

## Notions de « prise de décision »



La **prise de décision** est un processus cognitif complexe visant à la sélection d'un type d'action parmi différentes alternatives.

La prise de décision concerne tout organisme vivant doté d'un système nerveux. Elle intéresse chaque individu et chaque groupe.

Il s'agit d'une méthode de raisonnement pouvant s'appuyer sur des arguments rationnels et/ou irrationnels.

Ce processus est activé lorsque nous ressentons le besoin d'agir sans savoir comment diriger notre action. Préférer s'en remettre au hasard (tirer à pile ou face) est aussi le résultat d'une prise de décision.

La prise de décisions rationnelles est un aspect important des professions scientifiques. Par exemple dans le médical la prise de décision intervient dans l'établissement du diagnostic et la prescription du traitement. Cependant, plusieurs recherches montrent que dans certaines situations (obligation d'une action rapide ou impossibilité de connaître certaines informations) les experts peuvent privilégier leur intuition.

La vie quotidienne est pleine de situations faisant appel à la prise de décision : organiser son week-end, faire les courses, voter...

Nous ne pouvons pas « voir » une décision, ceci dit l'observation du comportement extérieur peut renseigner sur l'état du processus de décision.

La prise de décision est un processus cognitif complexe visant à la sélection d'un type d'action parmi différentes alternatives. La théorie étudiant la prise de décision est la théorie de la décision.

On peut distinguer différents modes de décision :

1. **Autoritaire** : un seul membre prend la décision.
2. **Majoritaire** : le groupe le plus nombreux prend la décision pour tous.
3. **Minoritaire** : un sous-groupe moins nombreux prend la décision pour tous.
4. **Unanimité** : l'ensemble des membres est d'accord.

De plus, il existe différents niveaux de décision qui doivent être pris dans une entreprise :

1. **Décisions stratégiques** : engagent l'entreprise sur une longue période (plus de 5 ans). Les décisions sont prises par le plus haut niveau hiérarchique, c'est-à-dire soit par la Direction Générale soit par l'État. Ces décisions sont uniques, occasionnelles.
2. **Décisions tactiques** : engagent l'entreprise à moyen terme (de 2 à 5 ans). Les décisions sont prises par les encadrements supérieurs. Ces décisions sont peu fréquentes, peu prévisibles.
3. **Décisions opérationnelles** : engagent l'entreprise à court terme (moins de 2 ans). Les décisions sont prises par les exécutants. Ces décisions sont fréquentes, très prévisibles.

## Types de décisions

Caractéristiques	Stratégique	Tactique	Opérationnelle
<b>Domaine de la décision</b>	Relations avec l'environnement	Gestion des ressources	Utilisation des ressources dans le processus de transformation
<b>Horizon de temps</b>	Long terme	Moyen terme	Court terme
<b>Effet de la décision</b>	Durable	Bref	Très bref
<b>Réversibilité de la décision</b>	Nulle	Faible	Forte
<b>Procédure de décision</b>	Non programmable	Semi-programmable	Programmable
<b>Niveau de la prise de décision</b>	Direction générale	Directions fonctionnelles	Chefs de service, chefs d'atelier
<b>Nature des Informations</b>	Incertaines et exogènes	Presque complètes et endogènes	Complètes et endogènes

## Méthodes de prise de décision

- Analyser les risques potentiels
- Ne pas se décider ou agir – mais qu'est-ce qui aura fait la décision de faire ou ne pas faire ?
- Procéder en analysant
- Trouver des méthodes, des modèles permettant de décrire ou de comprendre la problématique, la situation :
  - Les modèles mathématiques de la théorie de la décision (contexte de risque ou d'incertitude).
  - L'Approche systémique (facilite l'étude de systèmes complexes).
- Associer des idées entre elles (ex. : Carte heuristique)
- S'en remettre à son sentiment (ex. : affectivité)
- Demander conseil (à une personne ou à un groupe) et aviser (ex. : conciliation ou brainstorming)
- Se faire accompagner dans son processus de réflexion pour décider (ex. : médiation)
- Se conformer aux autres
  - Demander à une autre personne de décider pour soi (ex. : arbitrage)
  - Demander à un groupe de décider pour soi (ex. jury)
- Négocier
- Rechercher le consensus, faire des compromis
- S'en remettre au hasard . Imposer l'arbitraire