

La décision territoriale à l'épreuve de la complexité : plaider pour une rationalité interprétative

Territorial Decision-Making in the Face of Complexity: A Case for Interpretive Rationality

Mohamed ECH-CHEBANY, (PhD in economics)

*The Applied Studies and Research Laboratory in Economics (LERASE)
 Faculty of Law, Economics and Social Sciences of Agadir,
 Ibn Zohr University, Agadir, Morocco*

Anas HATTABOU, (Full Professor)

*Faculty of Law, Economics and Social Sciences of El Kelâa des Sraghna,
 Cadi Ayyad University, Marrakech, Morocco*

Adresse de correspondance :	Faculté des sciences juridiques économiques et sociales Agadir B.P 8658 Cité Dakhla Agadir Tél. 0528217808/0528232817
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude et ils sont responsables de tout plagiat dans cet article.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	ECH-CHEBANY, M., & HATTABOU, A. (2025). Territorial Decision-Making in the Face of Complexity: A Case for Interpretive Rationality. <i>International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics</i> , 6(4), 703–716.
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: 24/03/2025

Accepted: 30/04/ 2025

International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME

ISSN: 2658-8455

Volume 6, Issue 04 (2025)

La décision territoriale à l'épreuve de la complexité : plaidoyer pour une rationalité interprétative

Résumé :

Cet article s'appuie sur une revue conceptuelle et critique de la littérature pour examiner les limites de la rationalité instrumentale — qu'elle soit parfaite, substantive ou limitée — face à la complexité des processus de décision territoriale. Fondée sur les modèles économiques standards, qui supposent des environnements stables et des agents rationnels maximisateurs d'utilité, la rationalité instrumentale se révèle inapte à rendre compte des situations marquées par l'incertitude, les conflits d'intérêts et la pluralité des représentations sociales. À l'inverse, la rationalité interprétative, telle qu'élaborer dans l'économie des conventions et les théories organisationnelles critiques, propose un cadre d'analyse plus adapté à la dynamique des territoires. Elle souligne le rôle central du contexte, des normes sociales, des croyances collectives et des interactions dans la co-construction du sens et l'orientation des choix. L'acteur territorial y est appréhendé comme un *homo conventionalis*, dont les décisions résultent moins d'un calcul optimisateur que de processus d'apprentissage collectif, de négociation et d'interprétation sociale. En réintégrant les dimensions cognitives, sociales et symboliques dans l'étude de la décision, la rationalité interprétative offre ainsi un paradigme conceptuellement robuste pour comprendre et améliorer la gouvernance au sein des systèmes territoriaux complexes.

Mots clés : Rationalité instrumentale, rationalité interprétative, décision territoriale, intérêts conflictuels, *homo conventionalis*.

JEL Classification : H11, H19

Type du papier : Recherche Théorique

Abstract:

This article is based on a conceptual and critical review of the literature to examine the limitations of instrumental rationality — whether perfect, substantive, or bounded — when confronted with the complexity of territorial decision-making processes. Rooted in standard economic models that assume stable environments and utility-maximizing rational agents, instrumental rationality proves inadequate for accounting for contexts characterized by uncertainty, conflicting interests, and the diversity of social representations. In contrast, interpretative rationality, as developed within the economics of conventions and critical organizational theories, offers a more appropriate analytical framework for understanding territorial dynamics. It highlights the central role of context, social norms, shared beliefs, and actor interactions in the co-construction of meaning and the orientation of decision-making. The territorial actor is thus conceived as a *homo conventionalis*, whose decisions emerge less from optimizing calculations than from processes of collective learning, negotiated compromises, and social interpretation. By reintegrating cognitive, social, and symbolic dimensions into the study of decision-making, interpretative rationality provides a conceptually robust paradigm for understanding and improving governance within complex territorial systems.

Keywords : Instrumental rationality, interpretive rationality, territorial decision-making, conflicting interests, *homo conventionalis*.

Classification JEL : H11, H19

Paper type : Theoretical Research

Introduction

Dans un contexte de transformations profondes des modes de gouvernance, la décision territoriale constitue un enjeu central de l'action publique locale. Loin d'être un simple acte de choix rationnel, la décision territoriale s'inscrit dans un processus collectif, complexe et souvent conflictuel, impliquant une pluralité d'acteurs aux intérêts, aux valeurs et aux représentations hétérogènes. Ce caractère spécifique du territoire appelle à repenser les fondements théoriques des modèles de décision classiquement mobilisés dans l'analyse des politiques publiques.

Pendant longtemps, la décision a été analysée sous l'angle de la rationalité instrumentale, héritée de l'économie néoclassique et du paradigme du décideur optimal. Dans cette perspective, le processus décisionnel est conçu comme une séquence logique, linéaire et téléologique, orientée vers la maximisation d'un objectif individuel ou collectif bien défini. L'acteur économique y est dépeint comme un *homo œconomicus* omniscient, égoïste et calculateur, évoluant dans un univers stable ou probabilisable (Simon, 1957 ; Arrow & Debreu, 1954). Toutefois, ces modèles classiques de la rationalité, qu'ils soient parfaits, substantifs ou limités (March & Simon, 1993), peinent à rendre compte de la complexité des dynamiques territoriales, marquées par l'incertitude radicale, la diversité des préférences et l'historicité des interactions (Garrau & Duran, 2021 ; Lafaye et Thévenot, 2017).

Face à ces limites, plusieurs travaux en sciences sociales et en économie des conventions ont proposé une reconceptualisation de la rationalité, en intégrant les dimensions sociales, cognitives et symboliques du comportement des acteurs. Dans cette perspective, la rationalité interprétative se présente comme une alternative féconde à la rationalité instrumentale, notamment lorsqu'il s'agit de comprendre la construction collective des décisions dans les territoires. Elle repose sur l'idée que les acteurs ne prennent pas seulement des décisions sur la base de calculs d'utilité, mais qu'ils interprètent, négocient et donnent du sens à leur action à travers des cadres cognitifs partagés, des conventions et des représentations sociales (Favereau, 2003 ; Batifoulier & de Larquier, 2001 ; Moscovici, 1961 ; Hatchuel & Segrestin, 2016 ; Chateauraynaud, 2020).

L'approche interprétative met ainsi en lumière une rationalité raisonnable (Simon, 1983), écologique (Gigerenzer & Todd, 1999) et socialement située, où l'acteur est un *homo conventionalis*, engagé dans un processus d'ajustement mutuel avec les autres membres du collectif territorial. Loin d'être uniquement orientée vers des objectifs préalablement définis, la décision devient une construction contingente, évolutive et marquée par les jeux de pouvoir, les compromis et les apprentissages collectifs (Crozier & Friedberg, 1977 ; March, 1988 ; Edelenbos & Klijn, 2005 ; Ansell & Sørensen, 2021 ; Blatrix, 2019).

Dans un territoire donné, la gouvernance n'est possible que si les acteurs sont capables de se coordonner autour de références communes, interprétées dans des contextes spécifiques. La décision y apparaît alors comme un processus interactif, fondé sur l'échange, la reconnaissance des intérêts croisés et la construction de repères partagés (Sedjari & El Akalai, 2004 ; Lascoumes & Le Galès, 2017 ; Galès & Borraz, 2020). Dans ce cadre, la rationalité interprétative permet de dépasser les limites des approches standardisées et d'appréhender la complexité des systèmes territoriaux dans leur pluralité.

L'objectif de cet article est de montrer que la rationalité interprétative est plus adaptée que la rationalité instrumentale pour analyser les processus de décision territoriale. En mobilisant les apports de la théorie des conventions, des modèles de gouvernance et des approches critiques de la décision, nous proposons une lecture intégrée du processus décisionnel, centrée sur l'acteur stratégique, ses représentations et ses interactions. Cette approche permet non seulement de mieux comprendre les logiques d'action à l'œuvre dans les territoires, mais aussi d'identifier les conditions d'une gouvernance territoriale plus inclusive, adaptative et légitime (Nmili & Bouaoulou, 2021 ; Béjean & Gadreau, 2023).

1. Le processus de décision territoriale : vers une approche interprétative

1.1 Une décision au cœur de la gouvernance territoriale

La décision constitue une variable stratégique dans la réussite de tout processus de gouvernance territoriale. Au-delà d'un acte individuel ou technique, elle apparaît comme un processus collectif ancré dans la complexité des enjeux locaux. La littérature récente souligne que les décisions territoriales sont influencées par des contextes incertains, des rapports de pouvoir, des représentations sociales et des dynamiques d'apprentissage collectif (Ansell & Sørensen, 2021 ; Garrau & Duran, 2022).

La décision est ainsi un processus multidimensionnel, impliquant l'identification de problèmes, la formulation d'options, puis la sélection d'une solution, le tout dans un espace interactif et souvent conflictuel (Vidaillet, 2008 ; Chateauraynaud, 2020). Dans ce contexte, une approche plus holistique et interprétative s'avère nécessaire.

1.2 Définitions évolutives de la décision

Les approches classiques de la décision, depuis Simon (1960) jusqu'à Harrison (1995), définissent celle-ci comme une opération de choix rationnel parmi plusieurs alternatives. Toutefois, ces conceptions ont évolué, intégrant progressivement les dimensions cognitives, sociales et symboliques de l'action (Louart, 1999 ; Mintzberg et al., 1976). Les modèles contemporains contestent le caractère linéaire du processus décisionnel, insistant sur son caractère récursif et contextuel (Weick, 1976 ; Rouleau et al., 2007). En effet, dans un environnement territorial incertain, la décision est moins une réponse optimale qu'une construction progressive, marquée par des allers-retours, des ajustements, et des interprétations partagées (Gehlen, 2019 ; Béjean & Gadreau, 2023).

1.3 Paradigmes de la décision : de l'économie aux dynamiques politiques

1.3.1 Le paradigme classique et ses limites

Le paradigme économique classique, porté par Taylor (1911) ou Simon (1957), conçoit la décision comme rationnelle, objective et orientée vers l'optimisation. Mais ce modèle de l'homo œconomicus, omniscient et calculateur, est aujourd'hui largement remis en cause, notamment pour son inadaptation à la complexité du monde réel (March & Simon, 1993 ; Favereau, 2003).

Des auteurs comme Chatelain-Ponroy et al. (2014) ou Hatchuel & Segrestin (2016) montrent que les décideurs évoluent dans un contexte de rationalité limitée, marqué par l'incertitude, les biais cognitifs et les interactions sociales.

1.3.2 L'incrémentalisme et les jeux de pouvoir

L'incrémentalisme (Lindblom, 1959) introduit une approche réaliste de la décision publique, fondée sur des petits pas et des ajustements progressifs. Cette perspective prend en compte les rapports de force, les objectifs contradictoires et les rationalités multiples. Crozier & Friedberg (1977) ont approfondi cette vision en introduisant le rôle des zones d'incertitude comme sources de pouvoir et de négociation.

Aujourd'hui, la littérature sur les politiques publiques considère largement la décision comme un compromis temporaire entre coalitions d'acteurs (Bartoli & Blatrix, 2015 ; Ansell et al., 2021).

1.4 Théories critiques de la décision : vers une lecture interprétative

Les paradigmes critiques, comme le modèle de la poubelle (Cohen, March & Olsen, 1972), soulignent la nature chaotique de la prise de décision dans des organisations complexes. Le modèle de l'anarchie organisée, appuyé par Gavetti et al. (2012), décrit des systèmes où les

problèmes, solutions et décideurs se rencontrent sans lien causal direct. À ce titre, les représentations sociales jouent un rôle central dans la formation des choix collectifs. Inspirée de Moscovici (1961), cette approche montre que les décisions sont issues de constructions sociales partagées (Lauriol, 1996 ; Laroche, 1995). Elle rejoint les travaux récents sur l'action située (Blondiaux, 2020) et l'intelligence territoriale (Nmili & Bouaoulou, 2021).

1.4.1 Vers un paradigme intégré de la décision territoriale

Les modèles récents préconisent une vision intégratrice des paradigmes décisionnels. Allison (1971), puis Hart (1992), proposent d'articuler rationalité, politique et structure organisationnelle dans un même processus. Cela rejoint la perspective de Bower (1970) sur la spécialisation verticale, dans laquelle les rôles du manager évoluent selon les phases du processus (initiateur, médiateur, intégrateur).

Ce cadre est aujourd'hui réinterprété dans les contextes territoriaux, où la décision est un carrefour d'intérêts, de normes, de représentations et de contraintes structurelles (Galès & Borraz, 2020 ; Hatchuel et al., 2017).

1.4.2 Décision territoriale : une construction collective ancrée dans l'interprétation

La décision territoriale ne peut être réduite à une logique rationnelle descendante. Elle émerge d'un processus interactif et délibératif, intégrant les conflits, les alliances, les temporalités différenciées et les représentations divergentes (Ardouin & Beaudouin, 2012 ; Edelenbos & Klijn, 2005). Loin de la planification linéaire, elle s'apparente à une négociation permanente, où les acteurs s'ajustent mutuellement en fonction des enjeux partagés.

Les approches contemporaines insistent sur l'importance d'une gouvernance souple, adaptative et dialogique (Sedjari & El Akalai, 2004 ; Bartoli & Blatrix, 2015). Elles valorisent l'apprentissage collectif, la reconnaissance des logiques d'action des autres acteurs et l'élaboration de repères communs, au service d'une décision plus inclusive et légitime (Béjean & Gadreau, 2023 ; Château Raynaud, 2020).

Ce parcours des paradigmes et modèles de la décision territoriale montre que l'évolution des contextes appelle un changement de paradigme. La rationalité interprétative, plus proche des dynamiques réelles de l'action publique locale, s'impose comme cadre de référence pertinent. Elle permet d'intégrer la pluralité des logiques d'action, l'incertitude radicale, et surtout, la nécessité de construire du sens et de la légitimité dans l'action territoriale.

2. Rationalité interprétative

La théorie des conventions, qui constitue notre cadre théorique de référence pour l'étude de la gouvernance territoriale, prévoit que les rapports entre les acteurs d'un collectif sont, vraisemblablement, régis par des règles de nature particulières appelées conventions. Le respect ou non de ces conventions interpelle la rationalité et la coopération entre ces acteurs dans un contexte de la gouvernance territoriale. En effet, l'acteur, objet de l'analyse conventionnelle, est un acteur stratégique (non passif) qui formule ses propres stratégies et ayant ses propres objectifs. Ainsi, les conduites de l'acteur sont rationnelles, cependant sa rationalité est limitée, contingente, et pas totalement économique. Dans ce sens, on se rapproche de la notion de l'acteur stratégique développée par Crozier-Friedberg (1977), pour qui l'acteur est « *celui dont le comportement contribue à structurer un champ, c'est-à-dire à construire [des] régulations. On cherche à expliquer la construction des règles (le construit social) à partir du jeu des acteurs empiriques, calculateurs et intéressés. Ces acteurs sont dotés de rationalité, même si elle est limitée ; ils sont autonomes et entrent en interaction dans un système qui contribue à structurer leurs jeux.* ». Dans ce paragraphe, nous allons présenter les différentes conceptions que revêt le concept de la rationalité avant d'en préciser celle qui cadre avec notre recherche.

2.1 Rationalité instrumentale

L'approche économique standard retient l'hypothèse de la rationalité instrumentale, celle-ci suggère que l'unique critère de la décision est l'utilité de l'acteur. Selon cette hypothèse les acteurs sont guidés dans leur choix par la recherche de leur seule utilité personnelle. Ainsi, la rationalité instrumentale considère que la raison constitue le principal moyen permettant de sélectionner des actions génératrices d'utilité, et que l'individu est un être déterminé et égoïste, et que l'organisation est une entité qui se réduit aux acteurs qui la constituent.

Selon les différentes approches de l'acteur, la rationalité instrumentale revêt trois « variantes principales » : rationalité parfaite, rationalité substantive et rationalité limitée.

2.1.1 Rationalité parfaite

La rationalité parfaite est la version forte du postulat de la rationalité instrumentale. Elle constitue hypothèse de base du modèle de la concurrence pure et parfaite. En effet, c'est le principe de l'efficacité, assimilée à un équilibre Pareto-optimal dans le modèle de la concurrence pure et parfaite, qui implique que tout acteur du marché est supposé parfaitement rationnel, omniscient et calculateur, et en plus il évolue dans un monde atemporel et déterminé. Dans cette perspective, ce modèle n'est pas destiné à décrire la réalité économique, mais il permet plutôt de « benchmark » représentant une économie parfaitement efficace (Stiglitz et Walsh, 2004), ce qui constitue une référence permettant la comparaison d'autres modes d'organisation des échanges.

L'analyse économique standard suggère que l'efficacité optimale ne soit pas atteinte que si le marché réuni les hypothèses d'un modèle de concurrence pure et parfaite. Le modèle d'Arrow et Debreu (1954), communément utilisé pour la reformulation mathématique des grandes hypothèses de la concurrence pure et parfaite, démontre que l'équilibre concurrentiel est parfaitement efficace au sens de Pareto. Ainsi, l'équilibre est optimal du fait qu'il maximise l'utilité des acteurs dans leur totalité et permet une parfaite efficacité allocative. Toutefois, cette efficacité suppose un acteur capable de déterminer sans faille la situation optimale, d'où le recours à la construction théorique et abstraite de l'homo œconomicus qui représente un être ayant un comportement universel, égoïste, orienté par sa seule raison, parfaitement informé, et agit dans un univers atemporel. Les caractéristiques principales de l'homo œconomicus peuvent être résumées en quatre notions suivantes :

- i) Un acteur omniscient : il est parfaitement rationnel et possède une information exhaustive et certaine de tous les états du monde présents, passés et futurs, ce qui implique la réfutation de la temporalité. Le cadre d'analyse de l'homo œconomicus s'inscrit dans le déterminisme de Laplace qui suppose que tout état présent n'est que résultat d'un état antérieur, et constitue par la suite la cause de l'état futur. Cet acteur est doué d'une intelligence le permettant de confronter ces différents états avec une certitude absolue. Il est déterminé et sa rationalité totale est exogène, elle constitue une norme qui s'impose à l'acteur en tant que tel ;
- ii) Un acteur ayant des capacités cognitives illimitées : l'acteur est totalement rationnel, ce qui implique qu'il dispose d'une information parfaite et qu'il est capable d'analyser ces informations de telle sorte qu'il maximise son utilité. Il détermine pour chaque problème de décision la solution mathématique optimale ;
- iii) Un acteur calculateur : l'acteur est un calculateur au vrai sens du terme. Pour décider, il formalise toute l'information : la maximisation de son utilité revient à déterminer quelle est la décision qui lui offre une rémunération maximale en contrepartie d'un coût minimal. Ainsi, c'est surtout l'aspect matériel et quantifiable des possibilités offertes qui régit la décision de l'acteur. Il s'agit alors d'une rationalité conséquentialiste dans la mesure qu'elle se focalise exclusivement sur les résultats de la décision et ignore la manière dont l'homo œconomicus se détermine ;

- iv) Un acteur égoïste : il est égoïste parce qu'il est guidé par son seul intérêt personnel. L'acteur maximise son utilité sans aucun jugement moral. C'est ainsi que la raison est devenue un instrument au service de l'utilité. L'analyse économique basée sur la rationalité parfaite n'appréhender pas à la source le comportement des agents, mais lui accorde une seule finalité, c'est la maximisation de l'utilité individuelle.

La rationalité parfaite de l'homo œconomicus représente une construction théorique caractérisant un modèle idéal. Cependant, elle reste une approche normative nécessaire pour réunir les conditions d'un marché en situation de concurrence pure et parfaite. Dans cette perspective, la question d'efficacité ne pose pas de problème, puisque selon le modèle d'Arrow-Debreu (1954) celle-ci va de pair avec les hypothèses de la concurrence pure et parfaite. Il s'ensuit que système économique évolue spontanément vers un équilibre parfaitement efficace.

2.1.2 Rationalité substantive

Dans le cadre de la rationalité substantive, l'acteur est toujours guidé dans son choix par la maximisation de son utilité, toutefois l'hypothèse de l'information parfaite est relâchée : il s'agit alors d'une variante affaiblie de la rationalité instrumentale. L'acteur, calculateur et ayant des capacités cognitives illimitées, reste alors informé en probabilité (l'information n'est pas parfaite). Dans un état du monde risqué, où l'information est couteuse, l'acteur envisage d'atteindre le seul optimum de second ordre.

Dans une situation décisionnelle, l'acteur se trouve devant un des trois univers suivants : Univers certain, univers probabilisable et univers incertain. Dans l'univers certain, tous les états du monde sont connus par tout acteur parfaitement rationnel. Dans l'univers probabilisable (ou risqué), l'acteur ne dispose pas de l'information parfaite, mais son incertitude reste probabilisable dans la mesure où il dispose d'une partition exhaustive des possibles et affecte à chaque éventualité une probabilité donnée. Enfin, l'univers incertain caractérise un acteur qui décide dans une situation d'incertitude radicale où le décideur évolue dans un univers non probabilisable avec un état du monde en partie inconnu.

Ainsi, la rationalité substantive caractérise un acteur qui décide dans un univers probabilisable. Dans cet univers, l'acteur n'est plus assimilé à l'homo œconomicus du fait que le caractère omniscient n'est plus respecté en absence d'une information parfaite. De ce fait, dans le cadre de la rationalité substantive, l'homo œconomicus évolue alors vers l'homo probabilis qui adopte un comportement probable qui n'est pas parfaitement prévisible.

Un acteur substantivement rationnel, même en situation de risque, est guidé toujours dans ses choix par la recherche de la maximisation de son utilité : la rationalité substantive est conséquentialiste à l'instar de la rationalité parfaite. De la même manière que l'homo œconomicus, l'homo probabilis est un agent égoïste qui se sert de ses capacités illimitées, en présence d'une information imparfaite, pour maximiser son utilité. Son comportement est modélisable et déterminé, la rationalité substantive est « [...] *exogène, s'impose à un agent-type normé qui ne possède d'autre spécificité que sa dotation initiale (qui inclut une certaine quantité d'information) et l'ordre de ses préférences.* » (Buttard et Gadreaux, 2008).

L'imperfection de l'information implique que l'optimum du premier ordre ne peut pas être atteint par l'agent. Toutefois, l'acteur peut intégrer les coûts d'échange à son calcul maximisateur, ce qui lui permet d'atteindre un optimum de second ordre. De ce fait, les acteurs dotés d'une rationalité substantive maximisent une fonction de l'utilité espérée, s'éloignant ainsi de l'optimum de Pareto fort (l'optimum du premier ordre). En effet, l'optimum de second ordre reste envisageable, celui-ci suppose qu'une allocation est optimale s'il est possible d'accroître simultanément l'utilité de tous les individus en situation d'échange. Dans ce cadre d'analyse la question de l'efficacité ne pose pas de problèmes, celle-ci s'apparente à une situation Pareto-optimale de second ordre. Ainsi, même en situation d'une information

imparfaite, l'homo probabilis reste ainsi infaillible puisque l'incertitude ne lui est pas imputable, mais il y soumit d'une manière exogène.

2.1.3 Rationalité limitée

La rationalité limitée constitue la dernière variante, qualifiée de la version faible, de l'hypothèse de la rationalité instrumentale. Elle permet de concevoir un acteur cognitivement limité, mais qui reste toujours intéressé. Elle ne considère pas le comportement normé d'un acteur parfaitement maximisateur, mais par contre met l'accent sur le processus décisionnel tangible suivi par un agent doté de capacités cognitives limitées, et dont les choix sont soumis aux contraintes endogènes qu'exogènes. Dans cette perspective, l'acteur ne sera pas toujours capable de définir la solution mathématique optimale, ceci implique que l'efficacité ne peut être plus conçue comme un optimum. Il s'ensuit que l'agent à rationalité limitée opte pour une solution satisfaisante plutôt qu'optimale, il s'agit alors d'une approche procédurale et non plus conséquentialiste (Simon, 1956).

Simon distingue entre deux conceptions de la rationalité limitée. La première conception fait partie de l'analyse économique standard, elle s'appuie sur l'hypothèse de capacités cognitives limitées des agents, mais aussi celle de l'incertitude probabilisable. La deuxième conception, celle défendue plus par Simon, considère que la rationalité est beaucoup plus restreinte en raison des capacités cognitives limitées des acteurs et de l'univers radicalement incertain dans lequel ils opèrent. Cette deuxième conception de la rationalité n'appartient pas à l'analyse économique standard, elle sera abordée ultérieurement.

Les caractéristiques principales de la rationalité limitée selon la première conception peuvent être résumées en quatre notions suivantes :

- i) Un acteur qui n'est plus infaillible : contrairement à l'homo œconomicus et à l'homo probabilis, l'acteur dans le cadre de la rationalité limitée n'est plus un calculateur infaillible à cause de ses capacités cognitives limitées. Ainsi, l'agent peut se tromper non plus à cause d'une information imparfaite, comme le cas de la rationalité substantive, mais parce qu'il est limité en termes de traitement de l'information qui se présente à lui. En effet, l'acteur n'est plus confronté à une absence d'information, mais plutôt à une abondance de celle-ci ;
- ii) Un acteur qui suit un processus décisionnel : l'hypothèse de la rationalité limitée implique que le calcul ne peut plus être le seul support de la décision, et la solution optimale ne peut plus être toujours discernée. Dans ce cas de figure, la rationalité est à la fois procédurale et instrumentale, il s'agit alors de concevoir un processus de décision qui permet à l'acteur de déterminer une solution qui est du moins satisfaisante, si ce n'est pas optimale. Ainsi, selon cette conception de la rationalité, le calcul n'est qu'un mode de décision parmi d'autres comme le respect des normes, l'imitation, etc. ;
- iii) Un acteur dont le comportement est modélisable : l'hypothèse de la rationalité limitée renvoie à ce que les capacités cognitives soient réparties inégalement entre les acteurs, et aucune évolution dans les connaissances et les préférences des agents ne sera possible au cours de l'action. Ainsi, si « [...] de nouveaux éléments peuvent compléter la liste initiale des préférences, aucune modification de l'ordre des préférences individuelles sur les états déjà connus n'est admise » (Buttard et Gadreaux, 2008). Il s'ensuit que l'acteur reste toujours déterminé est soumis à des contraintes préétablies, ce qui permet la modélisation de son comportement. Il s'agit alors d'une rationalité exogène de la même manière que la rationalité parfaite ou substantive. De ce point de vue, le comportement de l'acteur est modélisé comme étant une entité vide de toute substance, "apersonnelle" et prédéterminée ;

- iv) Un acteur égoïste : l'acteur rationnellement limité est égoïste, même s'il n'est pas toujours possible d'optimiser son utilité et cherche souvent une solution satisfaisante. Il est égoïste dans la mesure qu'il est guidé par une seule motivation : la recherche de son intérêt individuel. La rationalité instrumentale, dont fait partie la rationalité limitée, exclut toute tentative permettant d'introduire les actions altruistes. Il s'ensuit que l'acteur objet de l'analyse économique standard ne peut en aucun cas être altruiste. Néanmoins, la rationalité limitée met le point sur l'importance de tenir compte des intérêts d'autrui lorsque cela est susceptible d'améliorer le bien-être de l'acteur.

L'acteur rationnellement limité ne peut atteindre l'optimum que dans un contexte très restrictif et quasi-certain, il cherche plutôt des alternatives satisfaisantes. Dans cette vision, l'efficacité demeure un concept relatif et le problème principal est celui de la détermination des critères qui permettent de distinguer les solutions satisfaisantes. Ainsi, Simon propose le « *satisficing* » qui définit selon une double démarche : « *Dans un premier temps, l'agent établit son niveau d'aspiration. Après avoir observé ce à quoi il peut raisonnablement s'attendre, au vu du contexte présent et de ses expériences passées, il définit une solution fictive qui lui apporte un niveau seuil d'utilité. Dans un second temps, l'agent classe les alternatives qu'il a dénombrées selon qu'elles sont supérieures ou inférieures à ce seuil (satisfaisantes ou non). Il prend simultanément sa décision, optant pour une solution satisfaisante, dont rien n'assure qu'elle est optimale* » (Buttard et Gadreaux, 2008).

En somme, les trois variantes de la rationalité (parfaite, substantive et limitée) que nous avons abordées ci-avant renvoient à des définitions différentes de l'efficacité et représentent des critères distincts de celles-ci. Toutefois, elles reposent toutes sur le même postulat de la rationalité instrumentale. Cette dernière relève de la démarche de l'individualisme méthodologique considérant l'acteur comme étant un être normé, guidé principalement par la maximisation de son utilité égoïste, et fait de la raison le principal moyen du choix des actions de l'agent. Dans ce cadre d'analyse, la tradition économique standard repose sur cette démarche qui part du comportement individuel pour appréhender les faits économiques, et de l'addition des décisions individuelles prises isolément pour comprendre des faits collectifs.

2.2 Rationalité interprétative : Rationalité d'un acteur stratégique territorial

La rationalité instrumentale, qu'elle soit parfaite, substantive ou limitée, constitue certes l'épine dorsale de l'analyse économique standard, mais représente une approche réductrice de l'acteur fondée sur un modèle purement théorique qui est loin de représenter fidèlement la réalité économique. L'analyse économique non standard, qualifiée souvent des approches hétérodoxes, remet en cause l'hypothèse de la rationalité instrumentale pour se rapprocher le maximum possible de la réalité économique effective. Elle propose ainsi une nouvelle conception de la rationalité, celle de la rationalité interprétative.

Le postulat de la rationalité interprétative considère un acteur qui agit dans un univers radicalement incertain. Un tel acteur se trouvant devant des situations d'indécidabilité, fait recours à une diversité de modes décisionnels tout en tenant compte des effets des variables de natures sociales et psychologiques. Par rapport à l'approche standard, l'hypothèse de la rationalité interprétative change radicalement la grille de lecture permettant la compréhension du comportement individuel et la conception des entités collectives. Nous présentons dans ce qui suit les trois concepts majeurs qui font de la rationalité interprétative une rupture par rapport à l'approche standard.

2.2.1 Rationalité raisonnable

La rationalité interprétative est avant tout une rationalité raisonnable, traduisant ainsi l'idée que tout acteur, de par sa nature humaine, est soumis à une incertitude ontologique et irréductible.

Il ne s'agit plus alors de caricaturer cette réalité par un modèle normatif d'homo œconomicus, égoïste et déterminé, mais plutôt par l'étude des comportements observables des agents en interactions mutuelles sur le marché.

Un des traits marquants de la rationalité raisonnable est l'univers radicalement incertain dans lequel opère l'acteur. L'incertitude radicale affectant l'acteur rationnellement raisonnable est différente de celle préconisée par l'analyse standard. En effet, l'approche économique standard confond les deux concepts de l'incertitude radicale et de risque. Pour celle-ci, l'acteur est confronté à des situations qui se répètent, ce qui lui permet de se baser sur les fréquences observées et par là attribuer une distribution de probabilités aux conséquences d'une future décision. Ainsi, l'analyse standard réduit l'incertitude radicale au risque. Pour comprendre cette confusion il faut faire la distinction entre trois types d'incertitude (Lavoie, 1992): « *la première affecte une distribution de probabilités aux résultats d'une décision, la seconde touche à leur valorisation et la troisième porte sur l'éventail des possibles.* ».

Dès lors, les deux premiers cas correspondent à une situation d'incertitude similaire au risque, tandis que dans le troisième cas c'est plutôt la méconnaissance des conséquences des possibilités de ces choix qui empêche l'acteur à effectuer ses calculs de probabilités. Il en ressort que l'incertitude radicale caractérise une situation où l'agent n'est plus en mesure de connaître les différentes occurrences qu'elles lui sont offertes. Dans le cadre de la rationalité raisonnable, où l'incertitude est ontologique, l'acteur est radicalement incertain dans la mesure où l'éventail des possibilités lui échappe car il est en création permanente : les possibilités s'émergent au fur et à mesure que l'acteur délibère.

De ce fait, Simon en 1983 progressa vers un autre concept de rationalité celui de la rationalité limitée, mais interprétative (Simon, 1983). Bien que l'auteur ne se détache pas explicitement de l'analyse standard, il proposa la rationalité complexe ou procédurale, celle-ci est irréductible au seul calcul mathématique. Il reconnaît ainsi l'effet du contexte de la décision et de l'appartenance sociale de l'acteur : l'environnement est un facteur qui facilite la prise de la décision, il aide les agents par des informations et par des règles collectives. Ainsi, ce n'est plus la recherche d'une utilité maximale ou même satisfaisante qui constitue l'unique objectif de l'agent, mais aussi son identité et son environnement. En présence de procédures décisionnelles plurielles et substituables la rationalité interprétative, dans l'approche non standard, permet aussi de se référer à des motivations collectives.

2.2.2 Rationalité écologique

La rationalité interprétative est une rationalité écologique. Le terme de l'écologie est employé ici conformément à son étymologie qui signifie l'étude du contexte, ou de l'environnement dans un sens plus large.

L'observation détaillée du processus décisionnel complexe et séquentiel de l'acteur révèle que la rationalité procédurale est adaptative et relative, dans la mesure qu'elle dépend largement de son contexte. Ainsi, ce qui est rationnel dans un contexte donné ne l'est pas dans les autres (Buttard et Gardeau, 2008): l'homo œconomicus devient alors un homo œcologicus. De ce fait, le caractère conséquentialiste qui relie exclusivement la rationalité aux résultats de la décision (maximisation de l'utilité) n'est plus suffisant. La rationalité écologique caractérise ainsi un agent qui est doté d'une rationalité procédurale lui permettant de réviser ses décisions et s'adapter à l'environnement dynamique dans lequel il agit.

Il s'agit alors d'une approche socio-économique où l'économie est concastrée dans le social (Favereau, 2003). Cette approche permet d'étudier comment les représentations de l'acteur sont impactées par le groupe social auquel il appartient, et comment ses actions sont-elles influencées par les normes collectives. Dans cette perspective, l'acteur qui agit dans un univers radicalement incertain cherche toujours à diminuer le risque en faisant appel à des croyances. La croyance collective est relative à un groupe et ne peut pas être réduite à la somme des

croyances de ses acteurs : l'agent est déterminé socialement. Ainsi, la rationalité dépend dans une large mesure du groupe social et aux croyances collectives auxquels s'identifie l'acteur. Ces dernières sont formées des repères communs (culturels et/ou historiques) qui dépassent les valeurs des agents pris isolément. Le groupe auquel se réfèrent les individus constitue alors une entité à part entière ayant ses propres références.

Dans cette vision, la rationalité dépend de l'appartenance sociale de l'acteur, ce qui implique qu'il existe autant de normes de rationalité se référant à des groupes spécifiques. Il suffit alors qu'un acteur suive le modèle comportemental caractérisant son milieu pour qu'il soit qualifié de rationnel.

2.2.3 Rationalité interprétative

La rationalité interprétative rétablit les ponts entre l'Economie et la Sociologie en considérant les comportements des acteurs non plus déterminés, mais dépendent des variables sociologiques et surtout contextuelles. L'agent est considéré comme étant un acteur social doté d'une identité et d'une image qu'il pourrait changer : l'acteur est ainsi en interaction permanente avec son environnement, tous les deux s'influencent mutuellement. Dans cette perspective, l'acteur élabore sa décision sur la base de ses représentations subjectives et/ou des croyances collectives. Il interprète les croyances et les normes. L'interprétation des croyances traduit les jugements de l'acteur vis-à-vis de son environnement, tandis que l'interprétation des normes de comportement montre la façon par laquelle l'agent adapte des lois générales à un contexte particulier.

La rationalité interprétative suit le paradigme de l'individualisme sophistiqué. Ce dernier reconnaît l'existence simultanée de deux niveaux de références qui sont le collectif et l'individu. Les deux niveaux s'articulent sans pour autant qu'ils soient confondus, ils influencent conjointement le comportement de l'acteur. Le collectif ne peut pas être réduit à la somme des acteurs qui le compose. De même, les acteurs agissent intentionnellement et engagent le collectif à travers leurs décisions proprement individuelles. Ce cadre méthodologique est surtout mobilisé par l'économie des conventions qui s'éloigne de l'individualisme méthodologique et soutient la thèse que le comportement de l'acteur est indissociable de croyances et/ou des règles collectives. La convention permet une articulation rigoureuse entre le général et le particulier. Elle constitue une référence commune au groupe tout en restant interprétable : la convention participe activement au processus délibératif de l'acteur, mais ne détermine pas ex ante sa décision. L'homo oeconomicus devient alors un homo conventionalis doté de capacités interprétatives, à côté de ses capacités calculatoires. L'acteur devrait faire recours à l'interprétation qui devient indéniable dans la mesure que la perception des objets collectifs se fait en intension ou à partir des prototypes (Favereau, 2003).

Conformément à la théorie des conventions, la rationalité interprétative caractérise un homo conventionalis qui se conforme à une règle parce qu'il prévoit que les autres vont la suivre, mais surtout parce qu'il interprète et donne du sens à cette règle. Les règles se réfèrent à un jugement normatif, à des principes d'évaluation (Batifoulie et de Larquier, 2001). En effet, ces derniers permettent de compléter la règle et facilitent ainsi aux individus de se coordonner. En étant des règles et principes d'évaluation, la convention reste la meilleure solution à un problème de coordination au sein d'un collectif et permet ainsi de favoriser un contexte de gouvernance territoriale.

3. Conclusion

La complexité croissante des systèmes territoriaux, la pluralité des acteurs impliqués dans l'action publique locale et l'incertitude intrinsèque aux dynamiques territoriales rendent obsolètes les modèles décisionnels fondés exclusivement sur la rationalité instrumentale. En

effet, cette dernière – qu'elle soit parfaite, substantive ou limitée – repose sur des hypothèses restrictives : l'omniscience de l'acteur, la stabilité de l'environnement, l'existence de préférences fixes et la possibilité de classer les alternatives de manière objective. Ces présupposés s'accordent mal avec les réalités vécues dans les territoires, où les décisions émergent de processus souvent non linéaires, marqués par des conflits d'intérêts, des représentations divergentes et des contextes en constante évolution.

Dans ce contexte, la rationalité interprétative apparaît comme un cadre théorique plus pertinent pour penser la décision territoriale. En réintroduisant les dimensions sociales, culturelles et cognitives de l'action collective, elle permet de dépasser les limites de l'individualisme méthodologique et du modèle calculateur de l'homo œconomicus. L'acteur devient ici un homo conventionalis, dont les choix ne peuvent être compris indépendamment des conventions sociales, des croyances collectives, des normes interprétées et du contexte dans lequel il agit (Favereau, 2003 ; Batifoulrier & de Larquier, 2001).

Contrairement à la rationalité instrumentale, la rationalité interprétative accepte l'incertitude radicale non comme un dysfonctionnement à corriger, mais comme une condition constitutive de l'action collective. Elle admet que les préférences des acteurs ne sont ni stables ni totalement connues, que les objectifs sont parfois flous, et que la décision résulte souvent d'un processus d'interprétation, de négociation et de construction de sens (March, 1988 ; Simon, 1983). C'est dans cette optique que l'on peut parler de rationalité raisonnable et écologique : raisonnable car l'acteur agit dans les limites de ses capacités cognitives, en fonction de ses repères sociaux ; écologique car il s'adapte à un environnement institutionnel et normatif, qui l'oriente tout en laissant place à la délibération et à l'ajustement.

Appliquée à la décision territoriale, cette approche met en valeur le caractère interactif, contextuel et négocié de la prise de décision. Le territoire est un espace de coordination, mais aussi de confrontation, où s'expriment des jeux d'acteurs (Crozier & Friedberg, 1977), des conflits de légitimités, et des apprentissages collectifs. La décision devient alors l'aboutissement d'un processus de co-construction, où les acteurs territoriaux cherchent à aligner leurs intérêts, leurs représentations et leurs valeurs autour de références partagées, souvent incarnées par des conventions.

Cette analyse appelle à réinterroger les outils, les méthodes et les postures mobilisés dans les dispositifs de gouvernance territoriale. Il ne s'agit plus de rechercher des solutions optimales, calculées à partir de données objectives et stables, mais plutôt de favoriser les conditions d'un dialogue collectif, d'une intelligence territoriale partagée, et d'un processus de décision ouvert et inclusif. L'efficacité, dans cette perspective, ne réside plus dans l'atteinte d'un objectif préalablement défini, mais dans la capacité des acteurs à construire du sens commun, à apprendre ensemble et à s'adapter à un environnement incertain.

En définitive, la rationalité interprétative fournit un cadre conceptuel robuste pour comprendre et accompagner les processus de décision dans les territoires contemporains. Elle permet de concilier action individuelle et construction collective, calcul et interprétation, efficacité et légitimité. En reconnaissant la dimension sociale et symbolique de toute décision, elle rétablit le lien entre l'économie et la sociologie, entre la logique de l'intérêt et celle du sens. À l'heure où les territoires sont appelés à innover, à coopérer et à affronter ensemble des défis multiples (transition écologique, cohésion sociale, attractivité économique), cette approche offre des perspectives précieuses pour une gouvernance plus humaine, plus adaptative et plus juste.

Références :

- (1). Allison, G. T., & Zelikow, P. (1971). *Essence of decision: Explaining the Cuban missile crisis*. Boston: Little, Brown.

- (2). Ansell, C., & Sørensen, E. (2021). *The institutional dynamics of governance*. Oxford: Oxford University Press.
- (3). Ardouin, J., & Beaudouin, V. (2012). *Gouverner les territoires autrement : vers l'innovation démocratique ?* Paris : La Documentation française.
- (4). Arrow, K. J., & Debreu, G. (1954). Existence of an equilibrium for a competitive economy. *Econometrica*, 22(3), 265–290.
- (5). Bartoli, A., & Blatrix, C. (2015). *Politiques et management public*. Paris : Dalloz.
- (6). Batifoulie, P., & de Larquier, G. (2001). Convention et rationalité. In E. Bienaymé (Ed.), *L'économie des conventions* (pp. 113–132). Paris : La Découverte.
- (7). Béjean, S., & Gadreau, M. (2023). La coordination territoriale à l'épreuve des crises. *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, 3, 413–432.
- (8). Blatrix, C. (2019). La gouvernance territoriale à l'épreuve du changement. *Revue Française d'Administration Publique*, (172), 847–860.
- (9). Blondiaux, L. (2020). *Le nouvel esprit de la démocratie : actualité de la démocratie participative*. Paris : Seuil.
- (10). Bower, J. L. (1970). *Managing the resource allocation process*. Boston: Harvard Business School Press.
- (11). Buttard, D., & Gadreau, M. (2008). Rationalités individuelles et rationalités collectives en économie de la santé. *Revue économique*, 59(2), 279–301.
- (12). Chateauraynaud, F. (2020). *La faute à Rousseau : L'individualisme en accusation*. Paris : Éditions du Croquant.
- (13). Chatelain-Ponroy, S., Eynaud, P., & Sponem, S. (2014). Gouverner les organisations publiques autrement : nouvelles pistes pour la recherche. *Revue française de gestion*, (244), 11–28.
- (14). Cohen, M. D., March, J. G., & Olsen, J. P. (1972). A garbage can model of organizational choice. *Administrative Science Quarterly*, 17(1), 1–25.
- (15). Crozier, M., & Friedberg, E. (1977). *L'acteur et le système : les contraintes de l'action collective*. Paris : Seuil.
- (16). Edelenbos, J., & Klijn, E. H. (2005). Managing stakeholder involvement in decision-making: A comparative analysis of six interactive processes in the Netherlands. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 16(3), 417–446.
- (17). Favereau, O. (2003). *L'économie du quotidien : Essai sur l'économie des conventions*. Paris : Gallimard.
- (18). Galès, P. L., & Borraz, O. (2020). Gouverner par les instruments. *Revue française de science politique*, 70(5), 795–818.
- (19). Garrau, M., & Duran, P. (2021). Penser l'action publique dans l'incertitude. *Revue Internationale de Politique Comparée*, 28(2), 145–167.
- (20). Gavetti, G., Levinthal, D. A., & Rivkin, J. W. (2012). Strategy making in novel and complex worlds: The power of analogy. *Strategic Management Journal*, 33(6), 697–713.
- (21). Gigerenzer, G., & Todd, P. M. (1999). *Simple heuristics that make us smart*. New York: Oxford University Press.
- (22). Harrison, F. E. (1995). *The Managerial Decision-Making Process*. Boston: Houghton Mifflin.
- (23). Hart, S. L. (1992). An integrative framework for strategy-making processes. *Academy of Management Review*, 17(2), 327–351.
- (24). Hatchuel, A., & Segrestin, B. (2016). *Refonder l'entreprise*. Paris : Seuil.
- (25). Hatchuel, A., Segrestin, B., & Weil, B. (2017). La théorie de l'entreprise comme institution. *Revue de la régulation*, (21).

- (26). Lafaye, C., & Thévenot, L. (2017). Une justification écologique ? Conflits dans l'aménagement de la nature. In T. Boltanski & L. Thévenot (Eds.), *Justesse et justice dans le travail* (pp. 185–216). Paris : Presses de l'EHESS.
- (27). Laroche, H. (1995). Représentation et dynamique des processus de décision. *Revue Française de Gestion*, (102), 104–117.
- (28). Lascoumes, P., & Le Galès, P. (2017). *Sociologie de l'action publique* (4e éd.). Paris : Armand Colin.
- (29). Lauriol, J. (1996). L'approche cognitive des représentations sociales : une relecture critique. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 9(1), 105–126.
- (30). Lindblom, C. E. (1959). The science of "muddling through". *Public Administration Review*, 19(2), 79–88.
- (31). Louart, P. (1999). *La décision dans l'entreprise*. Paris : La Découverte.
- (32). March, J. G. (1988). *Decisions and Organizations*. Oxford: Basil Blackwell.
- (33). March, J. G., & Simon, H. A. (1993). *Organizations* (2e éd.). Oxford: Blackwell.
- (34). Mintzberg, H., Raisinghani, D., & Théorêt, A. (1976). The structure of "unstructured" decision processes. *Administrative Science Quarterly*, 21(2), 246–275.
- (35). Moscovici, S. (1961). *La psychanalyse, son image et son public*. Paris : PUF.
- (36). Nmili, Y., & Bouaoulou, A. (2021). La gouvernance territoriale à l'épreuve des représentations sociales. *Revue Marocaine d'Audit et de Développement*, (13), 122–135.
- (37). Roulea, L., Allard-Poesi, F., & Warnier, V. (2007). *Décision et organisations : regards croisés en sciences sociales*. Paris : Vuibert.
- (38). Sedjari, A., & El Akalai, K. (2004). La gouvernance locale : un nouvel enjeu pour l'État et les collectivités. *Revue Internationale des Sciences Administratives*, 70(1), 27–38.
- (39). Simon, H. A. (1956). Rational choice and the structure of the environment. *Psychological Review*, 63(2), 129–138.
- (40). Simon, H. A. (1960). *The new science of management decision*. New York: Harper and Brothers.
- (41). Simon, H. A. (1983). *Reason in Human Affairs*. Stanford: Stanford University Press.
- (42). Stiglitz, J. E., & Walsh, C. E. (2004). *Principles of Microeconomics* (3rd ed.). New York: W.W. Norton.
- (43). Vidaillet, B. (2008). *Critique de la décision*. Paris : La Découverte.
- (44). Weick, K. E. (1976). Educational organizations as loosely coupled systems. *Administrative Science Quarterly*, 21(1), 1–19.