

Revue Internationale de

systemique

Vol. 12, N° 4/5, 1998

afcet

DUNOD

AFSCET

Revue Internationale de
systemique

Revue
Internationale
de Sytémique

volume 12, numéro 4 - 5, pages 419 - 440, 1998

Rationalités et contextes de décisions :
un retour sur H. Simon

Med Kechidi

Numérisation Afscet, août 2017.



Creative Commons

- C. FRANÇOIS, *International Encyclopedia of Systemics and Cybernetics*, K.G. Saur Verlag, München, 1997.
- C. FRANÇOIS, *Systemics and Cybernetics in a Historic Perspective*, à paraître, Systems Research and Behavioral Science.
- H. HAKEN, *Synergetics: an Introduction*, Springer, Berlin, 1983.
- A. KORZYBSKI, *Science and Sanity*, Institute of General Semantics, Lakeville Conn. (2e éd. 1950).
- C. LAVILLE, *Mécanismes biologiques de l'atome à l'être vivant*, Dunod, Paris, 1950.
- A. LOTKA, *Elements of Mathematical Biology*, Dover, New York, 1956 (réédition de 1924).
- B. MANDELBROT, *Les objets fractals*, Flammarion, Paris, 1976.
- H. MATURANA and F. VARELA, *Autopoiesis and Cognition*, Reidel, Boston, 1980.
- D. MC NEIL, *Architectural Criteria for a General Theory of Systems*, Proceedings ISSS Conference, 1993.
- J.G. MILLER, *Living Systems*, Mac Graw Hill, New York, 1978.
- J.L. MILLER, *The Timer*, Behavioral Science, 35 (3), 1995.
- I. PRIGOGINE, *Physique, temps et devenir*, Masson, Paris, 1982.
- H. SIMON, *The Architecture of Complexity*, SGSR, Yearbook, 10, 1965.
- R. THOM, *Modèles mathématiques de la morphogenèse*, Plon, Paris, 1974.
- THOMPSON, d'Arcy W., *On Growth and Form*, Cambridge Univ. Press, 1952 (original, 1916).
- R. VALLÉE, *Cognition et système : Essai d'épistémopraxéologie*, L'Interdisciplinaire, Lyon, 1995.
- P. VENDRYES, *Vie et probabilité*, Albin Michel, Paris, 1942.
- C. WADDINGTON, *Stabilization in Systems: Chreods and Epigenetic Landscapes*, Futures 9 (2), 1977.

RATIONALITÉS ET CONTEXTES DE DÉCISIONS : UN RETOUR SUR H. SIMON

Med KECHIDI*

Résumé

Cet article se propose de relier modèles de comportements rationnels et contextes de décisions. Après une discussion de l'approche d'Herbert Simon de la question de la rationalité, on montre qu'il est possible d'identifier la cohabitation de deux modèles de comportements non exclusifs l'un de l'autre. Le premier rendrait compte des processus de décision dans des environnements simples, à incertitude stabilisée. Le second instruirait des processus de décision dans des univers d'action complexes et radicalement incertains. Il s'ensuivra que ces deux modèles adoptent des statuts d'acteurs fortement différenciés.

Abstract

This contribution is to link the rational behavior models with the decisional contexts. We first discuss Herbert Simon approach of rationality. Then are identified two behavior models non exclusive one from the other. The first one concerns the decision process in simple environments with a stabilised uncertainty. The second one concerns the decision process carried out in complex environments, drastically uncertain. As a consequence, these two models give to the actors differentiated status.

INTRODUCTION

Un des objectifs de cet article est de soutenir que dans l'approche d'Herbert Simon de la question de la rationalité, il est possible d'identifier la cohabitation de deux modèles de comportements non exclusifs l'un de l'autre. Le premier rendrait compte des processus de décision dans des environnements simples, des environnements à incertitude fortement stabilisée. Le second instruirait des processus de décision dans des univers d'action complexes et radi-

* Maître de Conférences à l'Université de Toulouse-Le-Miral.

LEREP, Université des Sciences Sociales, 21, allée de Brienne, 31000 Toulouse Cedex.

calement incertains. Il s'ensuivra que ces deux modèles adoptent des statuts d'acteurs fortement différenciés. Cette lecture sera fondée, entre autre, sur une discussion des concepts de rationalité substantielle et de rationalité procédurale et du statut des acteurs dans ces deux problématiques. Nous voulons, *in fine*, montrer que l'action dans une organisation procède aussi bien de décisions procédurales que de décisions substantives.

Les interrogations sur la rationalité sont organisées autour de deux catégories d'énoncés qu'il est fortement utile de distinguer. La première catégorie porte sur la nature de la rationalité et renvoie aux limites de son exercice. La seconde concerne l'approche du comportement rationnel et renvoie à la qualification de celui-ci et de la décision qui en est issue. Les deux premières parties du travail qui suit traiteront successivement de ces deux distinctions. La troisième partie exposera les situations d'environnement mental dans lesquelles les points de vue substantiel et procédural peuvent rendre compte des comportements de décisions.

1. RATIONALITÉS ET COMPORTEMENTS RATIONNELS : UNE QUESTION DE POSITIONS MÉTHODOLOGIQUES

Dans la littérature économique, la rationalité attribuée aux comportements humains fonde les différents positionnements méthodologiques. Ces positionnements concernent et les caractéristiques de la rationalité supposée des individus et les concepts à travers lesquels sont rendus ces comportements.

1.1. La nature de la rationalité : une question de limites

La rationalité est parfaite (le modèle néo-classique), limitée (la Théorie Standard Étendue, la Théorie Non-Standard), située (R. Boyer et A. Orléan, 1992) ou contextuelle (B. Ancori, 1989). Dans ces différentes acceptions, la question de la rationalité revient, non pas à faire une hypothèse sur le comportement individuel ou collectif, mais sur la relation d'un individu ou d'un groupe d'individus à un monde extérieur, à un univers essentiellement formé d'informations (y compris sous la forme d'actions d'autrui).

Dans tous les cas, la notion générique de rationalité renvoie au même objet d'analyse : la décision individuelle. Elle mobilise toujours une vision des individus disposant ou non des informations nécessaires à la prise de décision, capables ou non de traiter ces informations, disposant ou non de la représentation des effets de celles-ci.

En conséquence, s'interroger sur la nature de la rationalité c'est poser trois types d'ensembles (P. Mongin, 1986 ; G. Dosi et M. Edigi, 1991) : l'ensemble des actions, celui des conséquences et celui des résultats attachés à chaque action. Globalement deux grands paradigmes traitent cette interrogation :

- un paradigme qui pose une rationalité parfaite des agents économiques. Il postule une connaissance totale de l'ensemble des alternatives d'actions, une évaluation non moins totale, des conséquences des décisions et une transparence de l'environnement. Ce paradigme est vectorisé par le modèle standard et, dans sa version la plus affirmée, le modèle néo-classique. Dans l'analyse néo-classique, la décision se résoud dans une solution mathématique : « si on possède toute l'information nécessaire, si on raisonne à partir d'un ensemble donné de préférences et si on connaît l'ensemble des moyens techniques disponibles, ce qu'il reste à résoudre n'est qu'un problème de pure logique » (F. von Hayek, 1945) ;

- un paradigme qui postule des limitations à l'expression de la rationalité humaine. Cette hypothèse est à la base de tous les travaux qui se réclament des recherches initiées par H. Simon. Elle reçoit cependant des traitements fort divergents. Dans certains courants de pensée (la Nouvelle Économie Institutionnelle représentée par O. E. Williamson, Stigler, les anticipations rationnelles...), on pose l'hypothèse de rationalité limitée mais on ne retient pas l'idée de rationalité procédurale. Dans ces démarches, la rationalité limitée est compatible avec des modèles d'optimisation. Pour d'autres écoles de pensée – les analyses dites hétérodoxes – optimisation et rationalité limitée sont des démarches exclusives l'une de l'autre.

On remarquera que ce partage des discours sur la rationalité ne qualifie en rien ce qu'est un comportement rationnel. Il permet seulement de qualifier les capacités cognitives des acteurs – illimitées ou limitées – et le champ informationnel – illimité ou limité – de leurs actions. La qualification du comportement relève d'un autre positionnement en termes de rationalité substantielle et de rationalité procédurale.

1.2. Le comportement rationnel : rationalité substantielle versus rationalités procédurales

Les concepts de rationalité substantielle et de rationalité procédurale participent à des visées méthodologiques plus affirmées quant à l'étude des comportements rationnels. Ces deux visions sont en rapport avec le point de vue de l'observateur qui veut répondre à la question : qu'est-ce qu'un comportement

rationnel, dans un champ d'actions et d'informations préalablement défini comme illimité ou limité ?

Stricto sensu, l'expression « un contexte de rationalité procédurale ou substantielle » n'a aucun sens. Un contexte ne peut pas être procédural ou substantiel : c'est l'observation qui qualifie le comportement de substantiel ou de procédural. En revanche, un contexte peut être un contexte d'information limitée ou illimitée.

Bien qu'elles traitent d'un même objet – le comportement comme processus de décision – ces deux visées renvoient à deux programmes de recherches différents.

Le premier est celui qui comprend le comportement rationnel à partir des résultats de la décision et de son adaptation à l'objectif poursuivi. C'est l'approche substantielle de la rationalité. Le second définit le comportement rationnel à partir d'une interrogation sur les processus qui ont donné lieu à la décision. C'est l'approche procédurale du comportement.

1.2.1. La rationalité substantielle : un jugement externe

Dans une approche substantielle, « behavioral is substantively rational when it is appropriate to the achievement of given goals within the limits imposed by given conditions and constraints » (H. Simon, 1976, p. 130). Le comportement est substantiellement rationnel quand dans le cadre d'un système de contraintes données, le choix opéré est le plus approprié à la finalité poursuivie. Le comportement rationnel s'apprécie en termes de résultats du choix effectué. Comme on le verra plus loin, cette façon d'apprécier un comportement rationnel introduit au débat sur l'optimisation.

Schématiquement cela donne :

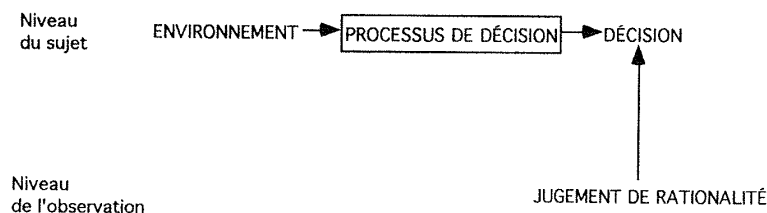


Figure 1. La rationalité substantielle : un jugement externe.

Il convient de remarquer que le comportement est qualifié de rationnel à travers la qualification de la décision qui en est issue. Le caractère rationnel

d'un comportement est inféré à partir du caractère rationnel de la décision prise, sans référence à l'existence d'une quelconque délibération précédant la décision. En termes de positionnement de l'observateur, le jugement sur la rationalité est un jugement externe au sujet observé. On postule implicitement que la décision est indépendante du processus qui l'engendre : on ne s'intéresse qu'au produit de ce processus. Par ailleurs, l'unique relation prise en compte est celle qui lie la décision à son environnement entendu comme système de contraintes.

1.2.2. La rationalité procédurale : un jugement dual

Dans cette approche le résultat de la décision n'est pas isolé des processus qui lui ont donné naissance. Dans les termes de Simon, « behavioral is procedurally rational when it is outcome of appropriate deliberation. Its procedural rationality depends on the process than generated it » (*idem*). Cette appréciation est différente du jugement substantiel : un comportement est rationnel s'il est le produit d'un processus délibératif adapté grâce auquel il aboutit à un choix. Ce choix est alors, lui, qualifié de rationnel.

La qualification de la rationalité d'un comportement est déduite du processus qui la génère. Dans ce cas, le jugement de rationalité porte sur l'ensemble du comportement. En termes de positionnement de l'observateur, le jugement est externe et interne.

Il est externe, au sens où – comme dans la démarche substantielle – il prend en compte le résultat de la décision pour apprécier la rationalité de l'acte. Ce jugement externe est complété par une appréciation interne dans la mesure où il considère aussi le processus qui est à la base de la prise de décision.

Schématiquement cela donne :

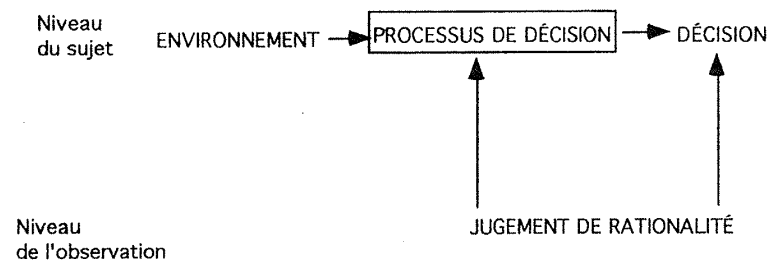


Figure 2. La rationalité procédurale : un jugement dual.

Il en résulte que dans l'approche procédurale l'adaptation d'un choix à la poursuite d'un objectif ne suffit pas à le qualifier de rationnel. « Alors que l'approche procédurale comprend avant tout la rationalité de l'homme comme désignant l'usage de sa faculté délibérative, l'approche substantielle de la rationalité rabat la rationalité de l'homme sur ce qu'elle produit, à savoir un choix rationnel ou adéquat au vu de la fin poursuivie » (C. Quinet, 1992).

Pour H. Simon, l'adéquation au but poursuivi est une condition nécessaire mais non suffisante, la décision rationnelle est simultanément une décision qui est adaptée à la réalisation d'un objectif et une décision issue d'une délibération appropriée. Bref, l'approche procédurale qualifie le comportement rationnel à travers une totalité constituée d'un processus et d'un résultat.

S'il en est ainsi, il semble tout à fait fondé de dire que dans une approche procédurale il y a toujours une dimension substantive, que le point de vue procédural englobe le point de vue substantiel. La démarche procédurale est duale.

Nous reprendrons plus loin cette idée de dualité pour montrer que dans certaines situations d'action – celles marquées par des conditions environnementales stables – on peut montrer que la dimension délibérative de la prise de décision est à ce point affaiblie que l'hypothèse de substantialité de la rationalité peut rendre compte de comportements rationnels. Affaiblie mais non annulée. Il ne s'agit pas de considérer uniquement le point de vue substantiel mais de lui donner la place qu'il a dans une théorie de la rationalité. Celle-ci est, par choix méthodologique, duale. Cette interprétation tirera ses arguments de certains textes de H. Simon. En effet, pour lui « l'économique est une théorie de la rationalité humaine qui doit être concernée autant par la rationalité procédurale – la façon dont les décisions sont prises – que par la rationalité substantielle – le contenu des décisions » (1981, p. 57).

Il convient auparavant d'exposer les liens qu'entretient le concept de rationalité limitée avec ceux de rationalité substantielle et de rationalité procédurale.

2. LA RATIONALITÉ LIMITÉE : RATIONALITÉ SUBSTANTIELLE OU RATIONALITÉ PROCÉDURALE ?

Dans le modèle économique du comportement rationnellement parfait, le canevas axiomatique de la décision est constitué de trois principes opératoires (J. Thépot, 1993) qui s'appliquent à chacun des ensembles que l'on envisage quand on traite de la question de la rationalité.

Le premier principe énonce que le décideur est capable d'identifier l'ensemble de toutes les décisions possibles, l'ensemble de ces actions. Le second principe stipule qu'il est qualifié pour évaluer avec exactitude les conséquences associées à chacune des décisions possibles. Le troisième affirme qu'un agent est capable de sélectionner, parmi les possibles, la décision optimale. Ce choix est unique : il y a une et une seule allocation optimale des moyens dans un contexte donné. Les agents sont supposés doués des capacités nécessaires à l'exécution des calculs discriminants et capables d'estimer les conséquences des décisions possibles.

La notion d'efficacité portée par ces principes, écrit Gellner, « ne présuppose pas simplement un monde extérieur, elle présuppose un monde unique » (1992, p. 29). De même, le critère d'appréciation de la réalisation de l'objectif, donc d'efficacité, est un résultat total. Il ne peut y avoir de résultat intermédiaire car « échouer de très peu c'est échouer totalement » (idem).

Ce que décrivent ces principes est « un Dieu de l'Olympe, surplombant le monde, qui disposerait par-devers lui d'une connaissance complète de l'ensemble des comportements alternatifs et d'une connaissance non moins parfaite des conséquences de chacune de ces alternatives et de la valeur qu'il leur reconnaîtrait, si jamais elles devaient faire l'objet de son choix » (C. Quinet, 1993).

C'est en réaction à ce « sujet » doué d'un savoir omniscient et évoluant dans un univers transparent que Simon conçoit le concept de rationalité limitée.

L'emploi de ce concept, dans de nombreux modèles de la décision, se nourrit d'ambiguïtés sur la nature des limites de la rationalité. Ces ambiguïtés trouvent probablement leurs sources dans les nombreuses revendications que suscitent les travaux de Simon sur cette question. Elles révèlent un véritable enjeu théorique quant à la nature des limites de la rationalité.

2.1. La rationalité limitée et l'optimisation : les termes d'un enjeu

La recevabilité de ces revendications – essentiellement celles de la Théorie Standard Élargie – signale P. Mongin, passe par la réponse à une question décisive : à travers le concept de rationalité limitée, « Simon a-t-il seulement voulu indiquer que l'on devrait élargir l'ensemble des contraintes traditionnellement posées sur la décision individuelle, en tenant compte à la fois des contraintes externes (technologie, revenu, etc.) et des contraintes internes (coûts d'information et de calcul), ou bien la notion de rationalité limitée implique-t-elle, à ses yeux, cette conséquence plus forte – la récusation de toute idée d'optimisation ? » (P. Mongin, 1986, p. 555). Cette question

recouvre effectivement un enjeu théorique important : la rationalité limitée est-elle compatible avec des modèles d'optimisation de la décision et par conséquent avec une approche substantielle de celle-ci ?

Si la réponse au premier terme de cette question est positive, il faut alors considérer que l'hypothèse de rationalité limitée est un cas particulier du modèle de la rationalité totale – cas où l'agent représentatif maximise son utilité en tenant compte de l'indisponibilité de certaines informations et du coût de celles-ci. La rationalité limitée serait donc une modalité de la rationalité parfaite qui apparaît dans des situations d'information incomplète et coûteuse. Le modèle de base fonctionnerait comme référence idéale, à l'image de la concurrence pure et parfaite, référence à l'aune de laquelle seraient évalués des modèles qui affaiblissent quelque peu les exigences de rationalité énoncées par le modèle de base. Cette vision laisse intacte une approche substantielle. C'est cette voie qu'adopte la Théorie Standard Élargie, notamment après l'article de 1961 de G. Stigler « The Economics of Information », qui élargit le modèle standard aux contextes d'information limitée et coûteuse.

Si en revanche, la réponse est négative, il faut alors montrer que, pour Simon, la problématique de la rationalité limitée contient une récusation de toute idée d'optimisation. Pour P. Mongin il y a une incompatibilité radicale entre la rationalité limitée et l'optimisation, incompatibilité qui réside, en particulier, dans le fait qu'un processus d'optimisation ne rend pas compte d'une dimension fondamentale de la rationalité chez Simon, la dimension délibérative.

Ce point de vue, que nous reprenons – partiellement, comme on le verra plus loin – à notre compte, consiste en définitive à dire que la ligne de démarcation entre la Théorie Standard Élargie et H. Simon ne réside pas tant dans l'énoncé de la nature limitée de la rationalité, quel qu'en soit le contenu qu'on lui donne, que dans l'affirmation du caractère délibératif de la prise de la décision. Cela revient à montrer que, pour Simon, la rationalité limitée ne peut être que procédurale.

2.2. Les limites de la rationalité limitée

Pour Simon, les comportements réels sont marqués par deux limites à l'expression de la rationalité.

La première est endogène ; elle est relative aux capacités cognitives réduites des acteurs à connaître et à traiter l'ensemble des informations idéalement nécessaires à la prise de décision. Il est sensément impossible, en dehors de toute hypothèse relative au contexte d'action, pour un individu de traiter la totalité

de l'information entrant dans le choix qu'il doit effectuer. Cette première limitation à l'expression totale de la rationalité est d'ordre subjectif. Elle s'inscrit dans l'environnement interne du sujet.

La seconde limitation est exogène. Elle considère une hypothèse d'incomplétude de l'information disponible et, dès lors, le caractère fragmentaire des représentations du monde que l'on peut faire. La rationalité des individus est en quelque sorte bornée par le contexte d'information imparfaite dans lequel ils agissent. Ce second niveau de limitation renvoie à la complexité des situations réelles de l'action. Il est relatif à l'environnement externe de l'acteur.

Cependant, le caractère limité de la rationalité chez Simon – ou tout au moins certaines de ses caractéristiques – ne marque pas la véritable rupture avec la conception traditionnelle de la rationalité. Celle-ci intègre parfaitement une limitation de la rationalité, « comme modalité de la rationalité omnisciente qui apparaîtrait en situation d'information imparfaite et incomplète » (C. Quinet, 1993, p. 4). Quand on n'envisage qu'une limite exogène à l'exercice de la rationalité, l'hypothèse de rationalité limitée devient compatible avec des capacités illimitées de traitement d'une information qui est, elle, limitée. Elle est aussi compatible avec une approche strictement substantielle de la décision. Ce sont du reste ces hypothèses que retiennent les modèles d'optimisation en univers d'information incomplète et coûteuse et dont certains auteurs se réclament de la théorie de la rationalité limitée.

L'objection majeure qu'adresse Simon à cette vision consiste à dire que, même dans le cas où on intègre la difficulté à se procurer de l'information – difficulté prise en compte par les coûts de recherche – les modèles d'optimisation continuent à doter l'individu de capacités cognitives étendues pour procéder à des calculs compliqués. Cette objection conduit à retenir comme caractéristique première de la rationalité limitée chez Simon la reconnaissance de contraintes sur la capacité des individus à traiter l'information collectée. Plus précisément peut-être, le concept de rationalité limitée désigne le tout formé de capacités cognitives limitées et d'un environnement externe marqué par la complexité.

Nous avons affirmé plus haut, avec P. Mongin, que la rationalité chez Simon ne peut être que procédurale, c'est-à-dire ayant un contenu délibératif. Les concepts qui fondent la délibération dans la prise de décision, l'aspect procédural du comportement, sont les concepts de « search » et de « satisficing ».

2.3. La rationalité procédurale : les principes de quête et de satisfaction

Pour un individu singulier ou des individus dans une organisation, l'exercice de la rationalité exprime l'usage de facultés de délibération avant la prise de décision. Ce caractère désigne le comportement rationnel comme une action à part entière, comme une action positive et intentionnelle. La rationalité d'une action n'est pas un donné *a priori*, elle n'est pas « un attribut mental » des individus mais une capacité émergente d'un processus cognitif (P. Huard, 1980).

Cela veut aussi dire que l'exercice de la rationalité – que ce soit pour un individu « isolé » ou activant dans une organisation – est une réponse à des problèmes d'élaboration et de prise de décisions. Les individus et les organisations construisent le cadre de leurs décisions en fonction des finalités qu'ils poursuivent et du contexte organisationnel dans lequel ils évoluent. Finalité et contexte d'action sont, en quelque sorte, des poteaux indicateurs autant pour l'exercice de la rationalité des acteurs que pour les jugements qu'un observateur externe peut porter sur celui-ci.

S'il en est ainsi, une approche de la décision intègre nécessairement une notion de progrès, de transformation d'une situation en une autre, à travers la résolution d'un problème. « On s'intéresse à la rationalité procédurale dans des situations de formulations de problèmes, à savoir des situations où le sujet se doit de collecter, puis de traiter de l'information dans le but de parvenir à une séquence d'actions raisonnables, à une solution pour le problème » (H. Simon, 1976).

Le processus délibératif est un double mouvement fait de recherche d'informations et de représentation des alternatives du choix. Il construit le domaine des choix possibles en relation avec l'information pertinente. Il se distingue ainsi de la conduite rationnellement parfaite qui suppose connu, avant la décision, l'ensemble des alternatives. La délibération est d'abord une quête d'informations.

2.3.1. Le principe de la quête

La rationalité repose sur un comportement discriminant. Si on abandonne l'hypothèse selon laquelle le décideur aurait, avant la décision, l'ensemble des alternatives de son choix, il faut considérer que toute décision implique la recherche, la construction, d'alternatives. Ceci renverse totalement la problématique de la décision : « les ensembles de choix ne sont plus donnés, ils sont à construire de telle sorte que la question est moins de sélectionner le meilleur choix que de construire un ensemble de choix » (J.-L. Gaffard, 1990). La

notion qui rend compte chez Simon de cette construction est celle du « search ».

La délibération incorpore une action d'évaluation séquentielle des alternatives. Elle signifie qu'on ne peut ni raisonner en termes de stock d'informations disponibles une fois pour toutes, ni en termes de représentation achevée des décisions alternatives et en déduire la décision optimale. Il n'y a pas de décision indépendante des conditions qui se représentent à l'acteur et de l'évaluation qu'il en fait. Ce trait distingue radicalement la délibération du calcul.

Le calcul porte sur un ensemble de données, sur des objets déjà constitués. La délibération ne se réduit pas à la mise en place de raisonnements. Elle élabore et invente, en partie au moins, les données qui entrent dans la formulation de la décision. Ces données sont soit relatives à l'information nécessaire à la prise de décision, soit à la construction séquentielle de l'ensemble des décisions. Un processus décisionnel devient dans cette optique un processus à construire.

Un processus délibératif est un acte cognitif irréductible à la décision qui en résulte. Ce trait de la rationalité procédurale chez Simon est suggéré par la qualification d'intuition et de créativité qu'il attribue au comportement procéduralement rationnel.

La dimension du « search », de la quête, de Simon signifie que le processus de décision est fait de tâtonnements, d'identifications, d'exclusions, de bifurcations, de reconsidérations de solutions envisagées... Ce trait qui – insistons encore une fois – désigne la rationalité comme une action à part entière, suppose l'adaptation en cours d'action.

Le principe de la quête exprime la mise en œuvre, au cours du processus de décision, de procédures cognitives d'adaptation aux limites cognitives de l'individu. Comme dans l'action proprement dite, l'adaptation en cours de processus de décision peut revêtir la forme d'un recours à des repères collectifs. Dans l'organisation, les processus de tâtonnements sont des processus qui se déroulent dans des limites fournies par le cadre organisationnel : « comme pour le voyant rendu soudainement aveugle par un bandeau, ce "searching" est d'autant plus aisé qu'il se déroule dans des bornes (murs) qui délimitent un espace-repère ». Le processus de quête dépend aussi de la complexité des problèmes à résoudre et de leur nouveauté : « habituellement le processus met en œuvre nombre d'essais et d'échecs. Divers itinéraires sont essayés ; quelques-uns sont abandonnés, d'autres sont poussés plus avant. Avant qu'une solution ne soit trouvée, bien des itinéraires du labyrinthe auront été explorés. Plus le problème est difficile et nouveau, plus grand sera vraisemblablement le nombre d'essais et d'échecs nécessaires pour trouver une solution » (B. Pequeur et B. Soulage, 1990).

2.3.2. *Le principe de satisfaction*

L'introduction du principe de satisfaction (1955) est une réaction à l'alourdissement des charges de calcul que nécessite un choix optimal : « rechercher l'optimum implique des processus infiniment plus complexes que de rechercher la satisfaction » (J. G. March et H. Simon, 1991, p. 138). Dès lors, le calcul économique satisfait un certain niveau d'attente et non plus la recherche de l'optimum. Comme nous le verrons plus loin, l'élaboration dans l'organisation de schémas de processus de décisions illustre cette volonté de simplifier et en même temps de rendre plus opérationnelle l'approche de la décision.

« La plupart des prises de décisions humaines, individuelles ou organisationnelles, se rapportent à la découverte et la sélection de choix satisfaisants ; ce n'est que dans des cas exceptionnels qu'elle se rapporte à la découverte et à la sélection de choix optimaux » (J. G. March et H. Simon, 1991, p. 138). Le choix satisfaisant est défini par la règle suivante : « un choix est satisfaisant : 1) s'il existe un ensemble de critères qui décrivent les minima des choix satisfaisants, et 2) que le choix en question satisfasse ou dépasse tous ces critères ».

La mise en œuvre du principe de satisfaction suppose l'existence de deux mécanismes (P. Mongin, 1984, p. 31) :

– « un mécanisme de comparaison entre les actions et le niveau d'aspiration, qui assure un classement séquentiel des actions en "satisfaisantes" et "non satisfaisantes" » ;

– un mécanisme d'endogénéisation partielle du niveau d'aspiration qui décrit comment celui-ci s'ajuste lorsque le mécanisme de comparaison précédant n'engendre pas immédiatement de solution satisfaisante ».

Cette règle indique aussi la séquence d'arrêt de la recherche d'alternatives. On retrouve ici la dimension adaptative d'un processus de décision : la règle de satisfaction peut constamment être révisée et ajustée tant à la nature de l'information recueillie qu'à la difficulté de la traiter. L'introduction de la séquentialité des actions est essentielle aux yeux de Simon : « dans la plupart des modèles globaux du choix rationnel, toutes les variantes sont évaluées avant que le choix ne soit fait, dans les processus de décision humains, les alternatives sont souvent examinées de façon séquentielle » (1955, p. 252).

À travers cette remarque, Simon indique sa différence par rapport aux modèles classiques d'optimisation. Alors que l'optimisation sépare la phase de l'évaluation de celle du choix, les mécanismes du « satisficing » consistent en une série de phases évaluation-choix insécables. Le processus est arrêté quand un choix a été évalué comme satisfaisant.

3. COMPORTEMENTS RATIONNELS ET CONTEXTES D'ACTIONS

Nous avons annoncé dans l'introduction qu'il est possible de montrer, moyennant des hypothèses raisonnables, que le point de vue substantiel peut, dans une problématique de rationalité procédurale, rendre compte des comportements dans des situations d'actions particulières. Après les repères théoriques et de méthode que nous venons de poser, il nous semble possible maintenant de le faire.

Nous avons écrit plus haut que dans son activité de quête, l'acteur élabore sa situation d'action. Parce que la situation d'action ne lui est pas immédiatement donnée, il construit un champ d'actions possibles et se représente, autant que faire se peut, leurs conséquences. Nous avons soutenu que c'est là une dimension fondamentale du « search » contenu dans la délibération. Ceci appelle deux questions :

– Qu'en est-il quand la situation de choix, que le contexte de l'action, est donné à l'agent, quand l'action envisagée est largement inscrite dans les contraintes de son environnement externe ? Que reste-t-il de la délibération ?

– Qu'en est-il aussi quand la délibération a été menée avant la survenance d'une situation de choix ?

La réponse à ces questions se fera par le retour sur l'approche substantielle et les caractéristiques de la délibération.

3.1. *La rationalité achevée : une détermination par des contextes d'action simples*

Fondamentalement, la critique que fait Simon à l'égard de la rationalité substantielle, et plus particulièrement à l'hypothèse de maximisation, porte sur le caractère contradictoire et irréaliste de la situation envisagée : l'approche en termes de rationalité substantielle n'envisage que des situations de choix simples, un univers non turbulent, mais, en même temps – à travers l'objectif de maximisation – fait appel à des exigences de rationalité individuelle sensément impossibles à satisfaire.

Dès lors que l'on intègre des situations de choix complexes, l'hypothèse de la substantialité de la rationalité ne peut plus rendre compte de la rationalité d'un comportement. Les conditions de la décision – capacités de recherche et de traitement de l'information limitées et influence d'un contexte environnemental turbulent – seront à l'origine de l'inadaptation du choix.

Il nous semble que c'est moins une perspective de comportement substantiellement rationnel, dans des situations simples, qui est remise en cause, que l'omniscience de l'agent calculateur connaissant l'ensemble des choix possibles, l'ensemble de leurs conséquences et l'ensemble des valeurs associées à celles-ci dans des contextes incertains.

Si, tout en conservant – bien entendu – l'hypothèse de la limitation des capacités cognitives des individus, on envisage des situations comportementales dont la variété peut être réduite, on peut avancer sur l'idée de comportements rationnellement substantiels, de décisions totalement adaptées à la situation. En d'autres termes, il s'agit de faire une hypothèse raisonnable sur l'environnement externe de l'individu et de maintenir en l'état celle sur son environnement interne ; des capacités cognitives limitées.

Il faut dire d'abord ce qui est entendu par situation simple. Dans son sens relatif, « simple » signifie qui est aisé à comprendre. Une situation simple serait une situation compréhensible parce que caractérisée par une variété réduite. Mais même quand la variété augmente, la situation devenant compliquée, elle reste compréhensible. Cette affirmation prend appui sur la distinction entre compliqué et complexe dans la théorie systémique.

Quelque chose de compliqué est constitué d'un enchevêtrement de nombreux éléments interreliés. Elle « peut requérir beaucoup d'efforts pour se laisser appréhender. Mais avec du temps, de la méthode et de l'expertise on en viendra à bout, on finira par en avoir une connaissance intégrale » (D. Génelot, 1992, p. 67). La complication d'un système peut être représentée car « elle n'exprime que les étapes nécessaires pour décrire entièrement celui-ci à partir de ses constituants ». En revanche, « la complexité ne se laisse jamais appréhender totalement ».

Le compliqué est donc réductible par la compétence des individus, le complexe ne l'est pas. Il semble dès lors fondé de dire qu'un contexte simple (ou compliqué) est un contexte qui n'épuise pas les capacités cognitives de l'individu au sens où celles-ci sont limitées mais suffisantes pour traiter correctement la somme d'informations nécessaires à la prise de décision. Ce sont de telles situations – les cas de certitude – qu'envisagent J. G. March et H. Simon quand ils définissent le choix optimal. Un choix est optimal, écrivent-ils :

– « s'il existe un ensemble de critères qui permettent de comparer tous les choix, et

– si le choix en question est préféré, de par ses critères, à tous les autres ».

C'est la complexité d'une situation, l'impossibilité de récolter et de traiter l'ensemble de l'information nécessaire à la décision, qui rend un choix inadaptable. Si l'ensemble des critères est réduit et si le champ des alternatives possibles est limité, alors on peut parler de décision adaptée. Mieux encore : plus la situation de choix est simple, relativement aux capacités cognitives prêtées à l'individu, et plus ces capacités seront suffisantes pour opérer un choix optimal.

De notre point de vue, l'approche de Simon ne débouche pas sur la récusation de toute idée d'optimisation, mais sur l'optimisation s'appliquant à tous les contextes de décisions. L'optimisation à tout prix est la problématique de l'agent omniscient – sans limites cognitives internes et face à un univers transparent – dont le comportement ne peut que déboucher sur une rationalité parfaite. Autrement dit, si dans la théorie traditionnelle de la décision, l'optimisation est le cas général, dans l'approche procédurale un choix optimal est praticable dans des situations environnementales non marquées par l'incertitude. C'est, nous semble-t-il, à ce type de résultat qu'aboutissent les travaux de G. Dosi, L. Marengo, A. Bassanini et M. Valente (1993) sur les algorithmes génétiques. À partir d'un modèle de décision (fixation des prix en situation de monopole ou d'oligopole), ils n'obtiennent des comportements proches de ceux obtenus avec l'optimisation que dans des environnements simples. Plus l'environnement est simple – non complexe – et plus la réalisation de l'optimum est possible à partir d'une « rationalité inductive ». Inversement, les contextes complexes ne sont pas compatibles avec des normes optimales.

Le sens de « choix optimal » que nous venons d'utiliser doit être précisé. Il ne renvoie pas une rationalité omnisciente. Il qualifie une décision prise dans un environnement simple et stable. Afin de lever toute analogie trompeuse en rapport avec l'idée de rationalité absolue, nous proposons de nommer la rationalité qui s'exerce dans un tel contexte une rationalité achevée (P. Mongin, 1986). Cette rationalité est achevée dans l'ordre de son exercice. Nous espérons avoir suffisamment montré que c'est une rationalité limitée.

Il faut déduire de ce qui vient d'être dit, que la rationalité achevée se prête à une analyse substantielle. Il ressort aussi de nos développements que la rationalité achevée est procédurale. Il y a là un paradoxe qu'il convient de lever.

Nous proposons de le faire en répondant à la seconde question sur la délibération que nous avons posée au début de cette sous-section. Rappelons-en les termes : Qu'en est-il du « search », dimension fondamentale de la délibération, quand celui-ci a été mené avant la survenance d'une situation de décision ?

Nous avons caractérisé la démarche substantielle comme celle qui ne s'intéresse qu'au résultat de la décision, ne se réfère donc à aucune idée de délibération. Elle n'exige aucune connaissance des processus internes ayant présidé à la décision. Seules sont sollicitées les variables de comportement inscrites dans l'environnement externe de l'individu. Il suffit de les connaître pour prédire le choix qui sera opéré. Par contre, l'approche procédurale induit, elle, une forte idée de délibération.

On se souvient, cependant, que, quand nous avons caractérisé la délibération, aucun jugement n'a été porté sur la temporalité de celle-ci. La délibération peut se dérouler au cours du processus de décision, mais elle peut aussi avoir précédé celui-ci. Rien n'empêche de dire que la délibération a été réalisée dans le passé et son résultat enregistré dans la mémoire de l'acteur. C'est ce qu'énonce explicitement H. Simon : « la deuxième origine de la sélectivité en résolution de problème (la première étant la quête ; M.K.) est l'expérience antérieure. Ceci nous apparaît très clairement quand le problème à résoudre est similaire à celui qui a été résolu précédemment. Ainsi en reprenant simplement les itinéraires qui avaient conduit à la précédente solution, ou des itinéraires analogues, l'exploration par essais et échecs est grandement réduite, voire totalement éliminée » (1991). Ce résultat cognitif réapparaît à chaque fois qu'un acteur considère qu'une situation d'action, une situation de décision, présente des similitudes avec des actions déjà pratiquées telles qu'il n'est pas nécessaire de procéder à nouveau à une délibération. Il se dispensera ainsi de toute la phase du « search ». Dans ce cas, l'antériorité de la délibération ne change rien à la qualification de la décision comme issue d'une rationalité procédurale. Pour un observateur, le comportement est substantiellement rationnel, au sens où il n'y a pas de délibération en cours d'action. La délibération a été exécutée avant l'action. Son résultat peut avoir été consigné en mémoire.

Dès lors qu'une action est répétitive, qu'elle n'induit pas une activité résolutoire, elle fait appel aux résultats d'une délibération passée. Symétriquement, une activité résolutoire mobilise des cadres de décisions qui sollicitent davantage les capacités cognitives des acteurs.

Ces traits du comportement, justifient, de notre point de vue, l'idée selon laquelle les contextes d'une action sont, dans une certaine mesure, donnés à l'acteur sous la forme de figures collectives, que la coordination ne peut se faire en dehors de tout repère collectif. Cette référence peut être plus ou moins contraignante, plus ou moins directive. Elle est, en revanche, toujours partagée car inscrite dans les environnements d'actions. Elle induit un statut différencié des participants à l'action et une approche différente des comportements d'action.

3.2. Environnement interne, environnement externe : le statut des acteurs

Nous allons illustrer la différence de statut des acteurs à travers deux métaphores. La première, due à Simon, montre la distinction qu'il faut opérer entre environnement interne et environnement externe dans l'étude des comportements substantiellement ou procéduralement rationnels. La seconde, empruntée à J.-L. Le Moigne et J. A. Bartoli (1990), renseigne sur les statuts différents conférés aux acteurs dans les deux approches de la rationalité.

3.2.1. La métaphore du bol de mélasse : environnement interne et environnement externe

L'exemple du bol de mélasse (H. Simon, 1983), est extrêmement intéressant pour désigner le domaine de validité d'un comportement substantiellement rationnel et l'importance de la complexité de l'environnement externe dans la dimension procédurale de la rationalité.

Le raisonnement est le suivant. Soit un bol aux formes irrégulières et rempli de mélasse. Pour prédire le comportement de la mélasse, c'est-à-dire les formes qu'elle prend, Simon envisage deux situations.

La première est celle du bol au repos. Dans ce cas, pour connaître la forme que prendra la mélasse, nous n'avons besoin d'aucune connaissance particulière si ce n'est que la mélasse est un liquide et qu'elle subit les effets de la loi de la gravitation. Si on ajoute à ce constat que, comme tout liquide au repos, « la mélasse "vise" à minimiser la hauteur de son centre de gravité » (C. Quinet, 1993) la connaissance du comportement – ici la forme de la mélasse – est un exercice aisé : la mélasse épousera les formes du bol qui la contient. Pour affirmer cela nous n'avons eu besoin que de quelques caractéristiques internes de la mélasse et de son environnement externe, le bol, agissant comme contrainte de structure physique.

La seconde situation que décrit cette métaphore est celle du bol fortement secoué. La prévision de la forme que va prendre la mélasse nécessite la possession d'informations autrement plus nombreuses que dans le premier cas. Il nous faut avoir, en plus des informations de la première situation, des indications sur les caractéristiques internes de la mélasse (composition – canne ou betterave – de la mélasse, degré de cristallisation et de viscosité, délais de réaction au mouvement, etc.). Les formes que va donc prendre la mélasse dans cette situation d'environnement instable sont étroitement liées aux caractéristiques de sa structure interne. La prévision de son comportement n'est possible que si on possède toute l'information sur cette structure interne et l'environnement externe.

Cette métaphore permet de dire que, dans des situations simples – ici au sens de non turbulentes, de situations de forte stabilité – on peut prédire le comportement d'un système sans avoir de connaissances détaillées sur son environnement interne. Il nous suffit de dire que cet environnement a été conçu pour réaliser une finalité particulière et qu'il est capable d'un minimum d'adaptation. Le comportement de la mélasse est (presque) entièrement le fait de son environnement externe.

L'autre enseignement de cette parabole est de montrer, symétriquement, que dans des environnements turbulents, complexes, la simple connaissance de la configuration externe d'un système et de son but est insuffisante pour comprendre son comportement. Celui-ci est complexe car résultant des interrelations entre trois déterminants : l'environnement externe, la finalité (le but) et l'environnement interne.

3.2.2. La gestion des carrefours routiers : rationalité substantielle versus rationalité procédurale et statut de l'acteur

La différence de statut de l'acteur dans une problématique de rationalité substantielle et de rationalité procédurale est très bien rendue par l'interprétation que fait M.-J. Avenier (1993) de la métaphore de la gestion des carrefours routiers de J.-L. Le Moigne et J. A. Bartoli.

Bien que construite pour illustrer les différences entre une organisation-centrée-sur-son-système-de-contrôle et une organisation-centrée-sur-son-système-de-mémorisation (J.-L. Le Moigne, 1986), elle nous paraît adéquate pour distinguer les deux statuts de l'acteur dans les deux approches de la rationalité.

Dans un carrefour classique, la gestion des flux de circulation est assurée par un système de contrôle fait d'injonctions en provenance d'un agent de l'ordre ou de feux de signalisation. C'est un environnement extérieur aux acteurs, les automobilistes, qui décide des ordres de passage, des temps de passage, de leurs fréquences... Ce système d'organisation des flux de circulation n'a pas besoin de la participation active des automobilistes pour fonctionner : ceux-ci « exécutent » les injonctions de leur environnement sans solliciter, outre mesure, leur « intelligence ». Ils fonctionnent dans un contexte de prise de décision programmée par les feux de signalisation ou par la gestuelle des agents de la circulation.

Dans la pratique, ce système s'avère non seulement dangereux (chocs latéraux, arrivée à vive allure au carrefour...) mais ne remplissant pas non plus totalement sa fonction première : assurer une fluidité optimale de la circulation. Par exemple, on s'arrête au feu rouge alors qu'il n'y a pas, sur l'axe

transversal de l'intersection, de véhicules passant au vert. Malgré une automatisation poussée, ce système présente, aussi, peu de capacités de flexibilité aux différentes situations de la circulation dans la journée (heures de pointes, accidents, pannes...).

La gestion d'un système de carrefours dits européens repose sur deux repères collectifs :

- un tremplin central dont le rôle ralentisseur évite l'arrivée à vive allure, diminue les risques de collision latérale, en cas de non respect de la priorité et, surtout, parce qu'il remplace les feux de signalisation ou les agents de l'ordre, fonctionne comme indicateur de contexte de prise de décision non programmée ;

- une seule règle (interprétable comme nous le verrons) : la priorité aux véhicules déjà engagés dans le sens giratoire.

Ce système fonctionne avec le succès que l'on connaît parce que ce n'est pas une régulation extérieure aux acteurs qui organise les relations mais un échange d'informations et une coordination instantanée des comportements. Il offre, ainsi, une plus grande capacité d'adaptation aux différentes situations de la circulation. Il favorise une meilleure rencontre entre la réalisation de l'intérêt particulier de chacun (passer rapidement un carrefour) et la finalité globale de l'organisation (éviter l'engorgement du carrefour). Pour ce faire, ce système a besoin pour fonctionner de solliciter les capacités d'attention et de réflexion des acteurs concernés : les automobilistes sont – contrairement au premier type de carrefour – les véritables organisateurs de la circulation.

En quoi le carrefour classique est-il substantiel et le carrefour européen procédural dans les statuts qu'ils donnent aux automobilistes ?

Dans le carrefour classique, « les acteurs ne sont pas autorisés à exercer leur intelligence : ils doivent exécuter des directives sans les discuter même s'ils n'en comprennent pas le sens ou si elles paraissent inappropriées » (M.-J. Avenier, 1993). En d'autres termes, les règles d'organisation de la circulation dans un carrefour classique ne sont pas interprétables, ce sont des prescriptions déontiques. Le comportement est routinier ou obéit à une procédure imposée aux automobilistes (s'arrêter au feu rouge, ralentir au jaune, passer au vert). Le trait distinctif de ce comportement est qu'il ne s'adapte pas, n'est pas autorisé à s'adapter, en cours d'action. Le propre d'une disposition déontique est qu'elle recèle un tel pouvoir de contrainte sur les comportements des acteurs qu'elle en restreint le domaine d'autonomie. Précisément un comportement non autonome est par définition un comportement prévisible, un comporte-

ment dont on connaît tous les déterminants. On sait ce que fera un automobiliste qui arrive dans un carrefour classique.

Le comportement des acteurs est substantif au sens où il n'est attendu d'eux qu'une « décision » totalement déterminée par l'environnement externe de la situation, les feux ou le gendarme. *Stricto sensu*, il ne s'agit pas véritablement d'une décision dans le sens où elle n'implique aucun choix ; « il n'y a qu'un seul comportement qui soit conforme à des directives substantives : passer quand le feu est vert, s'arrêter au rouge » (*idem*).

Dans un carrefour de type européen, le comportement fait appel à l'appréciation de la situation par les automobilistes : on peut passer même si un véhicule est déjà engagé dans le giratoire, si on estime avoir le temps de passer avant lui. Ceci ne constitue pas une transgression de la règle de la priorité. La règle de la priorité pour les véhicules déjà engagés dans le giratoire est une règle interprétable. Le comportement requis (passer, s'arrêter, ralentir, ne regarder qu'à droite...) est procédural au sens où il procède d'une évaluation cognitive de la situation par les acteurs et d'une recherche de coordination des actions. L'évaluation va tenir compte de la vitesse des véhicules, de l'existence d'une double voie, de la visibilité, etc. Le trait distinctif de l'action – de la décision – dans un carrefour de type européen est son adaptation en cours d'action.

Encore une fois, ce sont les usagers du carrefour qui règlent la circulation. Cette « gestion décentralisée » est possible parce qu'elle leur confère une autonomie relative de comportement en fonction de la finalité première de l'organisation du carrefour, la fluidité de la circulation. On peut ajouter que le carrefour classique ne supporte pas d'aléas. Le désordre consécutif à une panne des feux de signalisation par exemple est quasiment irréductible à court terme. En revanche un système de carrefour européen présente une grande capacité à absorber les aléas.

CONCLUSION

Les développements ci-dessus sont partis de l'idée implicite selon laquelle les organisations ne pensent pas, ne prennent pas de décisions. Tout au long de notre démarche nous avons attribué ces facultés aux individus. Ceci allait avec la constitution d'un cadre de la rationalité susceptible d'en faire des acteurs doués de compétences et capables de prendre des décisions autrement qu'en réaction d'adaptation aux stimuli de l'environnement. Ce cadre a été celui de la rationalité limitée et procédurale. Ce n'est que dans pareille optique que

l'on peut donner un statut d'acteur aux individus : des individus aux connaissances certes limitées mais doués des capacités nécessaires pour agir et prendre des décisions dans des contextes environnementaux diversifiés.

Au début de la discussion sur la question de la rationalité, nous avons posé deux repères méthodologiques. Le premier concernait la nature de la rationalité et renvoyait aux limites de son exercice. Le second portait sur la qualification, substantielle ou procédurale, du comportement et de la décision qui en est issue. Ces deux repères ont permis de développer les contenus des postulats de rationalités limitée et procédurale, postulats qui ont donné la trame de nos raisonnements.

Cette approche qui donne une place théorique centrale aux notions de quête d'informations, de processus de tâtonnements, de délibération, d'apprentissage et de découverte donne une épaisseur à l'activité et aux comportements des acteurs, épaisseur qu'on ne retrouve ni dans l'agent représentatif de la théorie néo-classique ni dans l'opportunisme de celui des théories du contrat. Les notions de rationalité procédurale, de délibération, d'incertitude et d'apprentissage, si elles attribuent aux acteurs des compétences, relative la rationalité de leurs actions : si les acteurs construisent, en cours d'action, le champ des décisions possibles c'est qu'ils ne le connaissent pas *a priori*, s'ils apprennent c'est qu'ils ne connaissent pas tout. Bref, c'est qu'ils ne sont pas les agents omniscients de la rationalité parfaite.

Références

- B. ANCORI, *Rationalité contextuelle et auto-organisation*, Mimeo, Strasbourg, Beta, 1989.
- W. B. ARTHUR, *Learning and adaptation in economics*, Santa Fe Institut, 1992.
- M.-J. AVENIER, La problématique de l'éco-management, *Revue Française de Gestion* n° 93, mars-avril-mai, 1993.
- R. BOYER et A. ORLEAN, How do conventions evolve, *Journal of Evolutionary Economics*, n° 2, 1992.
- G. DOSI, L. MARENGO, A. BASSANINI et M. VALENTE, *Norms as emergent properties of adaptive learning: the case of routines*, Colloque « Les limites de la rationalité et la constitution du collectif », Cerisy, 1993.
- G. DOSI et M. EDIGI, Substantive and procedural uncertainty, An exploration of economic behaviours in changing environments, *Journal of Evolutionary Economics* n° 1, 1991.
- A. ERALY, *La structuration de l'entreprise. La rationalité en action*, Ed. de l'Université de Bruxelles, 1988.
- J.-L. GAFFARD, *Économie industrielle et de l'innovation*, Ed. Dalloz, 1990.

E. GELLNER, L'animal qui évite les gaffes ou un faisceau d'hypothèses, dans P. Birnbaum et J. Leca (Ed), *Sur l'individualisme*, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, 2^e éd., 1991.

D. GENELOT, *Manager dans la complexité. Réflexions à l'usage des dirigeants*, Ed. de l'INSEP, 1992.

Y. GIORDANO, Décision et organisations : quelles rationalités ?, *Économies et Société, série Sciences de Gestion*, n° 17, avril 1991.

P. HUARD, Rationalité et identité : vers une alternative à la théorie de la décision dans les organisations, *Revue Économique*, n° 3, mai, 1980.

J.-L. LE MOIGNE, Vers un système d'information d'organisationnel, *Revue Française de Gestion*, n° 60, novembre, 1986.

D. LLERENA, Coopérations cognitives et modèles mentaux collectifs : outils de création et de diffusion des connaissances, dans *Économie de la connaissance et des organisations*, Guilhón et al., L'Harmattan.

P. A. MANGOLTE, La dynamique des connaissances tacites et articulées : une approche socio-cognitive, *Économie Appliquée*, Tome L (2), 1997.

J. G. MARCH et H. SIMON, *Les Organisations*, Ed. Dunod, 1991.

L. MARENGO, Apprentissage, compétences et coordination dans les organisations, dans N. Lazarc et J.-M. Monnier Eds, *Coordination économique et apprentissage des firmes*, Economica, 1995.

P. MONGIN, Modèle rationnel ou modèle économique de la rationalité ?, *Revue Économique*, n° 1, 1984.

P. MONGIN, Simon, Stigler et les théories de la rationalité limitée, dans *Social Sciences Informations*, Vol. 25, n° 3, septembre, 1986.

C. QUINET, *Une approche du concept de rationalité d'H. Simon*, Doc. de travail, 1992.

C. QUINET, *Herbert Simon et la rationalité*, communication au colloque « Prudence des modernes et formes de rationalité », Besançon, 18-19 mars, 1993.

H. SIMON, Theories of decision-making in economics and behavioral science, *American economic review*, vol. 49, n° 1, 1959 ; repris dans *Models of bounded rationality*, Cambridge, MIT Press, 1983.

H. SIMON, A behavioral model of rational choice, 1955, *Quarterly Journal of Economics*, 1969.

H. SIMON, From substantive to procedural rationality, in S. J. Latsis (Ed.), *Method and appraisal in economics*, Cambridge University Press, 1976.

H. SIMON, *The Sciences of the Artificiel*, 2^e édition, 1981, MIT Press, Cambridge. Traduction française *Sciences de l'intelligence, sciences de l'artificiel*, Dunod, 1991.

H. SIMON, *Models of bounded rationality: behavioral economics and business organization*, vol. 2, MIT Press, 1982.

G. J. STIGLER, The economics of information, *Journal of Political Economy*, vol. 69, 1961.

J. THEPOT, La rationalité limitée ou l'Arlésienne de la théorie économique, *Revue Française de Gestion*, juin-juillet-août, 1993.

F. VON HAYEK, The use of Knowledge insociety, *American Economics Review*, 1945.

LES DIMENSIONS COGNITIVE, PRAXÉOLOGIQUE ET STRUCTURALE DE L'ORGANISATION DE TYPE ENTREPRENEURIAL

Thierry VERSTRAETE*

Résumé

L'auteur propose une modélisation du phénomène entrepreneurial initié par un individu et donnant lieu à la création d'une ou de plusieurs entités. Il ne s'agit pas d'étudier l'organisation de ces entités (par exemple une firme) ce qui, au regard de la diversité des situations empiriques, ne saurait permettre une compréhension globale de l'entrepreneuriat ; il s'agit de modéliser l'organisation conduisant à la création effective d'une ou de plusieurs formes sociales permettant de prendre le relais des activités de l'entrepreneur. Comprendre cette entreprise oblige un positionnement « méta-conceptuel ». Le modèle comporte une dimension cognitive, une dimension praxéologique et une dimension structurale. Après une présentation des composantes du modèle, les fondements systémiques ayant permis sa construction sont exposés.

Abstract

The author proposes a modelling of the entrepreneurial phenomena initiated by an individual and give rise to creation of one or more entities. The purpose of the paper is not to study the organization of these entities (for example a firm) because the range of these empirical situations could not allow a global understanding of entrepreneurship. The purpose is to model the related organization seen as a phenomena who conducts to an effective creation (start up) of one or more and various social forms which relieve the entrepreneur's activities. Understanding this entrepreneurial process requires a "metaconceptual" positioning. This model includes a cognitive dimension, a praxeologic dimension and a structural dimension. After a presentation of model's components, the systemics foundations are expounded.

* Maître de conférences à l'Institut d'Administration des Entreprises de Lille (USTL), CLARÉE (Centre Lillois d'Analyse et de Recherche sur l'Évolution des Entreprises), CNRS 936. Membre du GREMCO (Groupe de Recherche sur les Méthodes de Contrôle Organisationnel), 104, avenue du peuple Belge, 59000 Lille, France.
Tél. 03 20 12 34 50 Fax. 03 20 12 34 28.
Email : Thierry.Verstraete@iae.univ-lille1.fr