

Introduction à l'économie

Comment les entrepreneurs peuvent-ils utiliser l'économie pour prendre de meilleures décisions ?

Unité 4D - Techniques de prise de décision pour les entrepreneurs

Leçon 4 - Techniques de prise de décision pour les entrepreneurs

Description :

La capacité à prendre de bonnes décisions est une compétence importante pour un entrepreneur. Les bonnes décisions ne sont pas le fruit du hasard. Les entrepreneurs peuvent utiliser des techniques éprouvées pour s'entraîner à prendre des décisions plus judicieuses. Dans cette leçon, les élèves liront et discuteront deux articles sur les conseils et les outils que les entrepreneurs utilisent pour prendre des décisions. Ils utiliseront ensuite leurs compétences en matière de prise de décision pour réaliser l'activité "Les priorités de votre entreprise".

Durée : 45 min

Matériel requis : Accès à Internet, instrument d'écriture.

Conditions préalables : Aucune

3.4.A - Visionnez et discutez la vidéo suivante en utilisant les questions ci-dessous pour guider votre discussion [min] : [Conseils pour améliorer le processus de prise de décision \(youtube.com\)](https://www.youtube.com/watch?v=...)

Transcription de la vidéo :(Comm Lab India, 47 min)

Les bonnes décisions aident à générer de nouvelles idées et des innovations ; les décisions opportunes aident à améliorer les processus et les produits au bon moment.

Bienvenue dans cette présentation sur les conseils pour améliorer le processus de prise de décision. Nous prenons des décisions tout le temps, alors qu'est-ce que la prise de décision ? La prise de décision est un processus mental par lequel les individus évaluent les options qui s'offrent à eux et choisissent celle qui répond le mieux à leurs besoins.

En général, les décisions peuvent être classées en deux catégories : (1) les décisions programmées sont répétitives et routinières. Il s'agit de décisions telles que le réapprovisionnement en fournitures de bureau, les commandes standard des clients, etc. (2) Les décisions non programmées sont nouvelles ou uniques. Il peut s'agir de décisions relatives à la pénétration d'un nouveau marché ou à la modification de l'orientation stratégique de l'organisation. La prise de décision est un processus subtil. Jetons-y un coup d'œil.

La première étape consiste à comprendre pourquoi vous souhaitez prendre cette décision. La clarté de l'objectif permet de planifier la réalisation de celui-ci. La compilation des informations pertinentes disponibles aide le décideur à disposer de données réelles qui peuvent être utilisées pour trouver une solution finale. Avec l'aide des données compilées, vous pouvez développer différentes alternatives possibles, comparer différentes solutions et peser le pour et le contre de chacune d'entre elles, et arriver à la meilleure option possible, vous engager à prendre une décision et la suivre.

Examinons quelques avantages d'une bonne prise de décision :

1. Dans le cadre d'une fonction d'encadrement, une prise de décision rapide est vitale pour le succès de l'entreprise. Les managers seront en mesure de prendre des décisions judicieuses pour une meilleure utilisation des ressources et de répondre facilement à toutes les options disponibles. Les individus seront capables de relever des défis et de gérer de nouveaux problèmes. Ils pourront également se concentrer sur leurs objectifs finaux lorsqu'ils prendront une décision, ce qui contribuera à la croissance de l'entreprise.
2. Faciliter l'innovation : les décisions rationnelles facilitent l'innovation car elles contribuent à la création de nouvelles idées, de nouveaux processus, de nouveaux produits, etc. Les décisions rationnelles contribuent à motiver les employés car elles permettent de générer des profits élevés pour l'organisation, tant en termes financiers qu'en termes non financiers.

Comment aider les employés à prendre des décisions ? Voyons maintenant ce qu'il faut retenir lors de la prise d'une décision :

1. Lorsque vous prenez une décision, si vous n'êtes pas sûr de vous à un moment donné, demandez conseil à une personne qualifiée.
2. Veillez à rassembler toutes les informations nécessaires afin d'obtenir une vue d'ensemble qui vous aidera à prendre une décision.
3. Dressez une liste de toutes les options possibles et des conséquences de chacune d'entre elles. Prendre des mesures énergiques et sûres de soi contribue à une prise de décision efficace. Il est utile de comprendre la perception des autres ; n'hésitez donc pas à demander l'avis des autres sur votre décision.

Il est important de comprendre ce qu'il faut éviter lors de la prise de décision. Prenons un moment pour les passer en revue :

1. Ne vous sentez pas sous pression lorsque vous prenez une décision ; cela pourrait conduire à une décision irréfléchie avec des résultats injustifiés.
2. Bien que les émotions jouent un rôle dans la prise de décision, ne fondez pas votre décision uniquement sur les émotions ; cela pourrait entraver le résultat que vous souhaitez obtenir avec la décision.
3. Les bonnes décisions aident à générer de nouvelles idées et des innovations. Les décisions opportunes permettent d'améliorer les processus et les produits au bon moment.

Conclusion

Selon Ben Stein, la première étape indispensable pour obtenir ce que l'on veut dans la vie est de décider ce que l'on veut. Pour lire d'autres articles sur des sujets similaires, veuillez visiter blog.comlabindia.com

Je vous remercie de votre attention.

Questions à débattre : Conseils pour améliorer le processus de prise de décision

1. Qu'est-ce que la prise de décision ? Quels sont les deux principaux types de décisions et quelles sont les différences ?

- a. Selon la vidéo, la prise de décision est "un processus mental par lequel les individus évaluent les options qui s'offrent à eux et choisissent celle qui répond le mieux à leurs besoins".
- b. Les deux principaux types de décisions sont les décisions programmées et les décisions non programmées.
 - Les décisions programmées sont généralement des décisions standard qui doivent être prises régulièrement et qui ne nécessitent pas une analyse approfondie.
 - Les décisions non programmées sont généralement des décisions nouvelles ou uniques qui doivent être prises. Il peut s'agir, par exemple, d'intégrer un nouveau marché ou d'élaborer de nouvelles stratégies commerciales.

2. D'après la vidéo, quelles sont les étapes nécessaires à la prise de décision ?

- a. Décidez de votre but principal ou de l'objectif que vous essayez d'atteindre et assurez-vous qu'il est clair.
- b. Rassemblez toutes les informations pertinentes dont vous aurez besoin pour prendre une décision éclairée.
- c. Développer toutes les différentes options ou solutions qui s'offrent à vous.
- d. Comparer les solutions alternatives et peser le pour et le contre de chaque option.
- e. S'engager à prendre une décision et à la mettre en œuvre.

3. D'après la vidéo, quels sont les avantages d'une bonne prise de décision (rationnelle) ?

- a. Une prise de décision rapide
- b. Meilleure utilisation des ressources
- c. Capacité à faire face à de nouveaux défis ou problèmes
- d. Atteindre les objectifs finaux
- e. Faciliter l'innovation
- f. Motivation des salariés (financière et non financière)

4. Quels sont les conseils utiles en cas de doute sur une décision ?

- a. Demander conseil.
- b. Vous assurez que vous avez recueilli toutes les informations pertinentes.
- c. Énumérez toutes les options et leurs conséquences.
- d. Ayez confiance en vous une fois que vous avez décidé d'une action.
- e. Recueillir les réactions à votre décision.

5. Quels sont les pièges à éviter lors de la prise de décision ?

- a. Les entrepreneurs doivent prendre de nombreuses décisions lorsqu'ils créent une entreprise.
- b. Ne vous laissez pas influencer par la pression. Cela peut vous amener à prendre une décision hâtive sans y consacrer le temps et la réflexion nécessaires.
- c. Les décisions doivent être prises sur la base d'un processus de réflexion rationnel et non sur la base d'émotions.

3.4.B - Lisez et discutez l'article suivant en utilisant les questions ci-dessous pour guider votre discussion [20 min] :

Article : [Techniques et outils de prise de décision](#) par Chad Brooks (Business News Daily)

"Lorsqu'on dirige une entreprise, prendre les bonnes décisions peut mener au succès, tandis que prendre les mauvaises peut mener à l'échec. Étant donné que chaque décision est déterminante, il est important de bien réfléchir à chacune d'entre elles."

[Techniques et outils d'aide à la décision](#)

La prise de décision intervient à tous les niveaux de l'entreprise, qu'il s'agisse de décisions banales prises quotidiennement par des employés subalternes ou de décisions exécutives de grande portée qui peuvent nécessiter des années de délibération.

De nombreuses décisions seront exécutées par un employé en vertu d'un règlement, des lignes directrices de l'entreprise ou du [manuel de l'entreprise](#). Cependant, les décisions quotidiennes peuvent être tout aussi importantes.

Voici un aperçu des cinq étapes fondamentales de la prise de décision, de l'utilité des outils d'aide à la décision et de certaines techniques qui vous aideront à peser vos options.

Les 5 étapes de la prise de décision

Bien que de nombreuses entités - telles que des institutions universitaires ou des blogs de conseils - aient tenté de distiller le processus de prise de décision en une série de cinq à sept étapes (celle de l'Université du Massachusetts-Dartmouth [seven basic steps \(sept étapes de base\)](#) est souvent citée), tous les processus suivent plus ou moins le format suivant :

1. **Identifier votre objectif.** Cela peut sembler évident pour les objectifs personnels, mais pour [fixer des objectifs commerciaux réalisables](#), plus il y a de parties prenantes impliquées, plus vos objectifs risquent d'être mal alignés.
2. **Rassemblez les informations pertinentes.** Il s'agit notamment d'identifier des pistes d'action et des alternatives, et d'effectuer des recherches sur ces deux éléments.
3. **Évaluez vos options.** À ce stade, les décideurs doivent peser les éléments de preuve.
4. **Faites votre choix.**
5. **Évaluez votre décision.** Il s'agit d'évaluations à court et à long terme.

Le saviez-vous ?

Selon l'enquête [PwC Global Culture survey](#), une culture d'entreprise où les décisions sont prises en collaboration peut améliorer le [taux de rétention des employés](#).

Pourquoi les outils de prise de décision sont-ils utiles ?

Lorsqu'elles s'engagent dans un processus formel de prise de décision, de nombreuses entreprises se tournent vers des outils et des techniques pour aider les dirigeants à organiser leurs idées et à prendre la meilleure décision pour leur organisation.

Voici quelques exemples de la manière dont les entreprises peuvent tirer profit des outils de prise de décision.

1. Ils peuvent vous aider à donner un sens aux données.

Lors de l'analyse des données liées à une décision, il peut être difficile de peser tous les facteurs et leur impact sur le résultat de la décision. Un outil d'aide à la décision permet de mettre les choses en perspective et de guider les décideurs pour qu'ils agissent en fonction des facteurs les plus importants de l'organisation.

2. Ils encouragent le brainstorming et la pensée créative.

Lorsqu'ils sont chargés d'utiliser un outil de prise de décision, les membres de l'équipe impliqués dans le processus ont tendance à faire preuve d'imagination pour développer différents résultats possibles à prendre en considération. Les outils d'aide à la décision stimulent la créativité, en incitant les utilisateurs à sortir des sentiers battus plutôt que de se limiter aux options qui leur viennent immédiatement à l'esprit.

3. Ils permettent d'organiser et de hiérarchiser les objectifs.

Les décisions ont tendance à impliquer des objectifs multiples. Par exemple, une entreprise peut avoir besoin d'un projet rentable tout en respectant les lois et les réglementations. Les outils de prise de décision peuvent attribuer de l'importance aux objectifs concurrents d'une décision, vous aidant ainsi à trouver une solution qui corresponde aux priorités de votre entreprise.

4. Ils éliminent les préjugés du processus de prise de décision.

Tout le monde a des préjugés qui peuvent entraîner une erreur au cours du processus de prise de décision. Les outils éliminent une grande partie des préjugés individuels et des émotions du processus. Par exemple, un chef de produit peut vouloir lancer un nouveau produit créé par son service sans réfléchir clairement aux coûts de production ou à la demande des clients. Un outil d'aide à la décision introduirait ces facteurs dans son cadre.

5. Ils évitent à votre entreprise d'être guidée par des erreurs.

Un processus décisionnel formel peut empêcher votre entreprise d'être guidée par des erreurs, qui résultent souvent de "décisions instinctives" ou d'un manque de planification. Dans le domaine de la théorie comportementale de la décision, qui étudie la séparation entre la prise de décision objectivement rationnelle et la prise de décision intuitive (souvent irrationnelle), ces erreurs appartiennent à cette dernière catégorie.

"Les erreurs de décision sont très répandues dans les entreprises de toutes tailles", déclare Robert Stephens, fondateur de CFO Perspective, un fournisseur de ressources financières et stratégiques. Un exemple est le biais du coût du soleil, dans lequel des investissements irrécupérables sont utilisés pour justifier des décisions futures, ce qui ne fait que causer d'autres dommages.

Stephens a donné l'exemple d'un client qui vendait son entreprise pour couvrir les dettes et les investissements qu'il y avait consacrés. Il a utilisé une [évaluation de petite entreprise](#) basée sur les performances attendues plutôt que sur la valeur réelle du marché. Le prix était trop élevé et personne n'était prêt à acheter. "J'ai fait remarquer que ces chiffres étaient des coûts irrécupérables qui n'étaient pas pertinents pour eux et pour les acheteurs", explique M. Stephens.

Un autre exemple est le biais d'extrapolation, dans lequel les tendances actuelles (telles que la hausse des prix de l'immobilier) sont censées se poursuivre dans la même direction - une erreur que Stephens observe souvent dans le domaine de la finance.

Conseil

Pour d'autres exemples de la façon dont des idées fausses courantes entraînent d'énormes pertes financières, lisez [L'article du blog de Stephens sur la façon d'éviter les erreurs de prise de décision](#).

Outils et techniques de prise de décision

Il existe des dizaines d'outils et de techniques pour organiser vos pensées au cours du processus de prise de décision. Voici quelques-unes des options les plus populaires.

- **Matrice de décision:** Une [matrice de décision](#) vous aide à évaluer toutes vos options. Lorsque vous utilisez la matrice, créez un tableau avec tous les choix dans la première colonne et tous les facteurs qui influencent la décision dans la première ligne. Ensuite, notez chaque option pour déterminer les facteurs les plus importants. Un score final est ensuite obtenu pour révéler le meilleur choix.
- **Liste des avantages et des inconvénients :** Les décideurs utilisent un diagramme en T - ou une liste des avantages et des inconvénients - pour peser les avantages et les inconvénients des différentes options. Cela permet de s'assurer que tous les points positifs et négatifs sont pris en compte lors de la prise de décision.
- **Arbre de décision:** Un [arbre de décision](#) est un graphique ou un modèle qui envisage chaque option et ses résultats. Cette technique permet également de réaliser des [analyses statistiques](#).
- **Voix multiples :** Le vote multiple est utilisé lorsque plusieurs personnes participent à la prise d'une décision. Il permet de réduire une longue liste d'options à un groupe plus restreint jusqu'à ce que la décision finale soit révélée.
- **Analyse de Pareto:** Une [analyse de Pareto](#) est utile lorsque de nombreuses décisions doivent être prises. Elle permet de hiérarchiser les décisions à prendre en premier en déterminant celles qui auront l'impact le plus important.
- **Analyse coût-bénéfice :** Cette technique est utilisée pour peser les ramifications financières de chaque alternative possible afin de déterminer ce qui est le plus logique d'un point de vue économique.
- **Analyse conjointe:** Une [analyse conjointe](#) est une méthode utilisée par les chefs d'entreprise pour déterminer les préférences des consommateurs.
- **Analyse SWOT:** Une [analyse SWOT](#) évalue les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces - exactement ce que cet outil de planification représente.
- **Analyse PEST:** Acronyme de "politique, économique, social et technologique", une [analyse PEST](#) permet d'améliorer la prise de décision et le choix du moment en analysant les facteurs externes. Cette méthode prend en compte les tendances actuelles pour aider à prédire les tendances futures.

Le saviez-vous ?

Une [analyse concurrentielle](#) permet d'identifier les autres entreprises de votre marché qui offrent des produits ou des services similaires et de les évaluer en fonction de leurs forces et de leurs faiblesses.

Le point de vue des experts sur les techniques de prise de décision

Ces méthodes ont leurs détracteurs. "Je vais être honnête et dire que 99 % des modèles et outils de gestion théoriques ne sont pas vraiment utiles", a déclaré Pete McAllister, propriétaire de l'agence de référencement Outreach Pete. "Il s'agit d'informations que vous connaissez par le bon sens et qui nécessitent encore une extrapolation... Essayer de les cartographier à un niveau plus élevé est superficiel.

Il est peut-être révélateur que M. McAllister ait aujourd'hui un blog sur la vie après l'entreprise, Recovering Commuter.

D'autres chefs d'entreprise disent avoir trouvé ces outils utiles pour l'analyse de groupe. Stephens explique que les analyses SWOT et les analyses par les pairs qu'il a menées dans diverses entreprises "permettent au groupe de parvenir à un consensus sur la situation actuelle". Elles aident également chacun à comprendre les hypothèses sous-jacentes aux recommandations, ajoute-t-il. "Ces outils sont plus utiles en tant qu'outils de communication qu'en tant qu'outils de décision.

Prise de décision assistée par l'IA

L'intelligence artificielle est de plus en plus utilisée pour aider les entreprises à prendre de bonnes décisions. Plus une décision est complexe, plus il est avantageux d'utiliser l'IA, car elle peut traiter des quantités importantes de données à l'aide d'algorithmes et de puissance de calcul.

De plus en plus d'entreprises utilisent ces systèmes d'IA pour faciliter la prise de décision, et le secteur devrait connaître une croissance de 37,2 % au cours des cinq prochaines années. En fait, selon les données de [IDC](#), les chercheurs prévoient que 85 % des entreprises combineront les données humaines avec l'IA pour devenir de meilleurs décideurs d'ici 2026.

L'un de ces outils alimentés par l'IA est le [logiciel d'aide à la décisionMakerSights AI](#) pour les détaillants. Il analyse les attributs des produits, les données relatives aux ventes et aux clients, ainsi que les paramètres de production pour aider à prendre des décisions concernant l'introduction de nouveaux produits, le marketing et la réduction des déchets.

Un autre outil est la [plateforme décisionnelle d'IA Rainbird](#), qui se concentre sur l'optimisation de l'expérience client et la création de nouveaux produits numériques.

Pourquoi les meilleures pratiques en matière de prise de décision des employés sont cruciales

Si les décisions financières peuvent être évaluées objectivement, il n'existe pas de modèle économique pour la prise de décision guidée par la morale. La situation devient encore plus délicate lorsque les employés doivent agir en tant qu'agents de décision et qu'ils sont plus susceptibles d'agir en fonction d'incitations financières personnelles que de ce qui est le mieux - moralement ou financièrement - pour l'entreprise dans son ensemble.

C'est là que l'instauration de meilleures pratiques en matière de prise de décision peut s'avérer utile. Steven Schwartz, PDG de Varfaj Partners, a parlé d'un "cadre pseudo-kantien pour la prise de décision au bureau". Cette politique s'appuie sur certains impératifs, notamment le fait de ne pas promettre et de surpasser les attentes, la transparence des prix et l'auto-responsabilité, qui dictent toutes les décisions prises par les membres de l'équipe.

"Bien que les solutions proposées par ces impératifs soient intuitives d'un point de vue moral, j'ai constaté que ce cadre a permis d'éliminer les préjugés individuels ou monétaires et les pratiques commerciales malveillantes à l'égard des clients", a déclaré M. Schwartz. "Ce cadre permet aux membres de l'équipe de penser dans le cadre d'un système de valeurs distinct du leur et de prendre ainsi des décisions globales qui profitent à la fois à l'entreprise et à eux-mêmes.

Jennifer Dublino et Sammi Caramela ont contribué à la rédaction de cet article. Des entretiens avec les sources ont été réalisés pour une version précédente de cet article.

Partager l'article :

Siri Hedreen, écrivain collaborateur, est diplômée du King's College de Londres, où elle a écrit pour Roar News, London Student et Edinburgh Festivals Magazine. Retrouvez-la sur Twitter @sirihedreen.

Questions à débattre : Techniques et outils de prise de décision

1.Selon cet article, il existe une grande variété de techniques et d'outils de prise de décision, mais beaucoup d'entre eux s'articulent autour des mêmes principes clés. Quels sont ces principes ?

- a. Déterminer quelle décision doit être prise.
- b. Envisager et rechercher les options.
- c. Réexaminer la décision une fois qu'elle a été prise.

2.Selon l'Université du Massachusetts-Dartmouth, il y a 7 étapes que les étudiants sont invités à suivre lorsqu'ils prennent des décisions. Quelles sont ces étapes ?

- a. Identifier et définir clairement la nature de la décision à prendre.
- b. Recueillir les informations pertinentes (en interne et à partir de sources extérieures).
- c. Identifier toutes les alternatives possibles et souhaitables.
- d. Apprécier les éléments de preuve.
- e. Choisir parmi les alternatives.
- f. Mise en œuvre ; prendre des mesures positives.
- g. Réexaminer la décision et ses conséquences (répéter les étapes si elles ne sont pas "résolues").

3.Quels sont les outils que vous pouvez utiliser pour vous aider à prendre de meilleures décisions ?

- a. **Matrice de prise de décision** : Tableau dans lequel vous dressez la liste de toutes les options dans une colonne et de tous les facteurs pertinents dans la ligne supérieure. Vous remplissez le tableau en attribuant à chaque option des chiffres reflétant l'importance de chaque facteur. Un score final est obtenu pour déterminer la meilleure option.

- b. **T-Chart** : Tableau dans lequel vous pesez le pour et le contre d'une option. Semblable à l'analyse coût-bénéfice.
- c. **Arbre de décision** : Graphique représentant chaque choix et ses résultats probables.
- d. **Multivote** : Obtenir l'avis de plusieurs personnes pour éliminer progressivement des options avant d'en choisir une.
- e. **Coût-Bénéfice** : Considérer les coûts et les revenus probables générés par le choix d'une option particulière ; ne choisir que les options pour lesquelles les revenus sont supérieurs aux coûts.

4. *Quelles sont les erreurs les plus courantes en matière de prise de décision ? Pouvez-vous citer d'autres erreurs que celles mentionnées dans cet article ?*

- a. Parfois, les gens se fient trop à l'aide extérieure ou aux "experts". Ces "experts" sont des êtres humains qui ont leur propre lot de préjugés et d'idées préconçues. Ne perdez pas de vue les conseils qui vous sont donnés.
- b. Selon l'article, ne pas se fier à son instinct et/ou à ses réactions peut conduire à de graves erreurs. "Notre société nous apprend à ignorer ces sentiments, mais en écoutant votre intuition, vous prendrez de bien meilleures décisions à long terme."
- c. Parfois, les entrepreneurs ne veulent pas admettre qu'ils ont tort. Soyez prêt à changer d'avis si les faits vous amènent à une conclusion différente de celle à laquelle vous vous attendiez.
- d. Ne prenez jamais de décision à la hâte. Il est parfois utile de "dormir sur ses deux oreilles" afin de se donner le temps de traiter toutes les informations.
- e. La procrastination peut également être un problème, alors ne remettez pas la décision à plus tard. Prenez le temps nécessaire pour vous sentir à l'aise avec votre décision, puis passez à l'action.

3.4.C- Réalisez l'activité suivante et partagez vos idées avec le groupe [20 min] :

Activité : Il est temps de décider !

Dans cette activité, les élèves se répartissent en groupes de 6 au maximum et écoutent divers scénarios dans lesquels une entrepreneuse doit prendre des décisions concernant son entreprise de boissons glacées. Les élèves réfléchiront ensuite aux éléments que l'entrepreneuse devrait prendre en compte pour faire son choix.

Instructions :

Présentez aux élèves le contexte suivant. Pour chaque scénario, donnez aux élèves 4 minutes pour discuter du choix entre eux, puis prenez quelques minutes pour discuter de la manière dont les élèves sont parvenus à (quels) choix.

Contexte :

Ally vient d'ouvrir un stand de boissons gazeuses et doit prendre des décisions concernant son entreprise. Réfléchissez aux choix suivants qu'Ally doit faire et discutez avec votre groupe de ce que vous pensez être le meilleur choix et soyez prêts à expliquer pourquoi. Utilisez les techniques de prise de décision apprises dans cette leçon et appliquez les concepts économiques que vous avez appris dans les leçons 1 à 3 du module 3 (par exemple, la rareté, le choix, les compromis, le coût d'opportunité et la réflexion à la marge).

Scénario 1 :

Ally envisage de proposer des sandwiches à la crème glacée en plus des glaces. Elle peut produire 0 glace en une heure ou 50 sandwiches à la crème glacée en une heure.

1. De quoi doit-elle tenir compte pour prendre sa décision ?

- a. Ally doit tenir compte du coût d'opportunité de chaque alternative. Les producteurs doivent choisir de fabriquer les produits dont le coût d'opportunité est le plus faible.
 - Pour les glaces : 50 sandwiches à la crème glacée
 - Pour les sandwiches à la crème glacée : 0 glace
- b. Ally doit se demander si ses clients préfèrent avoir le choix entre plusieurs produits ou s'ils préfèrent un produit plutôt qu'un autre. Un entrepreneur doit toujours réfléchir à la manière de créer le plus de valeur possible pour ses clients.
- c. Elle peut vouloir commencer par un petit test de son marché.
- d. Elle doit tenir compte des coûts et des recettes escomptés pour les sandwiches à la crème glacée et les boissons glacées afin de déterminer lequel est le plus rentable.

Scénario 2 :

Ally veut faire connaître son nouveau stand de glaces et a réfléchi à des moyens de le promouvoir, mais elle doit choisir entre travailler sur la publicité et fabriquer les glaces ; elle ne peut pas faire les deux en même temps.

2. Quels sont les éléments dont Ally doit tenir compte lorsqu'elle décide de l'utilisation de son temps ?

- a. La rareté du temps et le compromis (mesuré en valeur créée) qu'elle ferait entre la publicité et la production de glaces. Le temps étant rare, il est important qu'un entrepreneur l'utilise de manière à créer le plus de valeur possible pour son entreprise.
- b. Ally doit se demander quelle activité apporte le plus de valeur à son entreprise, la production de boissons gazeuses ou la publicité ? Elle devra comparer l'argent qu'elle gagne en vendant des boissons gazeuses à l'argent qu'elle espère gagner en augmentant le nombre de ses clients grâce à la publicité.
- c. Si la production de boissons gazeuses rapporte plus d'argent, elle devrait se concentrer sur cette activité et laisser la publicité à quelqu'un d'autre.
- d. Elle peut envisager de consacrer une partie de son temps à la publicité de son produit et une partie à la fabrication des glaces. Elle n'est pas obligée de choisir tout ou rien. Elle doit utiliser la réflexion à la marge pour trouver le bon équilibre entre la production et la publicité.

Scénario

Le commerce de glaces d'Ally a connu un succès retentissant, mais l'été touche à sa fin et le temps commence à se rafraîchir. Ally est convaincue que ses clients continueront à acheter ses glaces, mais elle remarque que de plus en plus de personnes se promènent avec des tasses de café chaud.

3. De quoi Ally doit-il tenir compte lorsqu'il décide des produits à servir ?

- A. Pour faire des bénéfices, le propriétaire d'une entreprise doit créer de la valeur pour ses clients. Cela signifie que les entrepreneurs doivent constamment rechercher des informations sur ce que leurs clients trouveraient intéressant.

- b. Les entrepreneurs doivent être capables de s'adapter à des circonstances changeantes, qu'il s'agisse d'un nouveau produit ou d'une nouvelle technologie, d'un changement de goût ou même d'un changement de saison !

Récapitulation de la leçon

- Les principes clés d'une bonne technique de prise de décision consistent à déterminer la décision à prendre, à envisager et à rechercher des options, et à réexaminer la décision une fois qu'elle a été prise.
- Ne vous précipitez jamais pour prendre une décision. Il est parfois utile de « dormir sur ses deux oreilles » pour se donner le temps d'assimiler toutes les informations.
- La procrastination peut également être un problème, alors ne remettez pas la décision à plus tard. Prenez le temps nécessaire pour vous sentir à l'aise avec votre décision, puis passez à l'action.
- Les entrepreneurs peuvent recourir à des stratégies éprouvées et à la pensée économique pour prendre de meilleures décisions.

Ressources complémentaires

Vidéo : [4 points sur lesquels les économistes pensent que nous avons tort](#) (Learn Liberty, 1 :20 min)

"Qu'est-ce que le citoyen moyen sait de l'économie ? Qu'en est-il du commerce et de l'immigration ? Les économistes prétendent en savoir beaucoup sur ces sujets et les étudient en profondeur. Et s'ils sont souvent en désaccord les uns avec les autres, la plupart des économistes sont beaucoup plus d'accord entre eux qu'avec le public. Alors pourquoi les citoyens démocratiques ont-ils tendance à rejeter ce que disent les économistes ? Existe-t-il certains biais qui poussent les démocraties à choisir de mauvaises politiques économiques ?"

Transcription :

Je suis Bryan Caplan, professeur d'économie à l'université George Mason et auteur de *The Myth of the Rational Voter : Why Democracies Choose Bad Policies* (Le mythe du voteur Rationel : Pourquoi les démocraties choisissent-elles de mauvaises politiques ? Je dis que c'est parce que les mauvaises politiques sont populaires. Pourquoi diable les mauvaises politiques seraient-elles populaires ? Parce que les électeurs, comme la plupart des humains, sont partiaux. Ils ne se contentent pas de se tromper. Ils se trompent de manière prévisible. Les électeurs croient des choses que presque tous ceux qui étudient attentivement les preuves rejettent. Mon propre sujet, l'économie, en est l'un des meilleurs exemples. Les économistes sont connus pour être en désaccord les uns avec les autres. Cela ne tient pas compte d'un fait plus frappant nous concernant. Les économistes libéraux et conservateurs sont plus d'accord entre eux qu'avec le public. La vision populaire, aux yeux des économistes, souffre d'importants biais. Quels sont ces biais ? Et pourquoi devrions-nous penser que l'opinion populaire est erronée ? Les quatre vidéos suivantes se concentrent sur quatre préjugés que les économistes critiquent depuis des siècles. Je

les appelle (1) le biais anti-étranger ; (2) le biais anti-marché ; (3) le biais du travail à la chaîne ; et (4) le biais pessimiste.

Article: Unité 4 ____ - Stéréotypes, préjugés, discrimination ([Feuilletage.pdf \(dunod.com\)](#))

Le concept de stéréotypes fait l'objet d'une longue histoire. Il a été introduit pour la première fois par Lippmann (1922), qui les décrit alors comme « des images dans nos têtes [...] des catégories descriptives simplifiées par lesquelles nous cherchons à situer autrui ou des groupes d'individus ». Cette définition a depuis évolué comme nous allons le voir dans le premier chapitre. D'une manière simple et temporaire, il est possible de définir un stéréotype comme « un ensemble de croyances à propos d'un groupe social » (Ashmore et Del Boca, 1981).

Article : Unité 4 ____ - La prise de décision en entrepreneuriat responsable : Une approche axiologique (25.pdf (airepme.org))

La recherche contemporaine laisse entendre que les valeurs personnelles joueraient un rôle prépondérant dans les processus décisionnels en entrepreneuriat responsable, c'est-à-dire qui s'inscrit en cohérence avec les exigences du développement durable. Mais quelles sont ces valeurs ? Et quel rôle jouent-elles concrètement dans les décisions des entrepreneur(e)s ? Prenant appui sur la récente proposition de sociologie axiologique (relative aux valeurs) de Nathalie Heinich, cette recherche conçoit les valeurs comme des principes qui permettent de poser des jugements et, en définitive, de faire des choix. Cette approche invite à explorer les jugements dans les contextes où ils prennent place afin d'identifier les valeurs qui agissent comme principes décisionnels. Dans cette étude de cas multiples, 16 entrepreneur(e)s engagé(e)s dans une démarche de création d'entreprise responsable ont été interviewé(e)s et invité(e)s à parler de l'évolution de leur entreprise et des grandes décisions qui ont marqué son évolution. Dans le cadre de cet article, six des 16 retranscriptions d'entrevues ont été analysées en profondeur pour : 1) faire ressortir la logique axiologique de chaque cas, soit les principales valeurs qui sont invoquées pour justifier les décisions prises (analyse intra-cas) et 2) tenter d'identifier les valeurs récurrentes entre les différents cas (analyse inter-cas) afin d'élaborer une « grammaire axiologique » propre à l'entrepreneuriat responsable. Cette recherche propose une opérationnalisation méthodologique de la conception sociologique de la valeur d'Heinich dans le domaine entrepreneurial. Elle éclaire par ailleurs les valeurs récurrentes de l'entrepreneuriat responsable, au sens des principes qui y guident les prises de décision.

Article : Unité 4 ____ Passer des données aux décisions - Lignes directrices ([02357-RG-passer-donnees-decisions-lignes-directrices-jan-2020.pdf](#))

Trop d'organisations croulent sous les données, alors que tout ce qu'elles cherchent, ce sont des renseignements utiles, c'est-à-dire susceptibles de les aider à prendre rapidement des décisions éclairées afin d'optimiser leur performance. Pourquoi est-ce important ? Des données financières aux données sur les clients, en passant par celles générées par les appareils intelligents de tout un chacun, jamais les organisations n'ont eu accès à autant de données ! Et dans un monde où celles-ci jouent un rôle de plus en plus important, le succès d'une organisation repose sur sa capacité à en extraire les renseignements utiles plus rapidement que ses rivaux de façon à prendre de meilleures décisions