

Suquet Jean-Baptiste (2007) "Règle et conventions : l'approche économique, par Olivier Favereau", notes du séminaire Aegis, série thématique 'la règle' du 11 janvier 2007, *Le Libellio d'Aegis*, volume 3, n° 2, printemps, pp. 34-46

Sommaire

1

DOSSIER SPÉCIAL NILS BRUNSSON

Cinquante ans après sa fondation, où en est la théorie des organisations : un bilan pour un débat
N. Brunsson

4

La mécanique de l'espoir vue par Nils Brunsson : réformons pour être (enfin) rationnels
H. Dumez

9

Drucker, Galbraith, Ghoshal : trois visions critiques de l'ethos managérial
M. Marchesnay

18

Pour l'apprentissage de la non-lecture par le chercheur en gestion
H. Laroche

21

MÉTHODOLOGIE

La théorie en sciences sociales et la notion de mécanisme : à propos de *Social Mechanisms*
C. Depeyre & H. Dumez

25

Jeux d'échelles
A. Borzeix

28

Pour une approche stratégique des architectures sectorielles — Séminaire avec M. Jacobides
C. Curchod

34

SÉMINAIRE "RÈGLE"

Règles et conventions : l'approche économique — Séminaire avec O. Favereau
J.-B. Suquet

46

Quelle histoire des règles ? — Séminaire avec P. Napoli
J.-B. Suquet

56

Programme des prochains séminaires AEGIS

Les autres articles de ce numéro & des numéros antérieurs sont téléchargeables à l'adresse :

<http://crg.polytechnique.fr/v2/aegis.html#libellio>

Règles et conventions : l'approche économique

Séminaire AEGIS Série thématique sur la règle.
Intervention de Olivier Favereau, professeur à l'Université Paris X Nanterre
11 janvier 2007

Qu'est-ce qu'une règle ?

Pour situer la question des règles en économie, il faut commencer par quelques précisions. D'une part, une définition. Par règle, on entendra un énoncé prescriptif qui stipule quel comportement est requis, prohibé, ou préféré, dans un contexte déterminé. Exprimé de façon synthétique et en logique formelle : si X (où X est un certain contexte), alors Y (où Y est un comportement interdit, préféré, etc. – déontique plutôt qu'effectif).

Une typologie minimale devrait dégager au moins trois familles de règles pouvant intéresser l'économiste, aussi bien d'ailleurs que le chercheur en sciences sociales. Il y a d'abord les règles juridiques, en faisant une distinction supplémentaire entre celles qui résultent d'une loi et celles qui naissent d'un contrat (fondées sur la puissance publique d'un côté, l'accord des parties de l'autre). Il y a ensuite les règles morales ou éthiques. Il y a enfin les règles culturelles ou conventionnelles, rassemblées souvent sous le label de normes sociales, et dont l'exemple le plus immédiat est fourni par les codes du savoir-vivre. Pour prétendre disposer d'une théorie économique des règles, il faudrait donc, en toute rigueur, se doter d'une théorie de chacune de ces familles de règles.

Quelles théories économiques pour les règles ?

Autre préalable, il faut éviter de considérer « la » théorie économique comme un bloc homogène. Mieux vaut spécifier le type de théorie économique qu'on mobilise. On peut esquisser une cartographie de l'économie théorique moderne, en croisant, dans la tradition de l'individualisme méthodologique, deux types de questionnements : celui de la conception de la rationalité individuelle, et celui des modes de coordination. On obtient quatre figures contemporaines de la théorie économique (Favereau, 1989) :

- la « Théorie Standard », qui combine une rationalité substantielle et la coordination par le seul marché. Elle inclut la théorie de l'équilibre général ;
- la « Théorie Standard Etendue », qui par rapport à la théorie standard, accepte de prendre en compte plusieurs modes de coordination (par exemple l'organisation) ;
- la « Théorie Standard Evolutionniste », qui a pris acte des travaux de Simon sur la rationalité limitée, tout en demeurant dans le cadre du marché, assimilé à un processus de sélection ;
- la « Théorie non-Standard », qui cherche à articuler rationalité limitée et pluralité de mécanismes de coordination. Elle comprend (entre autres) l'économie des conventions.

Les travaux de Williamson et de la « New Institutional Economics » se situent à la frontière entre TSE et TnS.

En introduisant deux autres distinctions, d'une part, entre l'individualisme méthodologique et le holisme méthodologique, d'autre part, de façon classique en philosophie des sciences, entre une logique d'explication (visée instrumentaliste) et une logique de compréhension (qui prend au sérieux les significations que les acteurs donnent à leurs actes), d'autres paradigmes peuvent être positionnés :

- les théories précédentes sont du côté de l'individualisme méthodologique ;
- les modèles structuralistes (d'inspiration marxiste) combinent logique d'explication et holisme méthodologique ;
- d'autres sciences sociales (qu'on appellera « culturalistes ») donnent la priorité à une logique de compréhension, dans une approche holiste.

Ces distinctions, en première approximation, permettent de montrer la complexité et la diversité du paysage théorique, chaque type d'approche étant associé à une certaine conception des règles. Le tableau ci-dessous en propose une synthèse, qui illustre le grand nombre d'approches possibles des règles en économie. On va chercher dans la suite de l'exposé à remettre du mouvement dans ces catégories statiques, tout en se concentrant sur la colonne « contractualiste » : celle-ci occupe en effet une position dominante, et bute aujourd'hui sur des problèmes d'une réelle profondeur, derrière lesquels se cache sans doute l'avenir de la théorie économique des règles....

MODÈLE	Transactionniste	Structuraliste	Culturaliste	Contractualiste	Evolutionniste	Conventionnaliste
FIRME	Mode de transaction alternatif au marché, dans le cas où les coûts de transaction rendent ce dernier inefficace	Lieu de (re) production d'un pouvoir hiérarchique, défini comme la projection d'un rapport global de domination	Encastrement d'un système (formel) d'actions individuelles dans un système (sémantique) de représentations sociales	Nœud de relations contractuelles optimales, pilotées par un mécanisme de gouvernance d'entreprise	Ensemble de compétences clés engagées dans un apprentissage organisationnel procédural, à travers la mutation de routines et de compléments à des actifs spécifiques, en recherche de « cohérence »	Dispositif institutionnel (avec autonomie financière) de conversion de l'apprentissage individuel en apprentissage collectif (et vice versa), confronté de façon inhérente à une critique interne, en termes d'efficacité et d'équité dynamique, en recherche de « justification »
RÈGLE	Régulation directe du comportement par l'autorité : <ul style="list-style-type: none"> • imposée : lois • internalisée : valeurs • consentie : contrats de travail NB : les prix constituent une régulation indirecte	Contraintes liant les groupes dominants et dominés, procédant d'un compromis entre leurs acteurs collectifs, lorsque l'antagonisme des intérêts est provisoirement résolu, grâce à un équilibre des menaces	Normes établissant la légitimité des comportements individuels, grâce à la continuité dans le temps et l'espace des valeurs partagées par une communauté de référence	Terme commode mais fictif pour synthétiser un ensemble de stratégies interdépendantes, choisies librement et automatiquement mises en œuvre, qui offre une solution complète à un problème d'interaction, dans un monde où les acteurs ne coopèrent pas et qui ne leur est pas transparent (asymétrie de l'information)	Routine, c-a-d « capacité à exécuter de façon répétée une performance dans un contexte appris par l'organisation en réponse à une pression sélective », et qui a apaisé les conflits intra-organisationnels	Dispositif collectif cognitif, c-a-d heuristiques utilisées pour coordonner la recherche pragmatique d'une solution à un problème d'interaction, et interprété au moyen d'une représentation « conventionnelle » du collectif correspondant à un fonctionnement satisfaisant de la règle

La découverte des règles en économie : Kenneth Arrow

Il est intéressant, pour débiter, de noter que dans les index de l'immense majorité des ouvrages économiques actuels, on ne trouverait aucune référence aux règles. La raison en est la découverte tardive des règles par les sciences économiques. Jusque dans les années 70, en effet, la théorie économique ne s'intéresse pas aux règles et ne se donne pas les moyens de les penser. Au début de cette décennie de rupture, prédomine la théorie de l'équilibre général, au sein de laquelle les prix de marché sont censés suffire à rendre compte de la coordination économique. Que s'est-il donc passé,

qui entraîna un changement de paradigme ?

En 1971, Kenneth Arrow et Frank Hahn publient *L'analyse générale de la concurrence*. Cet ouvrage, remarquable autant pour ses qualités techniques que pour sa pédagogie, représente l'apogée de la théorie de l'équilibre général. Une critique récurrente met en avant l'irréalisme (l'irénisme) de cette représentation de l'économie. La réponse des auteurs est provocante : Arrow, dans un article intitulé « Limites de la connaissance et analyse économique », et Hahn dans un article au titre Shakespearien « L'hiver de notre mécontentement », dénoncent les incompréhensions quant à la portée réelle de leur travail. Bien loin de faire l'apologie de la théorie libérale, Arrow et Hahn en ont instruit le procès, cherchant à établir, pour la première fois, la liste rigoureuse des conditions à remplir pour que la « Main Invisible » ne soit pas qu'une métaphore. On constate alors que toutes les conditions ne sont pas réunies dans le monde réel : notamment on ne dispose jamais, comme le voudrait la théorie face à l'incertitude de l'avenir, d'un système de marchés complet¹.

Le basculement vers un nouveau paradigme intervient à ce moment là. Arrow poursuit sa réflexion de façon pragmatique : puisque le système des marchés n'est pas suffisant pour rendre compte de la régulation économique, il convient de trouver une explication au fait troublant que malgré la défaillance du marché, les économies modernes ne sont pas vouées au chaos. Quels sont donc les modes de coordination alternatifs, qui s'ajoutent ou se substituent au marché ? Arrow en liste trois :

- les interventions de la puissance publique : les règles de droit étatique, la loi ;
- les relations contractuelles : à l'intérieur des organisations, les relations d'échange sont suspendues au profit des relations d'autorité dans les contrats de travail ;
- les systèmes de valeurs, les codes moraux et éthiques.

Tout ceci se traduit conceptuellement par des règles (on retrouve deux des trois grandes familles de règles définies plus haut), et c'est ainsi qu'elles font leur entrée par la grande porte dans la théorie économique dominante. Au même moment d'ailleurs, Williamson fait paraître *Marchés et Hiérarchies* (1975). A tous les niveaux, l'économie théorique se transforme, dans le sens d'une prise en compte des règles. On se déplace vers ce qu'on pourrait appeler la Théorie Standard Étendue, et de fait, aujourd'hui, le cadre de la Théorie Standard ne mobilise qu'une minorité de spécialistes d'économie mathématique.

Celle-ci reposait sur deux piliers, l'optimisation et le marché. Ce dernier a été sacrifié, tandis que l'optimisation (au moyen d'une rationalité substantielle) a été conservée. Les agents économiques continuent en théorie à se poser les mêmes questions (par ex. quelle voiture vais-je acheter ?) mais tout en se demandant comment ils vont se coordonner (sous-traitance ou non ? quel type de contrat ? etc...). Leur espace de choix a été « étendu ».

Dès lors, l'économie orthodoxe déborde son domaine traditionnel, et peut se proposer de construire une théorie des règles juridiques, des conventions sociales, et même des normes éthiques et morales : voir par exemple, sur ce dernier type de règles, la théorie de la justice de John Rawls, ou la théorie des principes moraux de David Gauthier. La suite de l'exposé s'attachera plus particulièrement aux deux premières catégories de règles.

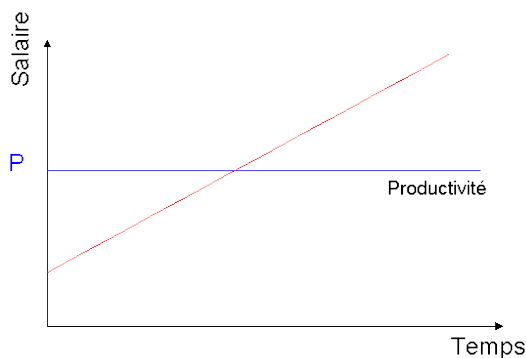
Les règles contractuelles

Pour illustrer le type de réponse qu'on peut apporter à la question introduite en économie par Arrow, sans passer à un niveau d'abstraction trop élevé, on prendra

une règle du monde du travail, manifestement valable dans tous les grands pays industriels. C'est la règle selon laquelle le salaire d'un travailleur n'ayant pas démérité devrait croître avec son ancienneté. Comment doit-on raisonner (je vais suivre la présentation de Lazear, successeur de Becker à Chicago) ? Il faut montrer que cela résulte de choix rationnels, en ce sens que la règle est une adaptation contractuelle rationnelle à un certain contexte informationnel, caractérisé par le fait que non seulement les agents n'ont qu'une information imparfaite mais que celle-ci est inégalement répartie (information asymétrique), ce qui constitue une différence fondamentale entre le monde actuel et celui de Walras. En l'espèce, supposons que la productivité de l'agent est une constante, depuis son entrée dans l'entreprise jusqu'à sa retraite, évaluable à un niveau optimal P^2 , et que la personne n'est pas surveillée en permanence, mais de loin en loin³.

Si l'entreprise continue à payer le salarié au niveau correspondant à sa productivité marginale P , comme le prévoit la théorie classique, le salarié n'est pas dissuadé de « tricher » en baissant volontairement sa productivité (arrivée tardive, paresse, ...). La règle marginaliste de fixation du salaire, valable dans le monde de Walras, peut alors devenir sous-optimale, et faire perdre de l'argent à la firme.

L'adoption d'une nouvelle règle de fixation du salaire (par rapport à l'ancienneté plutôt que par rapport à la productivité) va résoudre le problème. Le salarié, en effet, n'a plus intérêt, dans cette situation, à tricher : en début de carrière, son salaire est inférieur à celui correspondant à sa productivité P , mais il n'a pas intérêt à prendre le risque d'être renvoyé, puisque cela reviendrait pour lui à faire cadeau à l'entreprise de sa dette à son égard. A la fin de sa carrière, lorsque son salaire est supérieur à celui correspondant à sa productivité, il n'a pas non plus intérêt à courir ce risque, dans la mesure où il ne pourrait prétendre au même niveau de salaire en entrant dans une nouvelle entreprise.



L'adoption de la règle de la croissance du salaire en fonction de l'ancienneté s'explique ainsi par l'intérêt de l'entreprise et du salarié. Plus généralement, on dira que les règles contractuelles résultent d'un arrangement optimal entre les deux contractants pour résoudre leurs problèmes informationnels. On retrouve cette approche dans toute la théorie du contrat, mais elle peut s'appliquer à des

cas très variés. Par exemple, Becker a fait une théorie du crime, dans laquelle celui-ci est vu comme un métier qui rentre dans une grille coûts-avantages. La conclusion est d'une grande simplicité : une règle contractuelle ou une règle juridique ne sera suivie que s'il est dans l'intérêt des personnes concernées de la suivre.

On comprend pourquoi (même si on n'en mesure pas immédiatement toutes les conséquences) les économistes s'intéressent aux règles « robustes », c'est-à-dire compatibles avec les incitations : telles qu'il n'entre jamais dans l'intérêt des parties prenantes de les enfreindre. C'est que, dans ce cas, on peut se passer entièrement des institutions et des appareils d'un état de droit. Les individus suivent leur intérêt en suivant les règles en question. Un tel schéma explicatif est très puissant, ouvrant la voie à un espoir d'endogénéisation complète de la coordination dans une société libérale, en dépit de l'incertitude⁴.

Cependant ce projet théorique n'a de sens qu'avec des contrats complets (évoquant tous les états du monde concevables, dans l'avenir), car tout événement non prévu dans le contrat entraînerait des réactions stratégiques, qui mettraient à bas l'édifice contractuel. C'est un problème particulièrement difficile (annoncé ci-dessus), d'abord parce que beaucoup de contrats du monde réel sont manifestement incomplets (par exemple les contrats de travail) et que la théorie est impuissante à en rendre compte, ensuite parce que les événements imprévisibles contredisent le postulat d'une liste fixe et prédéterminée des états de la nature possibles, fondamental pour l'axiomatique de la maximisation de l'espérance mathématique d'utilité.

Le programme de Arrow s'est révélé d'une indiscutable fécondité mais il se heurte désormais à des difficultés probablement infranchissables, car elles procèdent de la nature intrinsèque du dernier pilier de l'économie dominante : la rationalité individuelle. En prétendant ramener tout comportement à la rationalité (et de surcroît à une forme extrême – calculatrice – de celle-ci), on rend inexplicables de nombreux comportements humains, qui pourtant ne semblent pas spécialement irrationnels...

Les conventions

Les règles envisagées jusqu'à présent impliquent un accord de volonté explicite. Mais qu'en est-il des normes sociales ? Nous suivons en effet nombre de règles à l'élaboration desquelles nous n'avons pas participé, et auxquelles nous n'avons donné aucun accord formel. Le travail philosophique de David Lewis sur les conventions, apparemment extérieur à l'économie mais s'appuyant sur la théorie des jeux, permet d'apporter une réponse à ce problème. L'ouvrage est paru en 1969, mais les économistes du courant dominant n'ont pas tardé à voir tout l'intérêt de cette approche, pour l'analyse économique des règles dont l'origine est peu claire et qui semblent « tenir toutes seules »⁵.

Selon Lewis, dans bien des cas de figure (analysables, en théorie des jeux, à travers la notion de « jeux de coordination », qui s'oppose à celle de « jeux de conflit »), les agents sont assez indifférents à la solution retenue, à condition que chacun adopte la même règle. A titre d'exemple, il y a l'adoption d'un langage ou d'une monnaie, ou encore d'une règle commune afin de déterminer lequel des interlocuteurs rappelle l'autre lorsqu'une conversation téléphonique a été interrompue. C'est ce type de règle particulier, complémentaire du type précédent (analysable en termes d'accord de volonté explicite et optimal), que Lewis repère derrière la notion de « convention ».

Lewis montre que l'on est en présence d'une convention lorsque les conditions suivantes sont réunies au sein d'une population donnée :

- tous les agents de cette population agissent conformément à une régularité R ;
- chaque agent croit que les autres agents se conforment à R ;
- les agents partagent les mêmes préférences quant aux diverses combinaisons d'actions possibles ;
- tous les agents préfèrent un conformisme général à R ;
- R n'est pas la seule régularité possible ;
- les conditions précédentes sont dans la population une « connaissance commune ».

Le recours aux conventions, ainsi analysées, permet à l'analyse économique de rendre compte d'un deuxième type de règles, emblématique des normes sociales et culturelles, qui ne procède pas d'un accord a priori mais néanmoins s'appuie exclusivement sur la rationalité des agents. C'est évidemment un tour de force, et, à

nouveau, on ne peut qu'être impressionné par l'ambition de l'économie dominante – assise sur la théorie du choix rationnel- de construire une théorie économique générale des règles (nous avons laissé de côté, faute de place, les règles morales et éthiques). Mais on doit se garder d'oublier que la Roche Tarpéienne est proche du Capitole. L'appui exclusif sur la Théorie du Choix Rationnel (et l'appui exclusif de celle-ci sur une conception calculatoire) devient une faiblesse mortelle en faisant apparaître le problème de l'impossible complétude des règles : car c'est un problème qu'elle ne peut résoudre sans se renier. Quel sera le Arrow des années 2000 qui osera faire pour cette théorie économique de la coordination par les règles ce qu'avait fait son prédécesseur des années 1970 face à la toute puissante théorie de l'équilibre général – rompre l'auto-satisfaction des économistes et reconnaître que le roi est nu ?

Discussion

Question : Le néo-institutionnalisme n'apporterait-il pas un éclairage intéressant dans le cas de la règle de travail étudiée ? On peut penser notamment à la distinction entre règles formelles et informelles formulée par North, comme alternative à la tripartition entre règles sociales, morales et de droit. A propos du modèle exposé concernant la règle fixant le salaire, ne peut-on pas considérer que c'est d'abord un problème d'agence ? Un salaire qui est fixé proportionnellement au travail peut provoquer certains comportements inattendus, dans la mesure où les incitations ne sont pas toujours univoques.

O. Favereau : Vous posez plusieurs questions distinctes. La première : où est le néo-institutionnalisme dans ce schéma ? Parlons d'abord de Williamson. Il a une position très intéressante, ni vraiment orthodoxe, ni vraiment hétérodoxe. Son unité de base est la transaction, et cela le rapproche de l'actuelle micro-économie des contrats. Mais il s'en éloigne de deux façons : d'une part, il a adopté une hypothèse de rationalité limitée. Et bien qu'elle ne joue pas un rôle très fort dans sa théorie, cela permet un dialogue entre les économistes orthodoxes et hétérodoxes. D'autre part, il est critiqué par des économistes mathématiciens (comme Hart), pour avoir des idées excellentes mais non abouties, faute de modèles explicites. Un bon exemple de sa position intermédiaire, est sa très importante contribution au dialogue entre droit et économie. Voilà qui pourrait en faire un hétérodoxe, mais le droit n'est vu que dans l'espace du calcul, comme quelque chose qui affecte les coûts de transaction, ce qui le maintient du côté de l'orthodoxie. L'hétérodoxie consisterait ici à abjurer *l'homo oeconomicus* calculatoire, dans la mesure où le droit est un art d'interprétation, et où « interpréter » est une capacité cognitive radicalement distincte de « calculer ».

Venons-en à la deuxième question, à propos de North. Il me semble que les distinctions que j'ai proposées intègrent les distinctions proposées par North. Un point intéressant est que, selon lui, les règles informelles sont beaucoup plus difficiles à faire changer que les règles formelles. Il donne cependant l'impression qu'il y a d'un côté les règles formelles, et de l'autre les règles informelles (à certains égards, cela se retrouve dans le contraste entre les contrats et les conventions). Je pense au contraire qu'il y a de l'informel absolument décisif dans le formel. Du fait de l'incomplétude des règles formelles, toutes les règles formelles sont « complétées » (on devrait dire « habitées ») par quelque chose d'informel, correspondant à la représentation du collectif associé au fonctionnement satisfaisant des règles formelles considérées, et permettant leur interprétation. C'est cette représentation qu'introduit le programme de recherches de l'économie des conventions (Favereau, 1999), et qui la différencie fortement de l'approche dominante (Arrow, Lewis). Prenons un exemple en droit constitutionnel (donc à propos d'un ensemble de règles éminemment formelles !) : l'article 13 de la constitution de la V^{ème} République. « le Président de la République

signe les ordonnances [et les décrets] délibérés en Conseil des Ministres. ». Cette phrase est parfaitement claire - jusqu'au jour où Jacques Chirac arrive devant François Mitterrand et où l'on découvre que la règle n'est pas claire. Elle requiert une interprétation : Le Président doit-il signer ces ordonnances ? cela dépend de quelque chose d'informel, la conception que l'on se fait de la V^{ème} République. Un grand constitutionnaliste, Pierre Avril, a écrit justement un livre intitulé : *les conventions de la constitution*.

Question : Oui mais c'est exactement ce que disait North. La loi doit aussi être interprétée au moyen de contraintes informelles, qui sont plus difficiles à faire changer parce qu'elles sont plus profondes que les règles formelles. On va dans ce cas se poser une question qui renvoie à la culture, etc... Pour la modélisation, ce type d'exemple fonctionne bien mieux sur un droit de type anglo-saxon, qui n'est pas autant formalisé que les droits français par exemple. Dans ce cas, la distinction est beaucoup plus nette entre règles informelles et règles formelles. Par contre, en France par exemple, il y a la constitution, les coutumes, etc... C'est très hiérarchisé. Dans ce cas, on a du mal à se rendre compte de quoi on parle, d'où l'importance de faire la distinction entre règle écrite et orale.

O. Favereau : Si North pense vraiment qu'il n'y a pas de règle complètement formelle, une grande partie de mon objection tombe. Je me plaçais, quant à moi, dans le cadre d'un droit plutôt continental, mais, contrairement à ce que vous suggérez, je pourrais dire des choses similaires pour les pays de « *common law* »... J'ai été très intéressé par l'approche « interprétative » de Dworkin. Je pense en particulier au texte qu'il a consacré à la question : « Le droit est-il un système de règles ? » Il montre que le Droit ne consiste pas seulement en règles, en réfléchissant sur les cas difficiles (*hard cases*), où il y a contradiction entre les règles formelles, ou une absence de règle formelle... Dans ces cas, les juges américains vont chercher un « principe ». Il cite le cas d'un petit-fils qui avait assassiné sa grand-mère et dont on se demandait s'il pouvait bénéficier de son héritage. La Cour Suprême a jugé qu'aucune règle ne pouvait s'appliquer, et elle a mobilisé un principe moral selon lequel « nul ne doit profiter du mal qu'il fait ». Le condamné n'a pas hérité. Le point que je soulevais n'est donc pas lié à la différence entre *common law* et droit codifié.

Question : Pouvez-vous rappeler ce qu'est le néo-institutionnalisme en économie ?

O. Favereau : La façon la plus précise et restrictive de le définir, c'est « l'approche en termes de coûts de transaction ». L'article de Coase « la nature de la firme » marque la naissance de ce courant, développé ensuite par Williamson et North. L'analyse de la coordination passe par des formes institutionnelles, choisies parce qu'elles minimisent les coûts de transaction. Coase se pose la question : « Pourquoi y a-t-il des firmes ? » (En 1937 ! ce qui en dit long sur le mode de fonctionnement de notre profession...). Si l'on regarde à l'intérieur d'une firme, les modifications de tâches des salariés ne résultent pas d'une modification préalable de leurs salaires, mais de l'autorité de leur employeur. Au fond il y a suspension du système des prix ! Pourquoi ? Dès lors que les agents économiques sont supposés rationnels, il doit y avoir une bonne raison, et celle-ci ne peut être que l'existence de coûts de fonctionnement de l'institution marchande. C'est ainsi que les coûts de transaction sont entrés dans l'analyse économique, pour expliquer le choix entre deux modes de coordination : le marché, l'organisation hiérarchique.

Question : Dans l'exposé, ce que je trouve très intéressant, c'est la dynamique de la théorie des règles en économie, mais il manque une dynamique des règles en elles-mêmes. Si on ne retient pas un principe de performance pour les règles, quel autre critère peut-on retenir pour expliquer le choix des règles ? Et pour les conventions, de même, on n'a pas une compréhension dynamique. North trouve un optimum en minimisant les coûts de transaction, sauf à être moins performant et à limiter les échanges. D'où ma question générale : si on n'entre pas dans le débat de l'efficacité économique des règles, comment

peut-on faire ? En ce qui concerne la modélisation de l'évolution du salaire, il me semble qu'il pourrait y avoir intérêt à introduire d'autres hypothèses. Par exemple, si le salarié est rationnel à $t=0$, il doit avoir une préférence pour ce qu'il gagne tout de suite, pour le présent par rapport au futur. Dans ce cas, la distribution serait alors plus complexe...

O. Favereau : Je commence par la dernière question. Vous avez raison, je n'ai pas souligné que, sur le schéma, les deux surfaces (les deux intégrales) de rémunération et de productivité doivent être égales, et l'on tient compte de l'actualisation. Je n'ai pas souligné non plus que dans le modèle mathématique, il faut considérer également la possibilité de triche de la firme, et pas seulement celle du salarié – elle sera neutralisée par un effet de réputation au niveau de la firme.

La question sur la dynamique. Effectivement, quand on est dans une logique où les gens sont hyper-rationnels, la vie contractuelle consiste à appliquer un schéma préétabli (à partir des anticipations du futur par les agents). Il n'y a aucune dynamique, parce qu'il n'y a pas d'imprévu : tous les états du monde possibles ont été prévus (ce qui ne veut pas dire qu'on sait à l'avance celui qui va se réaliser ; on sait seulement parmi quels scénarios la nature va choisir), ce qui est non seulement irréaliste, mais inintéressant. C'était le sens de ma critique : cette théorie est incapable de penser l'incomplétude. Or c'est avec l'incomplétude qu'apparaît la dynamique.

L'incomplétude (qui pourrait être regardée, du point de vue de l'économie orthodoxe, comme une pure et simple imperfection) a son « bon côté », c'est l'apprentissage. Si j'avais disposé de plus de temps, pour aborder des thèmes non standard, j'aurais présenté des modèles théoriques qui lient règle et apprentissage. Et dans ce cas, j'aurais une approche toute autre des règles, comme repères dans un processus d'apprentissage, et j'aurais mobilisé par exemple les travaux d'Argyris sur l'apprentissage collectif, qui proposent une vraie dynamique des règles (Favereau, 2004). Il n'y a pas d'apprentissage dans la Théorie Standard Etendue, tout au plus un processus bayésien avec actualisation des distributions de probabilités.

Chez Williamson, et encore plus chez North, le bilan est moins négatif. Williamson ne croit pas à la complétude, puisqu'il suppose la rationalité limitée. Sa démarche à nouveau reste à mi-chemin. D'un côté, on ne peut pas tout prévoir, de l'autre on sait qu'on ne peut pas tout prévoir. Dès lors les agents économiques vont mettre en place des « structures de gouvernance », i.e. des schémas prévus *ex ante* pour gérer *ex post* les problèmes d'exécution des contrats qui ne manqueront pas de survenir. Les agents vont choisir la structure qui minimise les coûts de transaction, et du coup, on retombe dans une logique statique, appuyée sur un postulat d'efficacité. Douglas North se dégage quelque peu de ce piège, en admettant que l'on puisse travailler sur les formes institutionnelles pour les rendre plus efficaces. Mais tout cela reste bien timide. Je suis plus intéressé par les démarches qui analysent immédiatement les organisations en termes de dynamiques d'apprentissage collectif.

Dernier point, l'efficacité. C'est une très bonne remarque. En économie du travail, on a en ce moment un débat très soutenu avec des économistes anglo-saxons qui nous disent que le droit français du travail est trop rigide, que notre droit du licenciement est inefficace dans la mesure où il empêche l'embauche. Premier élément de réponse à cette question de l'efficacité économique d'une règle de droit : il est surprenant de limiter ce que l'on attend d'une règle de droit à un principe d'efficacité. La justice ne constituerait-elle pas un autre principe, à faire rentrer en ligne de compte, y compris pour l'analyse économique ?

Deuxièmement, il ne faut pas croire qu'il est possible d'avoir une notion absolument

neutre de l'efficacité, indépendante de tout jugement de valeur ou cadre théorique. Piore et Doeringer, dans leur ouvrage sur « les marchés internes du travail » en 1971 et Doeringer dans un article ultérieur en 1986 proposent une relecture théorique, en termes d'efficacité, des règles de gestion des ressources humaines, qui reviennent finalement plus ou moins à protéger les salariés internes de la concurrence des chômeurs à l'extérieur. Dénoncer cette rente de situation comme étant une perte d'efficacité est trivialement vrai si l'on prend comme référence l'efficacité marchande.

Mais si les salariés sont sensibles au fait qu'ils ne sont pas considérés comme interchangeables, ils peuvent en retour s'impliquer personnellement dans l'entreprise – notamment en mettant au service de l'entreprise ce qu'ils ont de plus personnel, leur capacité d'apprentissage. La non-concurrence devient source d'apprentissage collectif, en se traduisant par une amélioration de la productivité. L'inefficacité marchande a été commuée en efficacité organisationnelle. La conclusion est qu'il n'y a pas une unique acception de l'efficacité. Et cela vaut aussi pour les règles de droit...

Question : Quel peut être l'impact de la théorie économique et de ce langage (optimisation...) sur les acteurs qui y ont recours ? Comment les acteurs appliquent ou non ce modèle standard, et se mettent dans des situations d'échec, ou au contraire, en suivant ces modèles, contribuent à créer une réalité conforme à ces modèles ?

O. Favereau : C'est l'argument de Michel Callon, un argument qui donne à réfléchir. A force d'avoir été formé à l'optimisation, effectivement, on voit de l'optimisation partout, et jusqu'à un certain point, il peut y avoir de l'optimisation partout. Cela fonctionne plus ou moins bien suivant les secteurs. Il semble qu'il y ait une grande affinité entre rationalité optimisatrice et mécanisme de marché, ce qui fait qu'en finance de marché, on peut voir des progrès dans la compréhension du monde réel grâce à l'application des théories classiques.

Ce que l'on doit reprocher à l'optimisation, c'est moins l'optimisation en elle-même que l'utilisation qu'on en fait, sans préciser les hypothèses sous-jacentes qui permettent son utilisation. Face à des problèmes simples (la comparaison de deux tablettes de chocolat de prix différent et de même qualité), rationalité limitée et rationalité optimisatrice conduiront au même choix. Mais quand les problèmes deviennent extrêmement complexes, elles déboucheront sur des décisions différentes. Et dans ce cas l'économiste peut commettre de graves erreurs de prévision, en modélisant des agents économiques optimisateurs.

Ainsi, dans le domaine des ressources humaines, les praticiens savent très bien que ce n'est pas un bon management, que de tout ramener à des incitations monétaires. Des psychologues expérimentaux ont même montré des effets d'incitation inversés. Proposer à un salarié de passer d'une tâche A à B, en ne mentionnant qu'un gain de salaire, provoque l'anticipation par le salarié qu'il s'agit d'une tâche déplaisante.

Il y a donc urgence à travailler sur des théories plus réalistes – y compris du point de vue de l'efficacité. Je serai donc moins bienveillant que Michel Callon, à l'égard de l'orthodoxie, fidèle en cela à la tradition Keynésienne.

Question : Une question sur la théorie standard, et sur la façon de l'améliorer. Il y a dans cette théorie un paradoxe d'action collective : ce n'est pas parce que tous les individus ont intérêt à suivre la règle qu'elle se crée. Et une deuxième question, à propos du livre de Collins, qui considère que les contrats sont tous relationnels. Les gens sont capables de renoncer à un avantage matériel immédiat, mais font un arbitrage en faveur de la relation. Ils savent qu'ils perdent, mais maintiennent tout de même le contrat pour conserver la relation. Est-ce que la théorie classique peut le prendre en compte ?

O. Favereau : Sur l'action collective, de grands économistes, issus de la tradition de

l'individualisme méthodologique, ont montré cette impossibilité de créer un collectif : Arrow (et son théorème d'impossibilité), Olson (et la logique de l'action collective)... Mais de façon surprenante, ça ne pose pas de problème majeur à mes collègues orthodoxes. Prenons l'ouvrage de Pierre Cahuc (1991), c'est très net. Au premier chapitre, il mentionne l'impossibilité, à la suite d'Olson, de partir des préférences individuelles pour expliquer l'existence des syndicats. Et dès le deuxième chapitre, il fait du syndicat un individu, et on supprime ainsi le problème : il maximise l'espérance mathématique du syndiqué moyen, etc...

De même, en micro-économie, on considère l'entreprise comme un agent individuel. Et pourtant, méthodologiquement, cela revient à traiter un collectif comme un individu, c'est-à-dire à faire du holisme méthodologique ! L'individualisme méthodologique standard est ainsi à sa façon holiste. Pourquoi les économistes orthodoxes ne s'en formalisent-ils pas ? Je n'ai pas de réponse, sinon que cela fait probablement partie de l'orthodoxie, cette espèce de robustesse, quasi religieuse, de ne pas voir les contradictions internes ni les réfutations empiriques du monde pensé par rapport au monde extérieur.

Sur le deuxième point : opposer un intérêt de court terme et un intérêt de long terme. C'est très intéressant, car c'est peut-être une des voies de sortie, par le haut, de l'opposition entre orthodoxie et non orthodoxie. Dans cette approche, non seulement *l'homo oeconomicus* ne fait que des calculs, mais il calcule coûts et avantages de ses décisions comme s'il n'y avait qu'une seule façon de les calculer. Au fond, la théorie standard fait comme si l'identité des agents économique était fixe et définie uniquement au niveau individuel.

Or il y a une théorie en psychologie sociale expérimentale, la théorie de l'identité sociale de Tajfel et Turner, qui montre qu'on peut se définir de plusieurs façons : en tant qu'individu (pour acheter une voiture, par exemple), mais aussi comme membre d'un collectif (d'une communauté, d'une famille, etc..), ou encore comme membre de l'espèce humaine, au-delà de toutes les appartenances collectives.

Je pense que ce cadre théorique permet de faire droit à certaines objections hétérodoxes tout en conservant ce qu'il y a de légitime dans la théorie classique. En effet, je ne vais pas définir mes intérêts et préférences de la même façon, selon que je me définis de façon individuelle ou comme membre d'une communauté. Typiquement, ce que vous dites sur l'opposition entre intérêt de long terme et de court terme, c'est le moment où un individu hésite entre deux façons de se définir.

Question : Est-ce qu'il y a des tentatives en économie pour modéliser en ce sens ?

O. Favereau : Je vais évoquer deux noms très connus. Tout d'abord, Gary Becker, un théoricien du capital humain et de l'économie du crime. C'est un virtuose de l'optimisation, qui va chercher à adapter la théorie standard, sans se préoccuper de justification axiomatique. Il va ajouter, sans la moindre gêne, des arguments du type « capital social » dans sa fonction d'utilité pour expliquer l'optimisation, mais il ne se pose pas de question sur la compatibilité logique des variables qu'il utilise. Il amende l'économie orthodoxe par « bricolage ».

Le deuxième nom est : Akerlof, autre prix Nobel, qui travaille en ce moment sur l'impact des questions d'identité sociale sur la rationalité. A la différence de Becker, il montre une véritable curiosité pour les théories développées par les autres disciplines étudiées, et cela donne des modèles plus subtils, moins impérialistes, plus « décalés ». Néanmoins, on reste un peu perplexe devant la naïveté des élaborations mathématiques – nécessaires cependant pour être entendu par la profession...

Question : Qu'est-ce que peut être un « homo oeconomicus revu et corrigé par l'économie

des conventions » ?

O. Favereau : Deux éléments en sont constitutifs. D'une part, il fait des calculs bien sûr, mais pas seulement. Il a une capacité cognitive supplémentaire, qui lui sert à s'orienter dans le monde social, et à produire les interprétations indispensables en situation d'incertitude. Cet individu est donc doté de compétences sémantique et pragmatique que ne lui reconnaît pas la théorie classique : sa rationalité est interprétative, et pas seulement calculatoire. D'autre part, son identité n'est plus stable, elle est variable. Il y a une hiérarchie de « moi », telle qu'on a pu l'esquisser auparavant, qui permet de faire entrer d'abord le jugement collectif, ensuite le jugement moral, à l'intérieur de l'analyse économique. La théorie économique classique croit pouvoir penser la coordination dans un univers excluant tout système de valeurs. C'est une contrainte méthodologique artificielle, du moins si l'on s'intéresse au monde réel, et si l'on ne se contente pas de faire des mathématiques appliquées...

Question : Est-ce que la collaboration avec Thévenot a fait avancer votre propre pensée de l'économie, puisque la morale fait partie de son horizon ?

O. Favereau : Sur un point décisif. On ne peut pas séparer l'axe des valeurs de celui des coordinations. C'est un choix délibéré en économie, à partir des années 30, de laisser les valeurs en dehors de l'analyse économique. Ce que je dois à Thévenot et à Boltanski, c'est de dire, en tant qu'économiste, qu'on ne peut pas réfléchir sur la coordination sans faire une place à des questions de valeurs (et notamment de justice...). A la suite de Philippe Corcuff résumant l'ouvrage de Boltanski et Thévenot, on peut dire la chose suivante : en toute généralité, il n'y a pas de coordination des comportements sans coordination des jugements sur les comportements.

Question : Une autre question : quelle place y a-t-il dans votre réflexion sur les concepts de règles, pour la régulation ? Quelle distinction faites-vous entre règle et régulation ?

O. Favereau : Il y a plusieurs sens possibles à « régulation ». Pour les économistes, il s'agit de s'intéresser avant tout à la régulation d'un système, au sens de la théorie des systèmes. C'est ce sens qui est mobilisé par l'approche de la régulation, développée par Michel Aglietta et Robert Boyer. Pour les sociologues, conformes en cela à l'acception anglo-saxonne du mot, il s'agit de réfléchir à la production des règles. C'est ce sens qui est mobilisé par la théorie de la régulation sociale de Jean-Daniel Reynaud. La distinction et la mise en évidence des interactions entre régulation de contrôle et régulation autonome, qu'il propose dans son modèle, sont extrêmement précieuses, et j'ai beaucoup travaillé à rapprocher son modèle de l'économie des conventions. C'est une théorie du pouvoir, mais qui intègre le fait que les gens vont résister, à la fois par principe et pour des raisons d'efficacité : les règles de contrôle, issues d'en haut, ne sont pas efficaces, car ce sont les gens d'en bas qui savent comment faire. On a alors deux puissances de création de règles dans les organisations, et l'approche est immédiatement dynamique.

Question : Je reviens sur la question de l'homo oeconomicus. Vous ne semblez pas vouloir emprunter la même voie que Becker, en ajoutant des variables, relative à l'identité sociale par exemple, au modèle classique... Est-ce que vous avez renoncé à inclure les modèles psychologiques dans des courbes d'utilité ? Ou est-ce que vous pensez que cette voie ne doit pas être suivie ?

O. Favereau : Je dois reconnaître que je n'ai pas encore trouvé (chez qui que ce soit) la bonne façon de modifier les outils mathématiques. L'utilisation qui en est faite par Becker, sinon par Akerlof, gâche un peu cette idée d'une hiérarchie de niveaux d'identité, en mettant toutes les variables au même niveau.

De plus, savoir que ce qu'il fait n'a aucun sens du point de vue de l'axiomatique de la théorie de la décision, annule presque le plaisir que l'on a toujours à manipuler des modèles ingénieux. Du point de vue de la logique formelle, quand Becker met côte à côte des variables comme d'un côté le temps de loisir et le salaire mensuel, et de l'autre, le capital social ou l'identité sociale, il commet une erreur de catégorisation. Les variables traditionnelles, dont la mesure quantitative est naturelle, relèvent d'une logique extensionnelle, tandis que les variables impliquant des jugements sur des collectifs requièrent une logique plus forte, dite intensionnelle. Tant qu'on n'aura pas trouvé des outils de modélisation appropriés, le champ sera accaparé par ces approches réductrices, mais tellement familières.

Question : C'est le rapport au réel qui est difficile à saisir. Quel est le principe de réalité dans lequel se forge l'économie ?

O. Favereau : Je répondrai pour les orthodoxes. Le contact avec la réalité passe pour eux soit par des raisonnements très qualitatifs, des idées très générales (confirmation d'une philosophie individualiste) soit par de l'économétrie. Mais il leur manquera toujours le travail sur un cas, comme c'est la règle dans les autres sciences humaines et sociales, où l'on pratique une méthodologie compréhensive. Peut-être que le recours de plus en plus important à l'économie expérimentale va contribuer à faire évoluer la situation. Les économistes expérimentaux sont schizophrènes pour le moment, et interprètent encore leurs cas avec les outils théoriques standard. Mais ils vont devoir bientôt partir à la recherche des outils théoriques qui puissent rendre compte de leurs résultats, autrement que comme déviation par rapport à la théorie orthodoxe. Et si la rencontre se fait avec les théories hétérodoxes, alors toutes les conditions seront remplies pour une révolution scientifique, dans le plus pur sens Kuhnien....

Références

- Akerlof George & Kranton Rachel (2005), "Identity and the economics of organizations" *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 19, n°1, pp. 9-32
- Arrow Kenneth (1974), "Limited knowledge and economic analysis", *American Economic Review*, March, pp. 1-10
- Arrow Kenneth & Hahn Frank (1971), *General Competitive Analysis*, San Francisco, Holden-Day.
- Avril Pierre (1997), *Les conventions de la constitution : normes non écrites du droit politique*, Paris, PUF
- Becker Gary & Murphy Kevin (2000), *Social economics*, Cambridge (Mass), Harvard University Press
- Becker Howard (1992), *Les mondes de l'art*, Paris, Flammarion
- Cahuc Pierre (1991), *Les négociations salariales, des fondements microéconomiques aux implications macroéconomiques*, Paris, Economica
- Corcuff Philippe (1995), *Les nouvelles sociologies*, Paris, Nathan
- Coase Ronald (1937), "The Nature of the Firm", *Economica*, Vol. 4 n°16, pp. 386-405
- Doeringer Peter B. & Piore Michaël J. (1971), *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*, Lexington (Mass), DC Heath
- Doeringer Peter B. (1986), "Internal labor markets and non competing groups", *American Economic Review*, May, pp. 48-52

- Dworkin Ronald (1977), *Taking rights seriously*, Cambridge (Mass), Harvard University Press
- Favereau Olivier (1989), « marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, Vol. 40, n°2, pp. 273-328
- Favereau Olivier (1999), « Salaire, emploi et économie des conventions », *Cahiers d'économie politique*, n°34, pp.163-194
- Favereau Olivier (2004), « Règle, organisation et apprentissage collectif » in Orléan André (éd.), *Analyse économique des conventions*, Paris, PUF, pp. 137-161
- Hahn Frank (1973), "The Winter of Our Discontent", *Economica*, Vol. 40, n°159, pp. 322-330
- Lazear Edward (1979), "Why is there mandatory retirement ?", *Journal of Political Economy*, December, pp. 1261-1284
- Lewis David (1969), *Convention: a philosophical study*, Cambridge (Mass) Harvard University Press
- North Douglas (1990), *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge, Cambridge University Press
- Pavel Thomas (1988), *Univers de la fiction*, Paris, Seuil
- Tajfel Henri & Turner J. C. (1986), "The Social Identity Theory of Intergroup Behavior" in Worchel S. & Austin W. (dir.), *Psychology of Intergroup Relations*, pp. 7-24, Chicago, Nelson-Hall
- Williamson Olivier (1975), *Markets and Hierarchies*, NY, Free Press ■

Notes prises par **Jean-Baptiste Suquet**
 PREG — CNRS / École Polytechnique

1. Un système de marchés sera dit complet s'il permet de se couvrir contre tous les événements futurs concevables.
2. Cela ne correspond évidemment pas au cas le plus fréquent, où la productivité de l'agent est croissante, du fait de son expérience ou de sa compétence, mais cela est explicable dans le cadre de la théorie orthodoxe. La difficulté est de montrer que, même dans le cas où la productivité du salarié ne croît pas, l'entreprise a intérêt à faire croître le salaire avec l'ancienneté.
3. La tentation est alors forte de travailler moins intensément que le niveau attendu de productivité, au risque d'être renvoyé, en cas de « tricherie » constatée (un niveau de productivité inférieur).
4. Selon l'axiomatique de la théorie de la décision, les agents économiques réduisent cette incertitude à des probabilités numériques (subjectives), qui rendent possible la maximisation de l'espérance mathématique de leur utilité.
5. Cette approche a été reprise aussi dans la sociologie des « mondes de l'art » de Howard Becker, et la théorie de la fiction romanesque de Thomas Pavel. Cette reprise repose sur un certain malentendu, les hypothèses techniques de David Lewis n'ayant sans doute pas été appréciées à leur juste valeur (cf les critiques de Lewis dans le n° spécial de la *Revue Économique* sur « l'économie des conventions »).

Secrétariat de rédaction et mise en forme : Michèle Breton