De la donnée à l’information : l’importance des conventions

Gabriel Colletis1, Etienne Fieux2, Anne Isla3, Adrien Peneranda4

1. LEREPS, Université Toulouse 1

Gabriel.Colletis@ut-capitole.fr

2. IMT, Université Toulouse 2

etienne.fieux@math.univ-toulouse.fr

3. LEREPS, Université Toulouse 2

Anne.isla@univ-tlse2.fr

4. LEREPS, Sciences Po Toulouse

adrien.peneranda@sciencespo-toulouse.fr

Résumé. Nous évoluons tous en permanence dans de multiples organisations et sommes assaillis par un flux ininterrompu de données et d’informations, flux que nous contribuons à alimenter. Ces données et informations, distinguées dans le texte, ne sont ni neutres ni objectives mais sont le résultat d’opérations diverses générées par les organisations qui forment ou utilisent les dites « données ». Ces opérations obéissent à deux types de conventions : des conventions de quantification et des conventions de contextualisation. Reflet de la doxa, les conventions en sont aussi le produit et façonnent les normes qui encadrent la vie économique et le fonctionnement des organisations. Un exemple de travail des conventions dans une organisation est proposé dans le texte, celui d’un hôpital et du tableau de bord de celui-ci supposé refléter sa performance. En même temps cadre et résultat de l’action, instituantes et instituées comme l’ont montré les « conventionnalistes », les conventions et la dispute autour de celles-ci constituent le reflet de la vie de la démocratie dans les organisations. La question de l’élaboration des conventions est trop souvent ignorée et son importance sous-estimée par les acteurs potentiels de la dispute dans les organisations et, singulièrement, les syndicats.

Abstract. We are constantly evolving in multiple organizations and we have to deal with an uninterrupted flow of data and information, which we contribute to feed. These data and information, clearly defined in this paper, are neither neutral nor objective but are the result of various operations generated by the organizations that form or use the so-called "data". These operations obey two types of conventions: quantification conventions and contextualization conventions. Conventions reflect the doxa and are shaping the norms that frame the economic life and the functioning of organizations. The example of a hospital illustrates these conventions in the article. The balance scorecard of this hospital reflects his performance. The conventions are simultaneously process and result of the action, instituting and instituted, as the "conventionalists" have shown. The conventions and the dispute around them testify to the life of democracy in organizations. The question of the elaboration of conventions is too often ignored and its importance underestimated by the potential actors of the dispute in the organizations and, in particular, the unions.

Mots-clés : données, informations, systèmes d’information, organisations, conventions, quantification, contextualisation, tableau de bord, démocratie

Keywords: data, information, information systems, organizations, conventions, balance scorecard, quantification, contextualization, democracy.

1. Introduction : les organisations et les données sont partout

Nous évoluons tous en permanence dans de multiples organisations qui façonnent bien davantage notre quotidien que l’institution centrale du capitalisme qu’est le marché. Pour illustrer cette proposition, le "Prix Nobel d’Économie" 1978 Herbert Simon avait proposé dans un article célèbre l’image suivante : « Si un visiteur mythique en provenance de Mars étudiait les structures sociales de la Terre à l'aide d'un télescope, il découvrirait que les organisations, et non pas les marchés, sont les faits dominants du paysage » (Simon, 1991). L’un des penseurs les plus connus du management, Henry Mintzberg, relevait quant à lui que « nous sommes nés dans le cadre d'organisations et ce sont encore des organisations qui ont veillé à notre éducation de façon à ce que plus tard, nous puissions travailler dans des organisations. Dans le même temps les organisations ont pris en charge nos besoins et nos loisirs. Elles nous gouvernent et nous tourmentent (et par moment les deux à la fois). Et, notre dernière heure venue, ce sont encore des organisations qui s'occuperont de nos funérailles. Et pourtant, à l'exception d'un petit groupe de chercheurs (auxquels on donne le nom de « théoriciens des organisations ») qui les étudient et de quelques rares managers, qui sentent le besoin de saisir plus profondément l'objet même de leur management, bien peu comprennent réellement ces « animaux étranges » de nature collective, qui exercent une si grande influence sur nos vies de tous les jours. » À l’évidence, toutes ces organisations n’obéissent pas à des logiques de marché puisque le management s’est étendu dans tous les domaines de la vie sociale : de la petite entreprise familiale jusque dans les écoles, les hôpitaux et bien évidemment au cœur des administrations publiques comme à la tête de l’État. Cela avait conduit Crozier à affirmer dans la préface de l'ouvrage Organisations de March et Simon en 1964 que l'action est circonscrite au seul champ de l'organisation : « L'homme moderne ne peut agir qu'à travers et au sein de grandes organisations ».

Les organisations modernes contraignent fortement la liberté humaine. Elles confrontent les individus à des cadres d’action imposés et d’innombrables procédures et modes de fonctionnement requis. Les expressions du type « il faut s’adapter » ou comment vaincre la « résistance au changement » dans les organisations témoignent de l’emprise du management dont l’objectif est d’enrôler les individus au service des systèmes organisationnels. Ce processus se déroule par la mise en œuvre de technologies plus ou moins visibles comme les systèmes d’information qui ne laissent souvent aucune latitude et auxquels les employés doivent se soumettre et s’adapter avec « docilité » (Simon, 1983). Le principal problème des organisations complexes étant en effet de s’organiser pour décider (Simon, 1980), ces systèmes sont principalement orientés vers le traitement de l’information. L’organisation contemporaine a ainsi la particularité d’être inséparable de son système d’information. D’après Laudon et Laudon (2006, p. 9), « l’investissement dans les SI doit s’accompagner de changements importants dans les opérations, les processus, et dans la philosophie, les attitudes et les comportements managériaux, sous peine de n’être qu’un gaspillage de ressources financières, humaines et techniques. » Cela illustre le changement fondamental apporté par les systèmes d’information : ils créent un nouvel environnement qui nécessite en retour que les individus lui soient adaptés.

Données et informations sont régulièrement confondues et présentées dans les médias comme objectives et neutres, à la base de vérités absolues. Or, les données ne sont pas données. C’est le sujet qui créé les données. Au Canada, une image familière dit que les données « ne poussent pas aux arbres » (on ne cueille pas les données !). Les anglo-saxons ont l’avantage de disposer du terme data pour désigner les données et to give pour le verbe « donner ». « The data are not given » est une évidence dans la langue de Shakespeare. Une donnée est un « signe » auquel on prête attention et qui est enregistré toutefois le plus souvent dans un code convenu. L’information est construite à partir d’un ensemble de données que l’on structure et que l’on situe et qui fait sens. Ainsi, l’information est souvent préalable à une décision ou une action. La donnée a un potentiel sémantique. C'est-à-dire que si elle est là, si elle a une forme que l’on peut reconnaitre, alors on peut faire l’hypothèse qu’elle est susceptible d’avoir un ou plusieurs sens. L’information « conjoint inséparablement trois composantes : la forme physique (dit signe ou composante syntaxique), les significations dont ce signe peut être porteur (la composante sémantique), et les actions contextuelles suscitées par la réception de ce signe susceptible de prendre des significations différentes - et parfois imprévues par l’émetteur - selon les contextes de réception » (Le Moigne, 1995, p.2). Cela rejoint de nombreuses recherches qui définissent les systèmes d’information (SI) comme les interfaces « d’un projet et d’un contexte » (Le Moigne et Amabile, 2006), c’est-à-dire des « espaces de rencontres entre autant de projets et de contextes » (Rowe, 2006). « Un SI se présente donc comme un système de formalisation de représentations, qui rend ces formalisations opérationnelles, et accessibles (et agissantes), au travers de codifications particulières » (Salles 2015, p 13). De plus, si les individus peuvent constituer ensemble des règles de partage de l’information, l’interface ainsi conçue peut en retour guider leur comportement. Les acteurs décident des informations qu'ils vont aller construire, chercher, et créer, traiter eux-mêmes, dans l'espoir que ces informations qu'ils ont eu l'idée d'aller chercher les aident en effet à décider de l'action qu'on va entreprendre. On n’informe donc pas la décision, on décide de l'information.

2. Positionnement de notre réflexion : les données ne sont pas données

« Les données ne sont pas données ». Cette proposition, formulée de différentes façons (dont Salais, 2010), tend à être reconnue par un nombre croissant de chercheurs si ce n’est dans la vie courante ou le débat public. À travers des formulations diverses, les chercheurs qui défendent cette proposition, que l’on peut considérer comme « constructiviste », suggèrent que les données ne sont pas neutres ou objectives mais sont le résultat d’opérations diverses générées par les organisations qui forment ou utilisent les dites « données ».

Avant d’approfondir ce que nous entendons dans ce papier par ces opérations, nous voudrions resituer notre propos dans la perspective de systèmes d’informations (SI) compris comme « appareillage de la doxa ».

Notre hypothèse centrale se résume de la manière suivante : la vie de la démocratie dans les organisations dépend de la façon dont fonctionnent les SI et, plus spécifiquement, au sein de ceux-ci, de la manière dont se construisent les conventions.

Si nous considérons que les SI et les conventions qui les sous-tendent sont des composantes essentielles de l’appareillage de la doxa, c’est que nous reprenons à notre compte la construction proposée par Salles et Colletis (2013). La perspective retenue par les auteurs est celle d'une *ingénierie* pour dé/construire des dispositifs de pouvoir. Cette ingénierie s'appuie sur un modèle qui distingue et explicite trois niveaux dans les dispositifs de pouvoir. Le premier niveau est celui des *normes* qui encadrent concrètement la vie économique. Le deuxième niveau est celui des *principes* qui orientent les normes, qui établissent leur cadre conceptuel et méthodologique. Le troisième niveau renvoie aux visions du monde sous-jacentes aux principes et aux normes : les *doxai*.

Les conventions auxquelles nous nous intéressons ici s’inscrivent au sein du niveau des principes. Ce niveau, selon Salles et Colletis (op.cit.), comprend, en effet, entre autres :

- le langage de l’organisation ou celui employé au niveau « macro » : termes employés, langue d'expression choisie, etc. ainsi que les axes de communication privilégiés

- les conventions (explicites ou implicites). Comme, par exemple, les conventions salariales, les conventions de (taux) de change, mais aussi les conventions implicites s’agissant des « attentes » des marchés financiers…,

- les principes et catégories du droit national, européen et international,

- les structures des systèmes d'information nationaux, européens et internationaux : conventions d'équivalence pour quantifier une « réalité », principes de construction de nomenclatures, des jeux de critères comparatifs, …

3. Deux types de conventions

Nous considérerons dans cette contribution deux types de conventions : les conventions de quantification et celles de contextualisation.

Les premières ont été clairement mises en évidence par certains auteurs, au premier rang desquels Desrosières. Les secondes nous sont plus spécifiques.

Les conventions de quantification

« La quantification ne reflète pas la réalité, mais en revanche contribue à la façonner, à la transformer, sinon à la créer » (Desrosières, 2003).

« Le verbe *quantifier*, dans sa forme active (*faire* du nombre), suppose que soit élaborée et explicitée une série de conventions d’équivalences préalables, impliquant des comparaisons, des négociations, des compromis, des traductions, des inscriptions, des codages, des procédures codifiées et réplicables, et des calculs conduisant à la mise en nombre. La mesure proprement dite vient ensuite, comme mise en œuvre réglée de ces conventions » (Desrosières, 2010).

Les données et informations qui font partie de notre quotidien comme de celui des organisations se présent sous une forme objectivée alors qu’elles reposent sur des conventions construites qui résultent de choix.

À titre d’exemple, le périmètre du Produit Intérieur Brut (PIB), qui est supposé mesurer la richesse produite par une nation en un an, suggère de se demander quelles activités entrent ou n’entrent pas dans son calcul :

- Le travail d’un enseignant ? (oui)

- La prostitution ? (non)

- Les activités domestiques ? (non)

- L’activité des firmes « étrangères » en France ? (oui)

- L’activité des firmes françaises à l’étranger ? (non, mais dans le PNB[[1]](#footnote-1))

- Le commerce de la drogue ? (oui).

Nous voudrions insister sur deux caractéristiques des conventions de quantification :

- Celles-ci sont souvent mal connues

- Leur élaboration peut faire l’objet d’une dispute, d’un consensus…ou non.

Notre position consiste à affirmer que seules des conventions faisant l’objet d’une dispute et d’un consensus sont de nature à rendre un SI démocratique.

Or force est de constater que cette dispute et ce consensus (sous la forme d’un compromis) sont des exceptions. Les conventions sont le plus souvent imposées, ne faisant pas l’objet de débats.

Les conventions de contextualisation

Si l’on prend l’exemple de la dette publique, celle-ci est le plus souvent rapportée en % du PIB. Le ratio est alors de 220% pour le Japon, de 185% pour la Grèce et de 100% pour la France. On est alors enclin de considérer, par échelle de « gravité », que la dette la plus inquiétante est la dette japonaise et que celle qui l’est le moins est celle de l’État français.

Mais la dette du Japon est presqu’exclusivement détenue par des résidents alors que la dette de la France et celle de la Grèce sont largement détenues par des non-résidents (respectivement, 60% et 100%). Cette détention relativise, contextualise, la gravité de la dette.

La combinaison des deux données (le montant de la dette publique, d’une part, le PIB ou la part de la dette détenue par les non-résidents, d’autre part), qui produit une information, ne produit pas le même jugement sur la gravité de la dette publique selon le choix de combinaison de données effectué.

C’est ce choix que nous appelons « convention de contextualisation ».

Il ne nous semble pas exagéré de penser que la convention de contextualisation adoptée ou imposée dépend de la vision que l’on a de l’objet contextualisé. Dans l’exemple de la dette, si l’acteur qui « manipule » les chiffres de la dette se réfère à la dette publique française, ou grecque *a fortiori*, et souhaite montrer que cette dette est très inquiétante, il préfèrera la situer en rapport à la part de la dette détenue par des non-résidents.

4. Conventions et organisation

À ce stade du développement il est nécessaire de faire le point sur ce que l’on entend par convention et organisation (Isla 2002 ; 2005).

L’organisation peut être définie comme un ensemble de dispositifs cognitifs collectifs permettant au groupe, par voie d’apprentissage collectif, d’atteindre des objectifs globaux (Favereau, 1989). L'organisation est constituée des acteurs et de leurs actions, elle sera qualifiée, selon les auteurs, d'organisation active (Le Moigne, 1990), d'unité active (Perroux, 1969), d'organis-action (Morin, 1977). L’organisation traduit les interrelations, les articulations et la structure du système. Elle permet d’encadrer l’action des acteurs et peut libérer l’action individuelle sous certains aspects. L’organisation est une structuration d’espace de négociation et de jeu entre acteurs (Friedberg, 1992).

Dans la décomposition des dispositifs de pouvoir en trois niveaux : normes, principes et doxa, nous avons vu que les conventions sont au niveau des principes. Les conventions peuvent donc être abordées comme le nœud entre les normes qui encadrent la vie économique (règles constitutives qui déterminent les procédures d’élaboration des règles et la place des acteurs et les règles de conduite qui définissent directement le comportement des acteurs (Isla 2002 ; 2005)).

Reflet de la doxa, les conventions en sont aussi le produit et façonnent les normes qui encadrent la vie économique. Etymologiquement une convention est ce qui résulte d’un accord réciproque par opposition aux lois naturelles, le mot vient du latin conventio qui signifie pacte, assemblée, accord. Cet accord, le résultat de ce processus de prise de décision résolution organisationnelle (Le Moigne, 1990) est en constante construction et résulte d’un phénomène de rétroaction. Ainsi on entend convention dans le sens de celui élaboré par les économistes des conventions : les conventions sont en même temps cadre et résultat de l’action, cadre contraignant les sujets et résultat d'actions individuelles, instituantes et instituées. La convention “désigne le dispositif constituant un accord de volonté tout comme son produit doté d'une force normative obligatoire ” (Dupuy et al., 1989).

Décomposer les dispositifs de pouvoir, les processus de prise de décision au sein de l’organisation et regarder comment se construisent les règles qui coordonnent les comportements, les conventions sous-jacentes et la doxa que cela exprime nous permet de montrer, d’une part, qu’il n’existe aucune neutralité, naturalité, inéluctabilité ou objectivité d’un SI. Il y a un choix. Les règles instrumentalisent une vision du monde. Les comportements individuels sont inscrits dans des représentations collectives qui elles-mêmes sont construites par les acteurs individuels : en même temps cadre et résultat de l’action. D’autre part, cette décomposition nous permet de mettre à jour le caractère démocratique ou non d’un SI.

Derrière toute règle, derrière tout indicateur, il y a des conventions plus ou moins implicites. Mettre en lumière ces conventions permet de questionner les aspects démocratiques, la construction de conventions légitimes. Un des enjeux et de redonner à chacun les moyens, la connaissance, les capacités à former un jugement et à participer aux prises de décisions[[2]](#footnote-2).

5. Tableau de bord d’une organisation : l’exemple de l’hôpital

Les indicateurs construits dans les SI et mobilisés dans les SAD énoncent des règles de comportements et traduisent des conventions implicites, qui elles-mêmes sont le reflet de la doxa. Le tableau de bord construit par les organisations à l’aide des SI est le révélateur d’une certaine vision du monde: Pourquoi le choix de ces données ? Quelles informations sont-elle sensées traduire ? Quelles sont les questions que l’on pose ? Pourquoi ?

Les tableaux de bord permettent de synthétiser des données sur l’organisation. Ces tableaux doivent permettre et faciliter la prise de décision. La première convention très souvent sous-entendue est que ces tableaux de bord sont censés rendre inutile et superflu le débat et la construction de compromis parce que ce qui est exact (en termes de calculs) est présumé être juste et légitime. La réflexion sur les processus de construction des indicateurs est inutile et superflue. Or « les chiffres n’apportent ni la neutralité, ni l’objectivité qu’on voudrait leur accorder, ils participent à des constructions mentales » (Fieux, 2018) à des conventions.

Nous pouvons décomposer cette construction de tableau de bord :

- les données sont choisies (ici pour le SI d’un hôpital : nombre de séjours, nombre de patients, séjours par pôles de l’hôpital, évolution des recettes, etc.). Il aurait été possible de capter d’autres données, par exemple, puisque pour l’office mondial de la santé, l’hôpital est une organisation qui doit assurer des soins médicaux complets, curatifs et préventifs mais aussi une organisation qui assure l’enseignement de la médecine et de la recherche bio-sociale, on aurait pu aussi relever des données sur la qualité des soins, ou sur la formation du personnel, ou sur la recherche, etc.. Les données choisies sont synthétisées au sein d’indicateurs. Il aurait été possible de construire d’autres indicateurs, de donner d’autres informations.

- les indicateurs sont combinés, corrélés de telle ou telle façon. Ici par exemple, la corrélation évolution des séjours et évolution des recettes. On aurait pu construire d’autres corrélations, en partant des mêmes données (évolution des séjours et évolution des pôles), et a fortiori en partant d’autres données. Qu’elle est l’information qui est diffusée ? Dans cet exemple, on constate un renversement (heureux ?) de la tendance à partir de juin : les recettes ne varient plus dans le même sens que le nombre de séjours. Le nombre de séjours diminue alors que les recettes augmentent.

- à ces chiffres sont ajoutés des codes, souvent des codes de couleur supposés traduire l’objectif "naturel" de l’organisation. En vert ce qui est bon pour l’organisation, en orange ce qui est mauvais. La durée moyenne du séjour diminue. C’est un objectif positif (en vert): Une première convention implicite apparaît ici, dès la construction du tableau de bord : il existe un objectif "naturel" de l’hôpital. Deuxième sous-entendu : le tableau de bord permet de de faire apparaître "objectivement" le but de l’organisation. La quantification ne touche pas à la nature de l’objectif de l’organisation, elle le révèle. La quantification est neutre axiologiquement[[3]](#footnote-3). C’est ce que les conventionnalistes qualifient de convention industrielle : gouvernement par les normes, standards, objectifs (Isla, 2017). Naturellement, automatiquement va apparaître l’objectif de l’organisation (en vert).

Troisième convention implicite : tout ce qui est fait plus rapidement est positif. La vitesse est une valeur positive en soi : idée reçue qui n’est jamais discutée. Ici, la durée moyenne du séjour. Pourtant cette rapidité pourrait être discutée car elle peut recouvrir plusieurs réalités qui ne sont pas toutes forcément positives : la durée des séjours diminuent parce que les patients sont mieux soignés, parce que la prise en charge à la sortie s’améliore, parce que les patients sont rendus plus autonomes, ou, les séjours diminuent parce que les patients sont renvoyés chez eux sans être complétement guéris, parce qu’ils souhaitent partir plus vite car mal pris en considération lors de leur séjour, etc. ?

Dans l’exemple traité ici on constate que la baisse du nombre de séjours, de journées, de patients, est considérée comme un processus négatif : la couleur rouge est employée. "Heureusement" ces baisses sont compensées par la baisse du ratio « durée moyenne de séjour » qui est considérée comme processus positif (marqué par la couleur verte). La corrélation établie entre le taux d’évolution des séjours et les recettes confirme cette tendance. Les recettes progressent d’une année sur l’autre alors que le nombre de séjours, de journées et de patients a diminué … l’hôpital, la clinique, est plus rentable ! La rentabilité de l’organisation augmente, ce qui est positif. C’est la conclusion du tableau de bord. Les données ont été choisies, synthétisées et combinées pour aboutir à cet indicateur. Outre cette naïveté de penser l’axiomatisation neutre (Fieux, 2018), la convention marchande est placée en position supérieure et acquiert en même temps une extériorité qui la soustrait au débat ; elle est posée comme une incontournable procédure d’agrégation (Thévenot, 2010 ; 2006).

Au lieu de laisser la place aux tensions, aux dénonciations d’une convention légitime au nom d’une autre, la construction d’indicateurs lisse le différend en rendant invisible les conventions sous-jacentes. L’organisation est supposée plus performante et efficace si le différend est lissé. On suppose que le débat n’apporte pas un plus mais au contraire conduit à une perte de temps. Les différentes caractéristiques du bien commun pour l’organisation ainsi que la discussion (démocratique) sur ces caractéristiques sont rejetées. Quel est le bien commun pour l’hôpital, la rentabilité ou l’amélioration de la prise en charge de la vulnérabilité et de la dignité d’un patient (l’éthique, sur l’éthique à l’hôpital cf Hardy 2007), ou les deux, et dans ce dernier cas, quelle est la hiérarchie entre ces objectifs ?

Il existe donc des conventions contextuelles (la quantification est neutre, la rentabilité d’un hôpital est première) et des conventions de quantification (on recense le nombre de séjour et non des indicateurs de rechute après la sortie de l’hôpital par exemple, ou la formation continue des soignants qui pourrait aussi traduire une meilleure qualité des soins, ou le nombre de réunion collectives sur l’éthique, …).

Conclusion : les conventions sont trop rarement des compromis élaborés démocratiquement

En même temps cadre et résultat de l’action, instituantes et instituées comme l’ont montré les « conventionnalistes », les conventions et la dispute autour de celles-ci constituent le reflet de la vie de la démocratie dans les organisations.

Comme le fonctionnement du SI en général et du SI numérique en particulier, on peut penser que la question de l’élaboration des conventions est trop souvent ignorée et son importance sous-estimée par les acteurs potentiels de la dispute dans les organisations et, singulièrement, les syndicats.

Bibliographie

Desrosières Fieux A., (2010). *La politique des grands nombres. Histoire de la raison statistique*, La Découverte.

Desrosières A., (2003). « Naissance d'un nouveau langage statistique entre 1940 et 1960 », *Courrier des Statistiques*, no 108,‎ décembre.

Dupuy J.P., Eymard-Duvernay F., Favereau O., Orléan A., Salais R., Thévenot L. (1989). « Introduction », *Revue économique*, vol. 40, n°2, « L'économie des conventions », mars, p 141-145.

Eymard-Duvernay F Favereau O., Orléan A., Salais R., Thévenot L. (2006). « Des contrats incitatifs aux conventions légitimes. Une alternative aux politiques néo-libérales », dans Eymard-Duvernay F. (ed.) *L'économie des conventions, méthodes et résultats*, T.II *Développements,* éditions La Découverte, collection Recherches, Paris, pp.17-42

Favereau O. (1989). "Marchés internes, marchés externes", *Revue Economique*, vol. 40(2), pp. 273 à 328.

Fieux E. (2018). « Quantifier, c’est déjà décider », Colloque Inforsid 2018, en ligne sur : https://si2d.hypotheses.org

Friedberg E. (1992). "Les quatre dimensions de l'action organisée", *Revue française de sociologie*, n° XXXIII-4, octobre-décembre. pp 531 à 557.

Hardy L. (2007). « L'hôpital en marche vers une éthique de tous les métiers ? », *Recherche en soins infirmiers*, 2007/3 (N° 90), p. 95-101. DOI : 10.3917/rsi.090.0095. URL : https://www.cairn.info/revue-recherche-en-soins-infirmiers-2007-3-page-95.htm

Isla A. (2005). *L’économie comme "science humaine"*, dossier pour l’obtention de l’Habilitation à Diriger des Recherches, Université Toulouse-1, 7 mars. Disponible en ligne [tel-02089425v1](https://hal.archives-ouvertes.fr/tel-02089425v1).

Isla A. (2002). « Pour une modélisation économique complexe de la prise de décision juridique : quelques pistes de recherche », *Cahiers du Lereps*, n°2002-1

Isla A. (2017). « Evolution des conventions de qualité et enjeux de la singularité sur le marché du vin »,*Systèmes alimentaires/Food Systems*, n°2, pp 197-217.

Laudon K. et Laudon J. (2006). *Management des systèmes d'information*. Pearson Education, Paris.

Le Moigne J.L. (1990). *La modélisation des systèmes complexes*, Dunod, Bordas, Paris, X + 178 p.

Le Moigne, J-L. (1995). « Sur la Modélisation Systémique de l’Information ». Séminaire « Economie de l’Information », Commissariat Général du Plan, Paris, le 19.09.95.

Le Moigne, J-L. et Amabile, S. (2006). « Épistémologie des systèmes d’information ». *Encyclopédie des Systèmes d’Information et de l’informatique*, coordonnée par Wattiau, I. et Akoka, J., Vuibert, Paris.

Mintzberg H. (1989). *Le management : voyage au centre des organisations*. Éditions d'Organisation, Paris.

Morin E. (1977). *La méthode*, Tome 1 : *La Nature de la Nature,*Tome 2 : *La Vie de la Vie*, éditions du Seuil, collection Point anthropologie, Sciences humaines, Paris.

Perroux F. (1969). *L'Economie du XX siècle*, 3ème édition augmentée, Presses Universitaires de France, Paris.

Salais R., (2010). « La donnée n'est pas un donné. Pour une analyse critique de l'évaluation chiffrée de la performance », *Revue française d'administration publique*, n° 2010/3 (n° 135), pp. 497-515.

Salles M. et Colletis G., (2013). Déconstruire la doxa dominante, construire une pensée politique alternative. Du lien entre les représentations, les principes et les normes. *Lo Sguardo, n° thématique* «*The Instruments of the Power*», XIII, 10/2013, pp.391-414.

Salles M. (2015). *Décision et système d'information*, ISTE-WILEY, Collection Systèmes d'information avancés, Vol. 2.

Sandel M. J. (2014). [*Ce que l’argent ne saurait acheter. Les limites morales du marché*, Éditions du Seuil, 2014, pour la traduction française.](http://www.seuil.com/livre-9782021173239.htm)

Simon H. et March J. (1964). *Organisations*. Préface d’Alain Crozier, Economica, Paris, 1964.

Simon H. (1980). *Le nouveau management : la décision par les ordinateurs*. Economica, Paris.

Simon H. (1983). *Administration et processus de décision*. Traduction de la 3e édition de "Administrative behavior: a study of decision-making processes in administrative organization", Economica, Paris.

Simon H. (1991). « Organizations and markets ». *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, n°2, Printemps 1991.

Thévenot L. (2006). *L’action au pluriel, sociologie des régimes d’engagement*, éditions la découverte, collection politiques et sociétés, 311p

Thévenot L. (2010). « Autorités et pouvoirs à l’épreuve de la critique, l’opprimant du ‘gouvernement par l’objectif », paru en italien, « Autorità e poteri alla prova della critica. L’oppressione del governo orientato all ‘obiettivo’ », *Rassegna Italiana di Sociologia*, n°4.

1. Produit National Brut [↑](#footnote-ref-1)
2. Le fil conducteur de la démarche conventionnaliste « est donc la question de la coordination et du pouvoir dans les interactions économiques et sociales. Les problèmes posés concernent leur mise en œuvre démocratique et, symétriquement, la solution des conflits (conflits d’intérêt, mais aussi conflits de principes fondateurs). Par rapport à d’autres courants de recherche, nous visons une intégration originale entre démocratie et économie. Au lieu de localiser la démocratie dans un espace politique spécialisé ou dans l’espace de la protection sociale, nous inscrivons l’exigence de démocratie dans les actions économiques elles-mêmes. » (Eymard-Duvernay *et al.,* 2006) [↑](#footnote-ref-2)
3. De même Michael Sandel a voulu déconstruire l’hypothèse de la théorie économique dominante selon laquelle le marché est neutre, "marchandiser", donner un prix à une chose ne modifie pas celle-ci (sandel, 2014). [↑](#footnote-ref-3)