sans doute, où l'accent est porté non sur l'agir du collectif mais sur le marquage des décisions individuelles par l'intérêt collectif. Nous ne voyons pas cependant en quoi cet holisme « sophistiqué » se différencie de l'holisme simple. Le collectif est identifié à une totalité qui subsume les comportements individuels, le

(34) DEFALVARD, 1992

(35) AGASSI, 1973

(36) DEFALVARD, 1992, p. 137

(37) Les conventionnalistes sociologues semblent moins portés au fonctionnalisme dans la mesure où ils ne raisonnent pas comme les économistes sur des règles définies mais s'affrontent au problème interprétatif de la règle. Toute règle donne en effet lieu à des interprétations et, par conséquent, à des conflits interprétatifs qui engagent les agents et leurs actions dans plusieurs bifurcations possibles (sur la confrontation de la théorie conventionnaliste de l'action aux modèles économiques des conventions, voir P. LIVET, 1990).

(38) DEFALVARD, 1992

problème étant de « savoir comment tenir compte de l'impression de la dimension collective sur les conduites individuelles » (39) C'est la vision holiste classique, même si l'on déplace la localisation des effets étudiés

Contrairement à H. Defalvard, nous ne pensons pas que ce qui se cherche d'intéressant dans l'économie des conventions et que nous appelons provisoirement une dialectique du collectif et de l'individuel doit emprunter la voie de cet holisme-là. Pour deux raisons

D'abord parce que la question est aujourd'hui de penser le collectif sans pour autant revenir au structuralisme. Il faut pour cela cesser d'identifier collectif et totalité et plus exactement cesser de penser le collectif à partir d'une totalité présumée. Le collectif n'est pas un donné structurel mais un résultat organisationnel travaillé de l'intérieur par les contradictions qui articulent ses parties. Il est une construction qui, à l'inverse de la structure, est exposée à sa propre précarité. Sous la condition de résoudre les problèmes dont il est le résultat organisationnel, le collectif est un sujet agissant. Car, à la différence de l'individualisme méthodologique, on reconnaîtra qu'il y a des sujets collectifs (ou encore des organisations). Mais ce ne sont pas des sujets structurels qui doivent leur existence à une totalisation fictive. Le collectif est un sujet sous condition (d'avoir traité les problèmes de coordination dont il est une forme organisée de résolution). Réciproquement, l'intervention du sujet collectif face à d'autres sujets collectifs le constitue comme sujet collectif au regard de ses propres éléments constituants. C'est la raison pour laquelle une théorie de l'organisation suppose aujourd'hui de dialectiser l'interne et l'externe. L'organisation n'existe sur la scène externe qu'en ayant résolu ses problèmes internes et, réciproquement, le fait de s'affronter à d'autres organisations la constitue comme une organisation aux yeux de ses propres élé-

ments. C'est dans cet entre-deux que se tient le sujet collectif.

Une seconde raison nous invite à ne pas suivre la voie suggérée par H. Defalvard. Sa formulation reste prisonnière d'une conception isomorphique des niveaux individuel et collectif (cf. la citation ci-dessus). Or l'un des intérêts d'une dialectique de l'individuel et du collectif est de se dégager de cet isomorphisme. Il est vrai que les conduites individuelles sont déterminées par leur appartenance à des structures collectives (institutions, organisations, règles sociales...). Ne revenons pas sur ce point sur Durkheim ou sur Marx. Mais toute la question aujourd'hui est de ne pas se contenter de cette assertion. Les conduites individuelles échappent en même temps et pour partie à leur détermination par la structure (40).

Autrement dit, de même que le collectif est en excès sur l'interindividuel, de même l'individuel est en excès sur la structure. Une dialectique de l'individuel et du collectif implique cette double reconnaissance. Quel en est l'enjeu ? Premièrement d'avoir une théorie non déterministe : la marge de liberté des individus qui se donne dans l'existence de stratégies introduit la possibilité d'obtenir une pluralité de configurations collectives. Deuxièmement d'avoir une théorie dynamique (endogène) : la domination sans faille de la structure entraîne le retour éternel du même (la reproduction de la structure) sauf choc extérieur, la possibilité donnée aux individus de ne pas être les simples porteurs de la structure les constitue comme des agents potentiels de sa transformation en relation avec l'autre source de dynamique, l'affrontement des sujets collectifs.

La question de l'excès de l'individu sur la structure nous apparaît d'autant plus importante et actuelle qu'elle n'est pas davantage résolue par l'individualisme méthodologique que par le holisme. La version de l'individualisme méthodologique présentée par R. Boudon (41) mérite de ce point de vue d'être examinée

(39) *Id.* p. 141

(40) L'hypothèse d'hétérogénéité radicale des agents est de ce point de vue importante

(41) BOUDON, 1985

R Boudon reconnaît que les comportements individuels s'expliquent eux-mêmes par des structures socio-historiques Mais il s'accommode du rôle de ces structures en en faisant des contraintes qui balisent le champ des possibles de l'action individuelle mais ne la déterminent pas (42) Mais si les comportements individuels s'expliquent par les structures sans que celles-ci les déterminent, comment l'individualisme méthodologique explique-t-il l'irréductibilité des comportements individuels aux structures dont ils émanent ? En économie, la théorie standard n'offre aucune réponse puisque l'individualisme méthodologique équivaut à raisonner à partir de comportements individuels entièrement préstructurés L'individualisme méthodologique se trouve en difficulté pour traiter la question qu'il s'est lui-même fixée fonder une explication des formes sociales à partir du rôle des individus

La séparation de l'économie et du social comme fondement de l'individualisme méthodologique

De manière plus générale, la question de l'excès de l'individuel sur le collectif ne peut être pensée par cette méthodologie qui se réclame de l'individu Car l'essence de l'individualisme méthodologique est de ne pas avoir à penser l'individu Toute son opération consiste à se donner un comportement donné de l'individu pour n'avoir à penser ni les déterminants structuraux des comportements individuels, ni *a fortiori* ce par quoi ceux-ci peuvent échapper à ces déterminants Schumpeter l'explique clairement l'individualisme méthodologique n'est pas une doctrine de l'individu (tout comme le holisme n'est pas une doctrine de la société) (43) mais l'effet d'une divi-

sion du travail introduite pour analyser le fait social

Citons-le « Mais cela ne signifie pas que, pour les fins particulières d'un ensemble déterminé de recherches, on ne doive jamais partir du comportement donné d'individus sans examiner les facteurs qui ont formé ce comportement On peut analyser le comportement d'une ménagère sur le marché sans étudier les facteurs qui l'ont formé Des considérations de division du travail entre des disciplines sociales différentes peuvent avoir suggéré de procéder ainsi Cela n'implique pas nécessairement une théorie quelconque sur le thème de la société et de l'individu Dans ce cas, nous parlons d'individualisme méthodologique » (44)

Il apparaît dans ce texte trois propositions sur l'individualisme méthodologique

- il est assigné à l'analyse des effets de comportements donnés ,
- il est inséparable d'une autonomisation de la logique propre des mécanismes économiques ,
- il est l'expression d'une division du travail entre disciplines des sciences sociales

Or l'objet même de l'économie des conventions l'inscrit contre ces propositions puisqu'elle représente une *remise en jeu* de l'étude des comportements au sein de l'analyse économique Les comportements ne sont plus une donnée mais un objet d'étude, l'objet d'étude par excellence Son programme de recherches apparaît dès lors peu compatible avec l'individualisme méthodologique qui repose sur des comportements donnés en vertu d'un principe de division du travail entre l'économie et les autres sciences sociales

Ceci nous amène à une question plus essentielle le programme de recherche de

(42) « Si ces contraintes déterminent le champ du possible, elles ne déterminent pas le champ du réel Elles balisent l'action individuelle mais elles ne doivent pas être conçues comme capables de la déterminer » BOUDON, 1985, 647

(43) Auquel cas l'opposition individualisme méthodologique/holisme nous renverrait immédiatement à une opposition de nature idéologique (ceux qui privilégient l'individu *versus* ceux qui privilégient la société), ce qui en garantirait le caractère irréductible et éternel Notre thèse est au contraire que, n'étant pas fondée sur une fatalité idéologique mais sur une division du travail, l'opposition entre holisme et individualisme méthodologique peut et doit être mise en cause

(44) SCHUMPETER, 1983, p 195

l'économie des conventions n'entre-t-il pas en contradiction avec le maintien de cette division du travail ? Déjà la théorie des conventions rompt elle-même cette division du travail puisqu'elle déclare vouloir réaliser le mariage de l'économie et des sciences cognitives, quoique les préoccupations des conventionnalistes économistes et celles de leurs collègues sociologues ou philosophes restent assez différentes. N'est-elle pas obligée d'aller encore plus loin ? La dialectique de l'individuel et du collectif oblige en effet à situer le comportement individuel au cœur d'un échec complexe de formes sociales de l'action : règles, normes, conventions, organisations, institutions.

Plus on s'éloigne de la relation bilatérale, plus le résultat des actions individuelles apparaît comme l'effet d'une construction sociale. Selon qu'on se situe dans un cadre d'action collective plus ou moins vaste, les objets dans lesquels se cristallisent les relations interindividuelles sont plus ou moins transparents aux individus (45).

P. Livet et L. Thévenot (46) définissent ainsi des « objets de l'action » en fonction du degré collectif de l'action. Les objets personnalisés (savoir-faire individuels par exemple) correspondent à l'action d'un individu relativement à son environnement. L'action commune, i.e. une action collective localisée mettant en relation directe les acteurs, requiert des règles interprétables d'action fondées sur la communauté d'expérience ou de vues des protagonistes, ce que P. Livet et L. Thévenot appellent des objets communs. Enfin l'action ensemble qui se caractérise par la mise en relation d'un nombre indéfini de tiers dans des situations locales différentes suppose l'existence d'objets conventionnels dont les propriétés sont détachées du contexte local de leur mise en jeu (la monnaie par

exemple).

Cet espace de la règle du jeu est toutefois encore très restreint car il décrit uniquement les rapports de l'individu à la convention. Il faut élargir cet espace à celui des relations entre la convention (tacite) et ses formes institutionnelles explicites et historiques (47) (les sujets collectifs : organisations et institutions). On ne voit pas comment l'analyse de cet ensemble structuré de conventions tacites et formelles dans lequel les conduites individuelles s'affrontent à des objets collectifs pourrait reposer sur une stricte séparation de l'économique et du social ou de l'économique et de l'historique, sauf à vouloir construire « une énorme superstructure sur une base étroite et fragile », comme M. Granovetter (48) en fait le reproche aux économistes néo-institutionnalistes dont la tentative est pour lui une forme renouvelée de l'impérialisme économique.

Ainsi, le processus de contextualisation des comportements qu'introduit l'économie des conventions la fait glisser sur une pente qui l'éloigne considérablement de la théorie économique orthodoxe et l'amène au seuil du débat réouvert par des auteurs actuels comme A. Caillé (49) ou M. Granovetter (50) sur la nécessité de revenir sur la division du travail opérée au siècle dernier entre l'ordre économique et l'ordre social. L'individualisme méthodologique dont se réclame l'économie des conventions pourrait bien dans ces conditions n'avoir qu'une vertu totémique : figurer fictivement le maintien d'une filiation devenue inutile avec la théorie économique orthodoxe.

Il semble en tout cas difficile de croire que l'économie des conventions puisse développer son programme de recherches sans se constituer en théorie alternative de la théorie économique orthodoxe.

(45) Voir aussi sur ce point la conclusion du texte de WALISER, 1991.

(46) LIVET et THEVENOT, 1991.

(47) Cf. par exemple l'analyse proposée par AGLIETTA, 1991, des modèles d'institutions monétaires.

(48) GRANOVETTER, 1991.

(49) CAILLÉ, 1982.

(50) GRANOVETTER, 1985 et 1991.

RÉFÉRENCES

- AGASSI, J (1973) « Methodological Individualism » in O'NEILL J, ed, *Modes of Individualism and Collectivism*, Heineman, Londres
- AGLIETTA, M (1991) *Ordre monétaire et banques centrales*, Colloque « L'Economie des conventions », Paris, 27-28 mars 1991
- ARROW, K (1974) *The Limits of Organization*, Norton, New York
- BOUDON, R (1985) « L'individualisme méthodologique », *Encyclopedia Universalis*, Symposium, 644-647
- BOYER, R et ORLEAN, A (1991a) *Why are institutional transitions so difficult ?*, Colloque « L'Economie des conventions », Paris, 27-28 mars 1991
- BOYER, R et ORLEAN, A (1991b) « Les transformations des conventions salariales entre théorie et histoire D'Henry Ford au fordisme », *Revue Economique*, 42 (2), 233-272
- BROUSSEAU, E (1989) « L'approche néo-institutionnelle de l'économie des coûts de transaction », *Revue Française d'Economie*, 4 (4), 123-166
- BROUSSEAU, E (1993) « Les théories des contrats une revue », *Revue d'Economie Politique*, 103 (1), 1-82
- CAILLE, A (1982) « "Embedded" ou "disembedded" ? Contextualité et indépendance des ordres », *Revue du MAUSS* n° 3, 141-150
- COASE, R H (1937) « The nature of the firm », *Economica* Trad « La nature de la firme », *Revue Française d'Economie*, 1987; 133-163
- COASE, R H (1988) *The Firm, the Law and the Market*, The University of Chicago Press, Chicago
(Ce livre a été partiellement traduit dans le n° 54 de *Réseaux*, juillet/août 1992)
- DEFALVARD, H (1992) « Critique de l'individualisme méthodologique revu par l'économie des conventions », *Revue Economique*, 43 (1), 127-143
- DUPUY, J-P (1989) « Convention et common knowledge », *Revue Economique*, 40 (2), 361-400
- EYMARD-DUVERNAY, F (1991) *Coordination par l'entreprise et qualité des biens*, Colloque « L'Economie des Conventions », Paris, 27-28 mars 1991
- FAVEREAU, O (1989) « Marchés internes, marchés externes », *Revue Economique*, 40 (2), 273-328
- FAVEREAU, O (1993) « Théorie de la régulation et économie des conventions canevas pour une confrontation », *Lettre de la Régulation*, n°7, mai 1993, 1-3
- FAVEREAU, O et THEVENOT, L (1991) *Règles, coordination et apprentissage Relecture de trois théories institutionnalistes de l'entreprise (Doeringer et Piore, Williamson, Aoki)*, Colloque de l'Association Charles Gide pour l'Etude de la Pensée Economique, « L'institutionnalisme en question », Marseille, 19-20 septembre 1991
- FRYDMAN, R (1992) « Le territoire de l'économiste Marché et société marchande », *Revue Economique*, 43 (1), 5-30
- GADREY, J (1993) *Les relations et conventions de service*, LAST-CLERSE, Université de Lille 1, 35 p

GRANOVETTER, M (1985) « Economic Action and Social Structure the Problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology*, vol 91 (3), 481-510

GRANOVETTER, M (1991) *Economic Institutions as Social Constructions a Framework for Analysis*, Colloque « L'Economie des Conventions », Paris, 27-28 mars 1991, 20 p

LEWIS, D K (1969) *Convention A Philosophical Study*, Harvard University Press, Cambridge, Mass

LIVET, P (1990) *Théorie de l'action et conventions*, Rapport CREA, Ecole Polytechnique, Paris, 36 p

LIVET, P et THEVENOT, L (1991) *L'Action collective*, Colloque « L'Economie des Conventions », Paris, 27-28 mars 1991

ORLEAN, A (1989) « Pour une approche cognitive des conventions économiques », *Revue Economique*, 40 (2), 255-272

ORLEAN, A (1993) *Analyse économique des conventions*, PUF, Paris

REVUE ECONOMIQUE (1989) *L'Economie des conventions*, 40 (2)

REYNAUD, B (1992) *Le Salaire, la Règle, le Marché*, Ed C Bourgois, Paris

ROSE, J (1990) « Des conventions aux formes institutionnelles éléments pour un débat », *Revue Française d'Economie*, vol 3, 123-151

SALAI, R (1989) « L'analyse économique des conventions de travail », *Revue Economique*, 40 (2), 199-240

SALAI, R (1991) « Flexibilité et conventions du travail une approche », *Economie Appliquée*, n° 2, 5-32

SALAI, R et THEVENOT L, éd, (1986) *Le Travail Marchés, règles, conventions*, INSEE-Economica, Paris

SCHELLING, T (1960) *The Strategy of Conflict*, Harvard University Press, Cambridge, Mass

SCHOTTER, A (1981) *The Economic Theory of Social Institutions*, Cambridge University Press, Cambridge, Mass

SCHUMPETER, J (1983) *Histoire de l'analyse économique*, Gallimard, Paris, tome III

STORPER, M (1994) *The Geography of Conventions Territorial Proximity, Untraded Interdependencies and Economic Development* in RALLET A et TORRE, éd, *Economie Industrielle-Economie Spatiale*, Economica, Paris (à paraître)

TORRE, A (1993) « Interactions techniques et interdépendances hors marché », *Revue Française d'Economie*, n° 3

WALISER, B (1989) *Théorie des jeux et genèse des institutions*, Recherches Economiques de Louvain, 55 (4), 339-364

WALISER, B (1991) *Institutions and Game Theory*, Colloque « L'Economie des Conventions », Paris, 27-28 mars 1991

Une intéressante bibliographie sur l'économie des conventions est proposée par O FAVEREAU dans la *Lettre de la Régulation* n° 7, mai 1993 (CEPREMAP, 140, rue du Chevaleret, 75013 Paris)