

Document de Travail

Working Paper

2007-11

La décision est-elle arbitraire ? Le rôle des conventions dans les processus de décision

Philippe ABECASSIS
Philippe BATIFOULIER



UMR 7166 CNRS

Université Paris X-Nanterre
Maison Max Weber (bâtiments K et G)
200, Avenue de la République
92001 NANTERRE CEDEX

Tél et Fax : 33.(0)1.40.97.59.07
Email : secretariat-economix@u-paris10.fr



Université Paris X Nanterre

La décision est-elle arbitraire ?

Le rôle des conventions dans les processus de décision

Philippe ABECASSIS

EconomiX – Université Paris X-Nanterre
200, av de la République
F-92001 NANTERRE CEDEX
Tél. : 01 40 97 71 83
philippe.abecassis@univ-angers.fr

Philippe BATIFOULIER

EconomiX – Université Paris X-Nanterre
200, av de la République
F-92001 NANTERRE CEDEX
Tél. : 01 40 97 59 23
philippe.batifoulier@u-paris10.fr

Résumé

Ce texte propose une conception de la nature arbitraire de la décision en mobilisant la notion de convention. En développant une définition de la convention comme modèle d'évaluation, comme le fait l'approche de l'Economie des Conventions, il montre le rôle des représentations, en amont de la coordination, dans le processus de décision. Le travail d'interprétation du contexte que fait un décideur a besoin de telles conventions dont le fondement normatif atténue leur caractère arbitraire.

Mots clefs : Convention; Arbitraire ; Interprétation

Abstract

This text proposes to address the issue of the arbitrariness of decision-making, by using the concept of convention. We use the analytical framework of the (French) Conventions economics to define convention as an "interpretation scheme" We show the role of the representations, in the decision-making process and in the coordinating activity, upstream. The interpretation of the context by the decision-maker relies on such conventions, the normative support of which attenuates their fundamentally arbitrary character.

Keywords: Convention; Arbitrary; Interpretation

INTRODUCTION

Souligner le rôle des conventions dans la vie sociale relève de l'évidence tant le quotidien peut être décomposé en autant de conventions suivies. Le sens de lecture, d'écriture ou de circulation routière, le sens de rotation d'une vis sont des conventions fréquemment mobilisées. Dans l'entreprise, la tenue vestimentaire, le choix entre tutoiement et vouvoiement, les horaires d'activité, l'organisation des pauses, etc., sont également de nature conventionnelle. L'analyse de ces "petites" attitudes quotidiennes, qui vont de soi et s'imposent naturellement aux acteurs sans qu'ils songent à en changer, contribue sans doute à améliorer notre connaissance des interactions sociales, Mais ceci suffit-il à alimenter une réflexion globale sur la prise de décision ?

Pour répondre positivement à cette question, on se réfèrera aux travaux qui étendent la notion de convention aux "grandes décisions". Ainsi, le découpage du temps en fuseaux horaires et la notion de temps universel sont purement conventionnels (Zerubavel, 1982). Le langage repose également sur des signes conventionnels : nous pourrions employer d'autres mots que ceux que nous employons (Lewis, 1969). Il en est de même pour certains phénomènes de panique mimétique sur les marchés financiers où chacun s'appuie sur le comportement supposé des autres (Keynes, 1936 ; Orléan, 1999). Les façons de recruter en entreprise peuvent prendre appui sur des conventions portant sur l'apparence du candidat ou ses caractéristiques personnelles (Eymard-Duvernay et Marchal, 1996, Ghirardello, 2003). Enfin, comme le soulignait A. Smith, *"C'est par la convention qui se fait habituellement entre ces deux personnes, dont l'intérêt n'est nullement le même, que se détermine le taux commun des salaires. Les ouvriers désirent gagner le plus possible; les maîtres, donner le moins qu'ils peuvent; les premiers sont disposés à se concerter pour élever les salaires, les seconds pour les abaisser"*¹.

Une convention constitue un type particulier de règles qui permet la coordination. Elle fournit un appui à la décision. Elle se situe alors en amont de la décision. Mais elle dépasse aussi ce niveau car le propre d'une convention est d'être auto-renforçante au sens où mobiliser une convention, c'est la perpétuer. Une convention se nourrit d'elle-même et son suivi régulier dispense de s'interroger sur ses origines. Ainsi, on tend conventionnellement la main droite pour dire bonjour sans avoir besoin de s'interroger

¹ Nous remercions A. Ghirardello d'avoir attiré notre attention sur ce passage méconnu de la Richesse des nations (Smith, A., 1776, p. 90) et pour sa lecture critique d'une version précédente de ce texte.

sur cette pratique² : il n'est pas nécessaire de connaître la genèse d'une convention pour la suivre. C'est pourquoi, une particularité d'une convention est de permettre des décisions sans avoir conscience de suivre une convention (Burge, 1975).

Étudier une décision sous son angle conventionnel, c'est aussi insister sur le caractère arbitraire de cette convention. Pour reprendre l'exemple précédent, force est de constater qu'il existe d'autres façons de dire bonjour (s'embrasser par exemple ou se frotter le nez). Une décision tient sa coloration conventionnelle au fait qu'il existe d'autres éventualités dont certaines auraient même pu être jugées préférables ou plus agréables. Rien ne dit que le choix de Greenwich comme référence de temps universel soit meilleur que Paris, que les cadeaux échangés en fin d'année soient appréciés par ceux qui le font, ou encore que le taux de rendement d'une action avoisinant les 15% servi aux actionnaires ne soit pas jugé trop important par les managers. Une décision conventionnelle est donc *a priori* arbitraire. Elle fournit une solution "qui convient" mais qui n'est ni forcément la seule possible ni forcément optimale. Parce qu'elle est de nature conventionnelle, une décision peut alors être prise tout en sachant qu'il s'agit d'une "mauvaise" solution.

Cette dernière caractéristique est dérangeante pour la théorie du choix rationnel. L'arbitraire présente tous les attributs de l'irrationalité puisqu'il s'agit de décider sans raisons apparentes. Dans la théorie du choix rationnel, les motivations des acteurs reposent sur la certitude qu'il existe bien une solution unique et optimale. Dans le cadre conventionnel, le caractère arbitraire du choix réduit cette analyse à la simple condamnation sans appel des décisions, car l'arbitraire a mauvaise presse. On mesure alors pleinement l'attitude à la fois illusoire et iconoclaste à vouloir analyser positivement une décision arbitraire.

Pourtant, à la suite des travaux de Lewis et de ses extensions en théorie des jeux, la notion de convention peut être considérée comme un témoignage de l'efficacité de la théorie du choix rationnel. Elle est alors définie comme une solution offerte à des individus rationnels soumis à un problème de coordination. La première partie développe ce point de vue en délimitant le domaine de validité de la notion de convention et en s'interrogeant sur sa caractéristique véritablement arbitraire.

² Non qu'elle soit totalement mystérieuse : au moyen âge, une main droite sans épée était signe de salut.

On montrera dans la deuxième partie, en s'appuyant cette fois sur les travaux du courant de "l'Économie des Conventions", et en les restituant par rapport à la théorie de la décision, qu'il faut relativiser le caractère arbitraire d'une convention pour en faire un outil efficace de coordination. Une convention, comme toute règle est incomplète et la mettre en application exige de l'interpréter.

La troisième partie tire les enseignements de cette incomplétude des règles en matière de décision. La décision, si elle s'appuie sur des conventions nécessite une interprétation en situation. Or, une telle interprétation nécessite une vision normative du collectif de référence. Pour décider, il est besoin d'arbitrer entre différentes conceptions de la situation de coordination. Pour aller de la règle à la décision, nous sommes ainsi amenés à passer de l'arbitraire à l'arbitrage.

1. Arbitraire de la règle de coordination et rationalité des comportements

La décision s'appuie sur des règles qui prescrivent la conduite à adopter dans telle ou telle situation. Il existe une pluralité de règles allant de la norme à la règle de droit en passant par la coutume ou le standard. On s'intéresse dans ce texte à un champ particulier de règles : les conventions. Sans que les lignes de démarcation soient totalement stabilisées, on réserve le mot convention à des règles dont :

- l'origine est inconnue ou méconnue (à l'inverse des règles de droit ou des standards techniques) et où la connaissance de son histoire est sans effet sur son application ;
- la formulation est floue et la définition vague contrairement aux standards et à la règle de droit et, dans certains cas, à la coutume. Une convention n'a pas besoin d'être édictée précisément pour s'appliquer ;
- la valeur ne fait pas appel à l'éthique ou la morale *a priori*, à l'inverse des normes et de certaines règles juridiques ;
- le respect n'est pas soutenu par des sanctions juridiques (légales) comme pour la règle de droit, certaines coutumes ou normes. Il existe toutefois une menace implicite ou explicite de sanctions en cas de non respect de la convention ;
- Enfin, une convention résout un problème de coordination et s'inscrit dans le cadre d'une relation avec les autres ce qui n'est pas le cas d'une routine (que l'on peut suivre seul) ou d'une norme par exemple.

Les conventions sont des moyens efficaces de coordination des activités humaines alors que la solution qu'elles offrent est arbitraire dans la mesure où il existe d'autres solutions dans un problème de coordination. Cette caractéristique arbitraire, intrinsèque aux conventions sociales, est d'autant plus intrigante pour l'observateur qu'elle ne pose généralement aucun problème aux acteurs. Le fait qu'il y ait, par exemple, plusieurs langues et systèmes d'écriture n'empêche pas le lecteur de pouvoir lire ces lignes. Pour se coordonner, lecteur et auteur doivent cependant partager la même convention : on lit (et on écrit) de gauche à droite et de haut en bas.

C'est en travaillant la notion de convention de langage, que le logicien David Lewis (1969) a assis les bases rationnelles d'une règle arbitraire. Sa thèse est une tentative de réponse au « paradoxe de Quine », qui s'inscrit dans le débat sur le positivisme logique³. Selon Quine, la notion de convention de langage ne peut pas avoir de sens car, si le langage résulte de conventions, il faut déjà avoir un langage pour exprimer les conventions. Quine, qui préface l'ouvrage de Lewis (1969), illustre son paradoxe en mobilisant une image : celle d'un groupe de personnes autorisées, un comité des sages (*board of syndics*) se réunissant, à l'aube des temps, pour définir et donner l'*imprimatur* au langage. Mais quel langage ont utilisé ces sages "dans leurs délibérations" ?

En réponse, Lewis entend donner une certaine autorité à la perception profane selon laquelle l'existence de convention de langage est une telle évidence ou platitude que "*seuls les philosophes cherchent à nier*". Pour Lewis, des individus peuvent très bien se coordonner sans communiquer. Ils mobiliseront alors des conventions sans pour autant avoir besoin de les exprimer par un langage. Ces conventions sont des ajustements spontanés et automatiques qui auraient pu être autres. Elles sont donc arbitraires. Mais cela ne les empêche pas d'être nécessaires à coordonner les individus. La convention pourra être qualifiée de "sans fondement" du fait de son caractère arbitraire tout en étant essentielle à la coordination⁴.

³ Le Positivisme Logique, propose une distinction rigoureuse entre les vérités analytiques ou logiques (qui dépendent du sens des mots et non de l'état du monde : « un célibataire est non marié », indépendant des faits) et les vérités synthétiques (qui dépendent de l'état du monde : il pleut, fondé sur les faits). Les vérités analytiques, puisqu'elles dépendent du langage, reposent sur des conventions. Les propositions analytiques peuvent alors être tenues vraies par convention. Pour Quine, la vérité est un concept fort, qui sous-tend une part de nécessité. Or la qualité première d'une convention est d'être arbitraire. La vérité ne peut donc être assise sur la notion de convention, à moins que celle-ci ne soit nécessaire mais, dans ce cas, elle perd son statut de convention. Quine en déduit qu'il n'existe pas de vérités analytiques, distinctes des vérités synthétiques.

⁴ Pour un développement, on se référera à Coleman, E. (1989), Postel, N. (2003) et Batifoulier, P., et al. (2002).

Cette conception s'est imposée comme la conception "séminal" du concept de convention dans le champ de l'économie standard, non pas eu égard au projet philosophique de Lewis, qui reste encore largement méconnu, mais surtout du fait d'une part de sa formalisation d'un ordre spontané - les individus lewisiens sont proches des individus smithiens - et d'autre part des outils qu'il a mobilisés - la théorie des jeux de coordination en particulier - qui fait de son approche une rubrique particulière de la théorie du choix rationnel.

L'entrée traditionnelle dans la réflexion sur les conventions passe par l'interrogation sur son caractère arbitraire. Le mot est polysémique. Ecartons d'emblée l'usage disqualifiant du mot arbitraire comme despotique, que nous ne mobilisons pas. L'arbitraire au sens de Lewis et des théoriciens du choix rationnel est synonyme d'indifférence, entre les différents termes de l'alternative. La décision est arbitraire car sa seule motivation repose sur la conformité, sur ce que font les autres. Il s'agit donc d'un choix conditionnel. A la différence d'un choix normatif qui est valorisé inconditionnellement, une décision arbitraire est dictée uniquement par la préférence pour la conformité. C'est en ces termes que Lewis définit un choix conventionnel. Une convention est suivie parce que les autres la suivent. Un tel choix est uniquement conditionnel et l'individu a tout à gagner à faire comme les autres. La convention est alors respectée par conformisme et indépendamment de sa propre valeur. Elle est suivie spontanément par l'observation de ce que font les autres et la mise en correspondance avec les autres. Dans cette perspective, la convention s'oppose alors à la norme⁵.

Qualifier une décision de conventionnelle c'est donc mettre en avant sa caractéristique arbitraire. Dans l'approche initiée par Lewis, les deux mots sont synonymes. Une telle décision se fait toujours dans un espace à plusieurs alternatives mais l'arbitraire conventionnel limite cet espace. En d'autres termes, une convention résout arbitrairement un problème *a priori* indécidable, où il existe plusieurs solutions possibles. Les jeux de coordination qui admettent plusieurs équilibres constituent donc le terrain d'application privilégié de la notion de convention. Selon la définition de l'arbitraire retenu, si un jeu admet un unique équilibre, alors on ne peut pas mobiliser le

⁵ On peut distinguer norme et convention dans les termes de Mc Adams, R. (1999, p. 9.) "*Norms may then be distinguished from conventions, which do not require approval of conformity and/or disapproval of non-conformity, but may be sustained entirely by other means. There is substantial room for overlap, but individuals may approve of conformity to behavioral regularities that are not conventions and they may follow conventions without approving others' conformity or disapproving their non-conformity*".

concept de convention. Un problème (ou jeu) de coordination admet plusieurs solutions (ou équilibres) possibles. Même si l'on peut hiérarchiser ces équilibres (en utilisant par exemple le critère de Pareto), il est toujours possible que les individus (joueurs) s'accordent sur la solution sous optimale. Puisque la solution est arbitraire, les individus en interaction sociale privilégient la coordination à la qualité (optimalité) de la coordination.

La convention est arbitraire parce qu'elle aurait pu ne pas exister et qu'un autre moyen de coordination ou régularité aurait pu être convention à sa place. Le fait de raisonner sur un ensemble possible de solutions d'où va émerger une forme sociale contingente qualifiée de convention peut être aisément capté dans le langage de la théorie des jeux. La convention est une solution à un problème de choix dont les modalités sont préalablement définies, par exemple dans un jeu en information complète. C'est pourquoi aussi, si l'on se munit d'un critère permettant de classer les différents choix possibles, on peut dire qu'une convention est bonne ou mauvaise. La Pareto optimalité comme critère normatif en surplomb permet de hiérarchiser les issues possibles. La convention qui émerge d'un problème de coordination peut donc être Pareto optimale ou à l'inverse relever du défaut de coordination.

On peut en trouver une illustration de cette approche de la convention dans le « "jeu du rendez-vous" »⁶ où deux individus perdus de vue (dans une ville, un supermarché, etc.) cherchent à se retrouver. Plusieurs lieux sont possibles, certains plus éloignés que d'autre. Ce problème de coordination admet donc un ensemble de solutions possibles (généralement 2 dans la configuration classique), certaines plus défavorables que d'autres car plus coûteuses (marcher plus longtemps par exemple). Dans les deux cas, la résolution du problème admet plusieurs solutions possibles et les joueurs peuvent être *a priori* indifférents à une solution plutôt qu'une autre. En ce sens, elles sont arbitraires. La coordination *hic* et *nunc* requiert alors une règle de décision en amont du jeu, permettant de s'accorder sans avoir à communiquer ni à négocier. Un lieu de rendez-vous habituel, parce qu'il appartient à l'histoire commune des joueurs, ou parce qu'il est

⁶ Ce type de jeux retenu étant souvent qualifié de jeu "à la Schelling", c'est naturellement que Lewis s'est appuyé sur les travaux de cet économiste et théoricien des jeux. Celui-ci ne mobilise pas la notion de convention, même si le mot n'est pas absent de son ouvrage de 1960. Il lui préfère celle de point focal, en soulignant le caractère arbitraire de cette solution : "the solutions are, of course, arbitrary to this extent any solution is "correct" if *enough people think so*" (Schelling, T., 1960, p. 55).

particulièrement saillant (La Tour Eiffel ou les marches de l'Opéra Garnier à Paris, La Gare Centrale à New York), permet à nos acteurs de se retrouver.

Choisir une stratégie particulière repose sur l'anticipation mutuelle du comportement de l'autre. Une solution est trouvée non seulement quand chacun choisit la règle commune, mais aussi lorsque chacun s'attend à ce que l'autre en fasse autant. Ainsi, la convention se définit comme une solution à un problème de coordination, offerte à des individus rationnels. Elle se présente comme une régularité de comportement où chacun se conforme au comportement qu'il croit que l'autre adoptera. Son statut d'équilibre de Nash lui assure une capacité auto-renforçante et, par conséquent, sa stabilité. En conséquence, l'arbitraire d'une décision n'est pas incompatible avec sa rationalité et sa stabilité. Il semble donc que la notion de convention permette une vision positive de l'arbitraire.

Cette mobilisation de la notion de convention dans la théorie du choix rationnel (et en particulier en théorie des jeux) laisse entendre que la théorie des jeux de coordination est une théorie des décisions arbitraires⁷. En fait, la question de l'arbitraire dans les problèmes de coordination est traduite en problème de sous optimalité éventuelle dans un jeu de coordination, ce qui implique un « défaut de coordination ». Des travaux récents dans ce domaine, notamment en théorie des jeux évolutionnistes réorientent la notion d'arbitraire vers une propriété d'émergence spontanée. L'hypothèse de rationalité parfaite est délaissée au profit d'une hypothèse de rationalité limitée et la convention est pensée comme le fruit de processus évolutionniste : elle a émergé du passé. La caractéristique arbitraire de la convention est alors affaiblie dans la mesure où il est toujours possible de la justifier, qu'elle corresponde à une situation « efficace » ou « bloquée » (voir Larquier et Batifoulier, 2005 pour une démonstration).

D'autres travaux, au delà de la théorie du choix rationnel, ont critiqué la composante arbitraire des conventions pour insister sur leur fondement normatif : Gilbert (1990), Marmor (1996), Mc Adams (2001). Cette critique de la posture de Lewis conduit à s'interroger sur le modèle du décideur qui mobilise des conventions et sur le statut des règles dans cette décision.

⁷ Nous remercions le rapporteur du texte pour cette remarque.

2. Incomplétude des règles et interprétation

Mobiliser des conventions ne dispense pas de s'interroger sur la teneur du collectif que l'on forme avec les autres. Une convention n'est donc pas toujours aussi arbitraire qu'il n'y paraît au premier abord car elle ne peut prétendre échapper à une composante normative. Nous nous appuyons sur les thèses du courant de "l'Économie des Conventions" pour exposer ce point de vue.

L'économie des conventions⁸ fait un autre usage de la notion de convention. Elle est définie comme un *modèle d'évaluation* et non simplement comme une règle de décision. Cette convention ainsi redéfinie permet d'interpréter toutes les règles. Il faut alors distinguer deux types de conventions. La première est une règle qui coordonne les comportements. La seconde se définit comme un modèle d'interprétation qui coordonne, en amont, les représentations sur les comportements (Biencourt *et al.*, 2001).

Le point de départ du programme de l'économie des conventions est donc l'incomplétude des règles⁹. Une règle, quel que soit son statut –norme, convention ou règle de droit– ne peut prescrire toute son application. Pour s'appliquer réellement, elle a besoin d'interprétation. Or, cette interprétation, parce qu'elle est implicite et arbitraire, se présente aussi comme une convention.

Appliquer les règles, c'est donc les compléter ... par une convention. Celle-ci permet de coordonner les individus en faisant état d'un "monde commun", qui fait référence à une vision correcte du collectif dans lequel on s'insère. La coordination transite par les représentations. Elle a besoin de principes normatifs partagés par un collectif particulier et situé. Toute coordination nécessite une interrogation sur la façon dont on voit l'autre. Ce sont donc les représentations en amont de la décision qui permettent à celle-ci d'exister.

Puisqu'une règle de décision est foncièrement incomplète, il est nécessaire de l'interpréter pour lui donner un contenu actif. Même les règles les plus rigides ont besoin d'interprétation : on ne doit pas "brûler" un feu rouge mais il peut apparaître légitime de le faire si l'on amène sa femme enceinte à l'hôpital. Les gendarmes nous

⁸ On se réfère au programme de recherche présenté notamment dans le numéro de la Revue économique de mars 1989 ou Orléan, A. (2004). Une présentation synthétique du programme est offerte par Eymard-Duvernay, F., (2004). Une discussion sur les différentes théories des conventions en économie et sciences sociales ainsi que sur l'originalité du programme de l'Economie des conventions peut être retrouvée dans Batifoulier (2001).

⁹ En ce sens, il s'agit d'une extension du « programme Wittgensteinien ».

ouvrirons peut être même le chemin. Les règles de Droit sont également lacunaires si l'on suit Dworkin (1996) qui montre que le juge, au moment où il prend sa décision, et en particulier pour les "cas difficiles", (*hard cases*) complète le texte de loi en l'interprétant. De même, les procédures de licenciements économiques, parfaitement codifiées sont, elles aussi, interprétées pour être appliquées (Jeammeaud, 1993).

Même la Constitution est sujette à interprétation. Étudiant la décision du Conseil constitutionnel du 16 juillet 1971 concernant la liberté d'association, Avril (1998) montre que "*la Constitution n'existe pas en dehors de son application ... (celle-ci) suppose une interprétation préalable qui arrête le sens du texte et qui résulte d'une décision qui choisit, parmi les significations virtuelles, celle qui deviendra le droit positif*" (p. 904). À côté des textes écrits, il existe des *conventions de la Constitution* qui permettent de l'appliquer¹⁰.

Les petites décisions quotidiennes sont des exemples de règles-conventions. Pour savoir s'il faut tendre la main ou se saluer autrement, il est nécessaire de s'appuyer sur une vision du partenaire et de la situation, donc sur une idée normative de l'entité de référence. On ne dit pas bonjour de la même façon à son patron ou à ses enfants, dans un entretien d'embauche ou dans une soirée privée, on peut même, dans certains cas, refuser volontairement de dire bonjour. L'exemple favori de Lewis est celui de la coupure téléphonique où deux individus cherchent à reprendre leur communication téléphonique après que celle-ci ait été interrompue. La pratique instaurant que "celui qui a appelé le premier rappelle" n'est pas la seule permettant d'éviter le défaut de connexion. On agira différemment suivant que l'on est en communication avec un membre de sa famille ou son banquier.

Parce qu'elle est incomplète, une règle ne peut donc prescrire à elle seule l'action à effectuer. Elle doit s'accompagner d'un jugement, d'une interprétation qui dépend du contexte dans lequel cette règle est mobilisée. Même dans le cadre de décision individuelle, contrairement à ce que suggère la théorie Savagienne, la décision n'est pas prise face à la nature, car les états de la nature sont en nombre inconnu et qu'ils se construisent au cours de la décision (Favereau, 1998).

Lorsque la règle est très claire, comme celles que nous impose le code de la route, l'individu doit tout de même faire un effort d'introspection pour décider s'il doit déroger

¹⁰ Nous remercions O. Favereau pour cette référence.

à la règle ou non. Ainsi, devant un feu rouge, la seule théorie de la décision en situation d'incertitude mène à la décision d'attendre systématiquement que le feu passe au vert...Mais uniquement parce que les deux seuls états de la nature pris en compte sont "le feu est rouge" et "le feu est vert" et que le risque associé à "passer au feu rouge" est largement plus important que celui associé à "passer au vert".

Pourtant, même dans des cas de règles simples où la décision semble aisée, il est nécessaire d'interpréter la règle en fonction d'éléments contingents : si un passage piétons protège la sortie d'une école, les automobilistes respecteront la règle de droit consistant à ralentir, par prudence, à l'approche de ce passage piétons. Pourtant, il est à parier que nombre de ces mêmes automobilistes choisiront de ne pas ralentir le soir, le dimanche ou pendant les vacances scolaires parce qu'ils se réfèrent à une autre règle, jugée essentielle pour leur décision : "il n'y a pas d'école le soir, le dimanche et pendant les vacances scolaires". Pour décider, les automobilistes se sont focalisés sur une information particulièrement saillante leur permettant d'interpréter la règle. Comment et pourquoi cette information devient-elle primordiale ? C'est là l'un des éléments moteur de la décision : le rôle de la saillance de l'information. Nous y reviendrons.

Nous glissons donc progressivement vers une "décision conventionnelle" qui mobilise une forte capacité cognitive des agents là où les théories du choix rationnel nous enseignent que l'on doit mobiliser une forte capacité de calcul. La psychologie cognitive soutient que l'on peut distinguer deux types de processus cognitifs : des processus cognitifs "automatiques" et des processus cognitifs "contrôlés" (Posner, 1978, Schiffrin et Schneider, 1977). Les processus automatiques ne nécessitent pas (ou très peu) de ressources attentionnelles dans leur mise en œuvre et leur déroulement. Les processus contrôlés s'appuient quant à eux sur un effort mental conséquent. Or, depuis Hobbes et Leibniz, la théorie computationnelle du raisonnement considère que le calcul relève du premier type de processus. En effet, dans ce cadre, calculer c'est manipuler des symboles dans un système formel, indépendamment de leur sens et selon des règles explicites. Les ressources mobilisées pour le calcul sont incluses au système formel de sorte que l'on peut déterminer de manière mécanique la solution à un problème donné¹¹. Les capacités cognitives nécessaires à l'interprétation d'une règle relèvent quant à elles du second type car elles reposent sur la mobilisation et la sélection d'informations *a*

¹¹ Ainsi, selon la célèbre thèse de Turing et Church, toute manipulation ou fonction d'entiers que l'esprit humain peut calculer effectivement peut aussi être calculée par une "machine de Turing".

priori sans relation avec la règle. Dans ce sens, raisonner n'est pas calculer au sens de Hobbes et Leibniz mais manipuler des symboles en dehors de tout système formel¹².

Lewis, on l'a vu, se situe dans le cadre de la théorie computationnelle du raisonnement : les individus suivent une convention parce qu'ils sont sûrs que les autres en feront autant. Et s'ils en sont sûrs, c'est parce qu'ils sont dotés d'une forte capacité de calcul matérialisée par le *Common Knowledge* qui leur procure une connaissance sans faille du comportement des autres.

Mais lorsque le contexte de la décision n'est plus complètement contrôlé comme en théorie des jeux, que les états de la nature ne sont plus parfaitement connus comme dans la théorie du choix rationnel, l'opérateur *Common Knowledge* n'est plus opératoire et la construction lewisienne ne tient plus car les agents ne sont plus sûrs de ce que feront les autres (Biencourt *et al.*, 2001, Dupuy, 1989). L'incertitude à laquelle ils font face ne leur permet plus de se s'appuyer sur leurs seules capacités calculatoires. Celles-ci ne sont plus en mesure de leur fournir systématiquement une solution optimale. C'est alors vers leurs capacités cognitives que les agents se tourneront : ils mobiliseront leur mémoire (Abecassis, 2002), leur « intuition » (Peugeot, 1996), etc. Les conventions sont alors des "instruments" permettant de suppléer à l'incomplétude informationnelle ou –ce qui serait plus juste– aux limites de leur rationalité.

C'est donc la rationalité procédurale plus que limitée des agents qui les mène à l'interprétation et les éloigne du raisonnement bayésien. Dans une telle situation, les agents ne peuvent plus, en effet, traiter de façon identique toutes les informations dont ils disposent. Ils doivent se doter d'un moyen de discerner les informations pertinentes des autres. Kahneman, Slovic et Tversky (1982) montrent, par exemple, qu' "*il y a des situations où les gens estiment la fréquence d'une classe ou la probabilité d'un événement par la facilité avec laquelle des exemples ou des illustrations leur viennent à l'esprit*" (p.11)¹³. D'autres approches considèrent que la "qualité" d'une information dépend de son origine¹⁴. Ainsi, Cicourel (1994), en étudiant la connaissance distribuée dans le domaine médical montre que "*les médecins évaluent la précision des*

¹² Nous remercions le rapporteur anonyme de nous avoir permis d'éclaircir la différence entre capacité de calcul et capacités cognitives.

¹³ Les travaux de Gilboa, I. et Schmeidler, D., (1995) sur la *Case Based Décision* constituent une modélisation pertinente de cette forme de raisonnement (Abecassis, P., 2002).

¹⁴ Voir Eymard-Duvernay, F., (1989).

informations médicales sur la renommée ou sur la crédibilité accordée aux sources, qu'elles proviennent des dires du patient ou d'autres médecins" (p. 428).

Dans tous les cas, la sélection d'informations pertinentes est effectuée au moyen d'une méta-information (une information sur l'information) telle que son ancienneté, sa qualité, sa provenance, etc., qui va permettre à l'individu d'opérer un classement des informations dont il dispose en fonction de leur saillance. Mais cette meta-information n'est pas –ou rarement– fournie avec l'information. C'est donc au décideur de se construire cette meta-information, au moyen de son attention¹⁵ et de son interprétation de la situation.

Ainsi, l'information "le passage piéton protège la sortie d'école" est toujours vraie, tous les jours. Mais l'attention que l'automobiliste portera à cette information dépendra du jour de la semaine. S'il doit utiliser cette information pour décider s'il doit ralentir ou non, l'information aura un poids négligeable les jours d'école mais deviendra saillante le dimanche.

Comme le montre cet exemple, *"il est clair que l'on ne peut produire de meta-information sans attention, alors que l'acquisition d'information-objets peut s'effectuer avec une attention minimale, éventuellement nulle."* (Favereau, 1998, p.10). C'est l'attention que l'on accorde à une information qui en donne sa véritable valeur.

3. Décider en interprétant : de l'arbitraire à l'arbitrage

Le décideur s'appuie sur des règles. Parmi l'espace des règles, les conventions ont la caractéristique remarquable de se présenter comme des décisions arbitraires. Cependant, si la règle est arbitraire, la décision ne peut l'être car elle peut consister à appliquer mécaniquement la règle. La décision suppose une interprétation de la règle, mobilisant un jugement sur la situation de coordination, sur soi même et sur l'autre dans cette situation. L'incomplétude de la règle exige une vision du collectif qui vient la compléter pour l'appliquer. La décision en interaction sociale ne peut dès lors se concevoir sans contrainte de légitimité. Les individus tranchent, se conforment ou dénoncent les règles en fonction de leur représentation du comportement acceptable.

¹⁵ L'attention est définie comme la concentration de l'activité mentale sur un objet déterminé. Pour l'économie des conventions, elle correspondra à l'effort réalisé par l'individu pour acquérir (simultanément) des informations et des méta-informations. Sans cette attention, on est ramené à un "simple" univers bayésien (« où ne circulent que des informations-objets, donnant lieu à simple perception. » (Favereau, O., 1998)

L'existence de cette contrainte de légitimité fait glisser notre analyse de l'arbitraire de la convention vers l'arbitrage de la décision.

Le procédé cognitif qui permet de prêter attention à certains événements et pas à d'autres peut reposer sur des points focaux, sur des routines ou encore des conduites mimétiques dont on sait qu'elles ne sont pas forcément optimales. Mais cette absence d'optimalité ne les rend pas moins efficaces.

C'est maintenant sur ce procédé cognitif que nous allons porter notre attention. Ici encore, il peut être utile de discerner la décision individuelle de la décision interactive. Dans le premier cas, le procédé cognitif n'engage que l'agent envers lui-même. Ce procédé peut donc être de nature très diverse dès lors qu'il est efficace, c'est-à-dire qu'il aboutit à un discernement cohérent entre les différentes informations. La variété des procédés cognitifs mis en oeuvre (la facilité avec laquelle les exemples viennent à l'esprit, l'origine de l'information, les routines, la force du précédent...) montre bien que le procédé n'est pas important dès lors qu'il mène l'individu à une décision.

Il n'en est pas de même en situation interactive puisque, selon les enseignements de la théorie des jeux, la "bonne" décision est celle qui est obtenue à la suite d'un processus cognitif partagé par tous. La théorie du point focal (Schelling, 1960) repose sur cette affirmation : dans un jeu du "rendez-vous", les individus se coordonnent sur un lieu particulièrement saillant. Ce qui sous-entend que ce lieu est saillant **pour tous les joueurs simultanément**. Les individus ont bien un procédé cognitif commun les menant, dans ce cas, à la même conclusion.

Comment ce procédé cognitif peut-il être commun aux acteurs ? De nombreux travaux s'accordent sur le fait que cette convergence ne peut se décrire autrement que par une "identité collective", c'est-à-dire des valeurs partagées par tous et qui assurent la cohésion de ce collectif¹⁶.

Comme le souligne Orléan (1997, p.184), la question du point focal ou de la saillance est celle de la façon dont le groupe se représente lui-même. Dans le célèbre jeu de coordination où les individus doivent classer des villes en deux catégories, certains vont par exemple utiliser des critères géographiques, d'autres l'ordre alphabétique. Puisque les individus cherchent à se coordonner et donc à obtenir la même partition, il va de soi

¹⁶ "Une société ne peut exister sans que ses membres aient une perception commune de la bonne manière de gérer ses affaires, et cette perception commune s'exprime dans une idéologie", Robinson, J., (1962), cité par Biencourt, O., et al., (2001).

que dans un groupe formé d'initiés à la géographie locale (les habitants d'une même région ou d'un même pays), c'est la partition géographique qui va s'imposer. Par contre, dans un groupe qui méconnaît la localisation des villes (des étrangers par exemple), la partition alphabétique va émerger. La décision d'un individu est donc fonction de la connaissance qu'il attribue aux autres. Elle est donc contingente à la représentation que chacun se fait des autres. Le problème de la saillance met en avant la primauté des croyances sociales (croyances que des individus attribuent à des groupes) sur les croyances privées dans la coordination (Orléan, 2002). L'important n'est pas ce que chacun croit ou préfère mais ce qu'il pense que les autres vont croire ou préférer.

Ce que l'Économie des conventions soutient, c'est que ces valeurs communes – *les modèles d'évaluation* – sont de nature conventionnelle. Les modèles d'évaluation constituent un cadre de référence commun de nature arbitraire, d'origine inconnue, de formulation vague ou alors éventuellement précise mais sans version officielle¹⁷. Mais ici l'arbitraire n'est plus synonyme d'aléa ou d'indifférence, il fait état de la pluralité de ces modèles : l'adhésion à un modèle d'évaluation conventionnel est la conséquence d'un arbitrage entre plusieurs principes pouvant prétendre à une conception légitime du bien commun. Dans cette conception, l'arbitraire se meut en arbitrage¹⁸.

Une illustration peut utilement éclairer notre propos. Dans certaines relations sociales, les intérêts des individus s'opposent comme par exemple dans de nombreuses relations employeur-employé ou lors de contentieux fournisseurs-entreprise, etc. Il n'y a aucune coopération possible et l'interaction est impossible. Dans de tels cas, bien que conscients de la nécessité collective de la coordination, les protagonistes ne peuvent parvenir qu'à des résultats conflictuels. En théorie des jeux, de telles configurations sont généralement appréhendées par des jeux de type "bataille des sexes" tel que celui d'un couple qui doit décider du programme de télévision de la soirée. Ce couple a des préférences opposées en la matière mais chacun valorise l'utilité d'être ensemble. L'existence d'"intérêts communs" conduit à un jeu de coordination.

Formellement un tel jeu admet deux solutions correspondant aux cas où l'un des deux se « sacrifie » pour regarder le programme préféré de l'autre. Comme ces solutions sont

¹⁷ On a repris ici, presque mot à mot la définition de la convention de Favereau, O., (1999).

¹⁸ D'après le "Dictionnaire historique de la langue française", "arbitraire" et "arbitrer" partagent la même racine latine : "arbitrer" vient de "*arbitrari*" : arbitrer, un match, ou en finance un peu plus tard, qui a donné "arbitrage" par dérivation du verbe; "arbitraire" est l'adjectif emprunté au latin "*arbitrarius*" = "du témoin, de l'arbitre" qui a pris ensuite le sens de "relatif au libre arbitre". Mais les deux termes ont la même origine, du latin "arbitrer", signifiant "témoin qui assiste à un événement".

symétriques, on est bien en peine de les départager avec les critères habituels : la Pareto optimalité¹⁹ n'est ici d'aucun secours puisque les deux équilibres sont Pareto-optimaux.

Le jeu est clairement posé et connu, mais la décision est indécidable²⁰ car les deux équilibres sont opposés. Pourtant, dans un tel cas, les individus prennent effectivement une décision. Et celle-ci n'a pas besoin d'une dotation phénoménale en capacité de calcul comme le prescrit l'hypothèse de rationalité parfaite. Les décideurs concrets sont sans doute moins rationnels mais plus intelligents : s'ils peuvent trouver une solution, c'est parce qu'ils mobilisent une façon de juger le collectif qu'ils forment avec les autres (ici le couple). La seule logique opportuniste mène à l'impasse parce que les protagonistes considèrent le collectif comme un terrain de guérilla. Or d'autres visions du collectif sont possibles dans lesquelles chacun peut être amené à délaissier toute ou partie de ses préférences au bénéfice de l'autre et, finalement, réussir la coordination.

La décision transforme l'arbitraire en arbitrage. Elle mobilise une façon conventionnelle de juger le collectif : un modèle d'évaluation. Pour ce faire, la décision fait appel à des représentations en amont. En situation d'incertitude comme dans la bataille des sexes, le modèle d'évaluation conventionnel ne fournit pas d'information sur ce que feront les autres mais permet d'en circonscrire les actions. Le modèle d'évaluation conventionnel agit alors comme une référence commune qui participe à la cohérence des décisions. En cela, le principe d'évaluation conventionnel *"réduit l'incertitude liée aux comportements des acteurs et celle inhérente à la complexité des contextes de l'action"* (Kechidi, 2000, p.2).

Si les modèles d'évaluation conventionnels ne disent pas comment décider, ils fournissent le cadre, les limites dans lesquelles la décision peut être prise en proposant aux décideurs une armature sur laquelle il pourra raisonnablement appuyer son interprétation des règles.

Il ne faut toutefois pas voir dans le modèle d'évaluation conventionnel un modèle cognitif extérieur qui s'imposerait comme tel aux individus. Les modèles d'évaluation sont à la fois externes et internes. Externes dans le sens où, pour prendre leurs décisions,

¹⁹ Comme la domination en risque ou encore le critère de Stackelberg.

²⁰ On peut aussi tirer à pile ou face c'est-à-dire prendre sa décision de manière aléatoire. On aura alors un équilibre en « stratégies mixtes » qui est peu satisfaisant car on rajoute un troisième équilibre sans vraiment savoir comment l'interpréter sauf à faire appel à la notion de conjecture.

les agents les mobilisent *sans y penser, parce que cela va de soi*²¹. Et internes car ils se nourrissent de l'interprétation qu'en font les agents.

Envisageons maintenant la relation que l'on peut établir entre le modèle d'évaluation conventionnel et la décision.

La théorie conséquentialiste de la décision repose sur l'accumulation de l'information dans un monde où tous les états de la nature sont connus. Ce qui, dans son aspect dynamique, se traduit par la connaissance *a priori* des actions futures consécutives à la décision actuelle. Une décision est aussi un *plan d'action* duquel on ne peut –ni ne doit– s'écarter sans risque de se heurter à une contradiction théorique, celle de la cohérence temporelle²². Par construction, le décideur rationnel prend une décision forcément optimisatrice, même en avenir incertain, et cette option restreint l'éventail de ses décisions futures²³. Cela ne signifie pas que l'agent planificateur ne remette pas en cause ses décisions passées mais seulement que les conditions d'une remise en cause sont déjà prévues dans la décision initiale. Sur le plan temporel, l'amont comme l'aval d'une décision sont donc bornés par les décisions passées et futures.

Le décideur peut, bien entendu, s'appuyer sur des règles pour simplifier son choix. En information complète, ces règles, qui ne sont qu'une liste d'actions à tenir pour chaque état de la nature, sont prescrites par le contrat. Ce dernier garantit l'optimalité des décisions futures tout en respectant le plan d'action initial. Dans ce cas, hormis la décision initiale, c'est-à-dire le plan d'action, les décisions sont entièrement déterminées à l'avance (mais peut-on encore qualifier cela de décision ?)

Si en information complète les règles simplifient la décision à l'extrême, en information incomplète – lorsque les agents disposent d'une rationalité limitée –, la règle, et la règle-convention en particulier, joue un rôle prédominant car elle fournit des repères cognitifs au décideur et contribue à simplifier la décision en proposant une solution rationnelle à

²¹ Le statut conventionnel des modèles d'évaluation évite aux agents de se coordonner à un niveau supérieur. Parce qu'ils ne sont aucunement contractuels, qu'ils constituent des "principes supérieurs communs" (au sens de Boltanski et Thevenot (1991), les modèles d'évaluation peuvent être modelés mais jamais rejetés par les acteurs. La convention apporte ainsi « *une solution systématique à un problème systématiquement indécidable* » (Gomez, P.-Y., 1995, p.146).

²² Sur ce problème de cohérence temporelle, voir Boyer, R., *et al.* (1991).

²³ Bratman, M., E (1997), propose de comparer différentes recherches sur l'action planifiée à partir de six thèses. La quatrième exprime clairement notre propos : "*les plans et les intentions tournées vers l'avenir de l'agent, tant qu'il ne les remet pas en cause en révisant son jugement, contraignent et délimitent l'éventail des options qu'il peut rationnellement prendre en compte dans ses délibérations ultérieures et sa planification à venir.*" (p.77).

un problème donné (dans une situation donnée). Mais, ne pouvant prévoir le contexte exact dans lequel elle sera utilisée, la règle n'est plus en mesure de prescrire de façon efficace l'action à effectuer²⁴. C'est ici que le terme *décision* prend son sens premier²⁵ car c'est dans le cadre de la rationalité limitée que le décideur interprète la règle en s'appuyant sur un modèle d'évaluation, et ceci lui confère, selon Favereau (1997), une supériorité sur le décideur rationnel : "*Le décideur (doté d'une rationalité limitée...) traite des problèmes de décision autrement plus complexes, puisqu'il ne se contente pas de choisir entre les options, il les construit*" (p. 2798).

En interprétant, le *plan d'action* du décideur n'est plus déterministe : parce qu'il situe les prescriptions du contrat (incomplet) dans un contexte, le décideur peut à tout moment, en fonction de la saillance des informations dont il dispose, réviser son jugement antérieur sans se heurter à la contrainte de cohérence temporelle. Il peut en effet améliorer l'efficacité de son action, en cas de contingence imprévue, par l'infléchissement de son plan d'action, ou tout simplement admettre qu'il s'est trompé.

Schématiquement, les règles se comprennent et s'interprètent en mobilisant de modèles d'évaluation conventionnels. Mais la règle et ses interprétations sont aussi les supports à la décision. Celle-ci est alors située temporellement entre une représentation collective du monde et l'interprétation individuelle qu'en fait le décideur, la seconde contribuant imperceptiblement à modifier la première. Ces conditions permettent de "*maintenir la cohérence du cours de l'action dans sa continuité, en donnant aux attentes de la coordination des repères décidables. La décision devient donc dépendante de l'action collective, au lieu de la définir à l'avance*" (Livet et Thevenot, 1994, p.166).

Que reste-t-il d'arbitraire dans la décision ? Nous sommes passés d'un *arbitraire*, condamnable –au mieux synonyme d'indifférence– où la convention était une solution parmi d'autres, adoptée en amont de la décision et justifiée *a posteriori* par l'imitation, la force de l'habitude, etc., à un *arbitrage* et à une *pluralité*, où la convention se forge dans l'action par le truchement de l'interprétation. En tant que représentation collective "légitimée", le modèle d'évaluation conventionnel n'est plus arbitraire. Décider en vertu d'un tel modèle est presque une *évidence* car ces modèles ont émergé –et continuent

²⁴ L'exemple célèbre du « désastre de Mann Gulch » en est une parfaite illustration (voir Vidaillet, B, d'Estaintot, V et Abecassis, P. 2005, p 251 et suivantes).

²⁵ Selon le Larousse, la décision est la capacité à arrêter un choix après délibération.

d'émerger– des choix collectifs. Les individus, placés en position de justification savent pourquoi ils ont pris telle ou telle décision. La décision sous convention n'est plus réellement arbitraire car elle est justifiable. Elle ne relève pas d'une indifférence mais d'un arbitrage.

Seul le Philosophe, par nature placé dans la position de l'observateur, en surplomb, percevrait une dose d'arbitraire dans la décision. Les décideurs échappent à cet arbitraire en donnant des fondements normatifs à leurs actions, que l'on peut repérer notamment quand ils se justifient. L'arbitraire d'une décision sous convention ne peut être que *ex-ante* car on ne peut convenir de cet arbitraire qu'au moment originel du processus de décision. Quand la décision est achevée et qu'il faut la justifier, elle n'est plus arbitraire. On sait pourquoi, on l'a prise. Les conceptions de la convention en théorie des jeux ne font pas, à tort, de distinction entre la connaissance de l'agent et celle de l'observateur ou du modélisateur. En assimilant le point de vue de l'agent et celui de l'observateur, elles sacrifient la capacité de jugement de l'individu à sa capacité de calcul.

Conclusion

Ce travail s'interroge sur la nature arbitraire de la décision. La notion de convention – dont une des caractéristiques primordiales est justement l'arbitraire– offre un moyen de se saisir de cette notion revêche car peu propice à une analyse par la théorie du choix rationnel. Notre questionnement s'est alimenté de la théorie des conventions qui fournit un point d'appui à l'analyse de l'arbitraire dans les procédures de décision.

Empruntant à des travaux allant de la philosophie logique à la sociologie compréhensive en passant à la théorie des jeux, nous avons mis en évidence les différents usages du mot convention pour privilégier celui mobilisé par le courant de "l'Économie des Conventions".

Cette conception, insistant sur les représentations en amont de la coordination permet de relier la décision en société à une vision jugée correcte du collectif dans lequel on s'insère. La décision concrète nécessite alors l'existence de conventions, de nature normative permettant de se figurer l'autre.

Car c'est bien de la figure de l'autre dont il s'agit. En effet, alors que la théorie conséquentialiste de la décision dote l'autre de la même façon de penser et que la théorie des jeux avec son hypothèse de "*Common Knowledge*" uniformise les représentations, l'Économie des Conventions permet de penser la pluralité des façons de

décider. Du même coup, elle propose un autre éclairage sur la façon de concevoir la décision.

Bibliographie

- Abecassis, P., (2002), "Incertitude médicale et processus de décision", in Béjean, S. et Peyron, C. (eds.): *Santé, règles et rationalités*, Paris, Economica.
- Arendt, H., (1961 et 1963), *Condition de l'homme moderne*, Paris, Agora Pocket.
- Avril, P., (1998), "Les conventions de la Constitution", *Commentaires*, n°hiver 1997/1998, pp. 901-907.
- Batifoulier, P., (ed), (2001), *Théorie des conventions*, Paris, Economica, Collection Forum.
- Batifoulier, P., Merchiers, J. et Urrutiaguer, D., (2002), "Lewis et la rationalité des conventions", *Revue de philosophie économique*, n°6, pp. 37-56.
- Biencourt, O., Chaserant, C. et Rebérioux, A., (2001), "L'affirmation du programme de recherche de l'Économie des conventions", in Batifoulier, P. (ed.): *Théorie des conventions*, Economica, pp. 193-219.
- Boltanski, L. et Thevenot, L., (1991), *De la justification. Les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard.
- Boyer, R., Chavance, R. et Godard, R. (eds.), (1991), *Les figures de l'irréversibilité en économie*, Paris, Editions de l'EHESS.
- Bratman, M., E. (1997), "Pour une théorie modeste de l'action planifiée", in Reynaud, B. (ed.): *Les limites de la rationalité : Rationalité, éthique et cognition*, Tome 1, Colloque de Cerisy, Cerisy, La Découverte, Coll. Recherche, pp. 75-87.
- Burge, T., (1975), "On knowledge and convention", *The Philosophical Review*, Vol.84, n°2, pp. 249-255.
- Cicourel, A., (1994), "La connaissance distribuée dans le diagnostic médical." *Sociologie du Travail*, Vol.4, n°94, pp. 427-449.
- Coleman, J., (1989) "Lewis's notion of convention", *Auslegung*, Vol.15, n°2, pp.173-184.
- Dupuy, J.-P., (1989), "Convention et Common Knowledge", *Revue Economique*, Vol.40, n°2, mars, pp. 361-400.
- Dworkin, R., (1996), *Une question de principe*, PUF.
- Eymard-Duvernay François, *Economie politique de l'entreprise*, Repères, La Découverte, 2004.
- Eymard-Duvernay, F. et Marchal, E., (1996), *Façons de recruter. Le jugement des compétences sur le marché du travail*, Paris, Métailié.
- Favereau, O., (1997), "Rationalité", in Simon, Y. et Joffre, P. (eds.): *Encyclopédie de Gestion*, 2ème édition., Paris.
- Favereau, O., (1998), "Notes sur la théorie de l'information à laquelle pourrait conduire l'économie des conventions." in Petit, P. (ed.): *L'économie de l'information. Les enseignements des théories économiques*, Paris, La découverte, pp. 195-252.
- Ghirardello, A., (2005), " De l'évaluation des compétences à la discrimination : une analyse conventionnaliste des pratiques de recrutement", *Revue de Gestion des Ressources Humaines*, Avril-Juin, n°56, pp. 36-48.
- Gilbert, M., (1990), "Rationality, Coordination and Convention", *Synthese*, vol. 84, pp. 1-21.

- Jeammeaud, A., (1993), "Les règles juridiques et l'action", *Recueil Dalloz-Sirey*, Chronique, pp. 207-212.
- Kahneman, D., Slovic, P. et Tversky, A., (1982), *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases.*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Kechidi, M., (2000), "Les figures collectives de la coordination de l'action : de la convention à la routine", in: *Mélanges à Fayçal Yachir*, Paris, Ed du CREAD.
- Keynes, J. M., (1936), *Théorie Générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, London, traduction française : Paris, 1968, Payot.
- Larquier (de), G. et Batifoulier, P., (2005), "Peut-on suivre de mauvaises conventions ? Coordination et Pareto-optimalité", *Economie Appliquée*, n°1, pp.5-32.
- Lewis, D., (1969), *Convention. A Philosophical Study*, Cambridge, Harvard University Press.
- Lewis, D., (1993), "Langages et langage", *Réseaux*, n°62, pp. 9-18 (Traduction partielle d'un texte original de 1983).
- Livet, P. et Thevenot, L., (1994), "Les catégories de l'action collective", in Orléan, A. (ed.): *Analyse économique des conventions*, Paris, PUF.
- McAdams, R., (1999), "Conventions and Norms (Philosophical aspects)", in Smelser, N. et Bates, P. (eds.): *International encyclopaedia of the social and behavioral sciences*.
- Orléan, A. (ed.) (1994), *Analyse économique des conventions*, Paris, Presses universitaires de France.
- Orléan, A., (1997), "Jeux évolutionnistes et normes sociales", *Économie appliquée*, n°3, pp. 177-198.
- Orléan, A., (1999), *Le pouvoir de la finance*, Paris, Odile Jacob.
- Orléan, A., (2002), "Le tournant cognitif en économie", *Revue d'Economie Politique*, Vol.112, n°5, pp. 717-738.
- Peugeot, C., (1996), "L'intuition : un autre mode de cognition", *Actes du 3ème Congrès Européen de Systémique*, Rome, octobre.
- Posner, M.I. (1978). *Chronometric explorations of mind*. Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum.
- Postel, N., (2003), *Les règles dans la pensée économique contemporaine*, Editions du CNRS.
- Schelling, T., (1960), *the Strategy of Conflict*, Cambridge, Harvard University Press.
- Shiffrin, R.M. & Schneider, W. (1977). "Controlled and automatic human information processing: II. Perceptual learning, automatic attending, and a general theory". *Psychological Review*, n°84, pp.127-190.
- Smith, A., (1776), *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Édition de 1976, Paris, Idées Gallimard.
- Vidaillet, B., d'Estaintot V., Abecassis P., (2005), *La décision. Une approche pluridisciplinaire des processus de choix*, de Boeck, Coll. Méthodes et Recherches.
- Zerubavel, E., (1982), "The standardization of time: A sociohistorical perspective", *American Journal of Sociology*, Vol.88, pp. 1-23.