

**MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE**

**ÉCOLE NATIONALE SUPÉRIEURE DE MANANGEMENT
ENSM. Pôle Universitaire de KOLÉA**



MEMOIRE DE FIN D'ETUDES

Master en Management des organisations

**L'impact de la qualité de l'information sur l'efficacité de la
prise de décision**

Elaboré par : ZINEDDINE Ikhlas

Encadré par : Mme Fatma Zahra CHERKIT née NEDJAH

Pr Hasna Amina MESSAID

Année 2019

RESUME

L'information est devenue un enjeu déterminant de toute organisation plus particulièrement avec l'émergence des technologies de l'information et de la communication que connaît l'environnement économique fortement globalisé. La présente étude examine la relation entre la qualité d'informations et l'efficacité de la prise de décisions dans les entreprises Algériennes. Elle s'appuie sur la théorie classique de la décision qui stipule que la disposition d'informations parfaites permet de prendre des décisions efficaces. A travers les résultats de l'enquête quantitative menée auprès de 95 cadres dirigeants d'entreprises Algériennes, on constate que l'exactitude, la validité et la pertinence des informations affectent fortement et positivement l'efficacité de la prise de décision.

Mots clés : Efficacité décisionnelle, qualité d'informations, informatique décisionnelle.

ABSTRACT

Information becomes a decisive stake for any organization, especially with the emergence of information and communication technologies in the highly globalized economic environment. This study examines the relationship between the quality of information and the effectiveness of decision-making in Algerian companies. It is based on the classic theory of decision which states that the provision of perfect information contributes to make effective decisions. Through the results of the quantitative survey conducted among 95 senior executives of Algerian enterprises, it can be seen that the accuracy, precision and relevance of information strongly and positively affect the effectiveness of decision-making.

Keywords: Decision-making effectiveness, information quality, business intelligence.

ملخص

أصبحت المعلومات قضية حاسمة لأي مؤسسة ، خاصة مع ظهور تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في البيئة الاقتصادية شديدة العولمة. تهدف هذه الدراسة الى فحص العلاقة بين جودة المعلومات وفعالية صنع القرار في الشركات الجزائرية. يركز هذا البحث على النظرية الكلاسيكية للقرار التي تنص على أن توفر المعلومات الكاملة يجعل من الممكن اتخاذ قرارات فعالة. من خلال نتائج المسح الكمي الذي أجري على 95 من كبار المسؤولين

التنفيذيين في المؤسسات الجزائرية ، تمكنا من استنتاج أن دقة و صحة وملائمة المعلومات تؤثر بقوة وإيجابية على فعالية صنع القرار.

الكلمات المفتاحية: فعالية صنع القرار ، جودة المعلومات ، ذكاء الأعمال

REMERCIEMENTS

En guise de reconnaissance, je tiens à témoigner mes sincères remerciements à toutes les personnes qui ont contribués de près ou de loin au bon déroulement de mon stage de fin d'étude et à l'élaboration de ce travail.

Mes sincères gratitude à Mme Fatma Zahra CHERKIT née NEDJAH et Pr. Hasna Amina MESSAID pour la qualité de leurs conseils et leurs intérêt incontestable qu'elles ont porté à ce travail.

Je tiens à remercier l'ensemble du personnel du Groupe des sociétés HASNAOUI, pour leur patience, leurs conseils pleins de sens et pour le suivi et l'intérêt qu'ils ont porté à ma recherche. D'une façon particulière à ma tutrice Mme Latifa KOUDACHE ainsi que toute l'équipe de la Business Intelligence GSH.

Dans l'impossibilité de citer tous les noms, mes sincères remerciements vont à tous ceux et celles, qui de près ou de loin, ont permis par leurs conseils et leurs compétences la réalisation de ce mémoire.

TABLE DES MATIERES

RESUME.....	I
REMERCIEMENTS	III
TABLE DES MATIERES.....	IV
LISTE DES TABLEAUX	VI
LISTE DES FIGURES.....	VII
INTRODUCTION	1
PROBLÉMATIQUE.....	2
1. Contexte et objectif de l'étude	3
2. Vue d'ensemble sur les travaux connexes :	3
3. La question de recherche et hypothèses :	4
4. Le contexte organisationnel	6
5. L'organisation du mémoire.....	10
REVUE DE LITTERATURE ET CADRE CONCEPTUEL	11
1. Revue de littérature.....	13
1.1 Définition de la décision :	13
1.2 Les théories de la décision :	14
1.2.1 Le model de l'acteur unique ou (rationnel) :	14
1.2.2 Le modèle organisationnel :	14
1.2.3 Modèle du décideur politique:.....	15
1.2.4 Le modèle de la corbeille (Cyrt, Marchet Olsen):	16
1.3 Le processus de prise de décision :	16
2. Le cadre conceptuelle :	18
2.1 La prise de décision:	18
2.1.1 La prise de décision vs la décision :	18
2.1.2 Facteurs d'efficacité de la décision:.....	18
2.1.3 Typologie de la décision :	19
2.1.4 Les sources de prise de décision :	20
2.2 La qualité de l'information :	21
2.2.1 Données, informations et connaissances:.....	21
2.2.1 Le type d'informations :	22
2.2.2 La qualité de l'information:.....	23

2.3	le système décisionnel (Business Intelligence) :	24
2.3.1	Définition de la Business Intelligence :	24
2.3.2	Les domaines d'utilisation de la BI :	24
2.3.3	Le processus de la BI :	25
	CADRE METHODOLOGIQUE	27
1.	La posture méthodologique	28
1.1	Le positionnement épistémologique	28
1.2	Le mode de raisonnement	29
1.3	Démarche méthodologique	30
2.	Conception et collecte de données.....	30
2.1	Constitution de la base d'échantillonnage.....	30
2.2	Elaboration et conception du questionnaire	31
2.3	Les types des questions	33
2.4	Les modalités de réponses.....	33
2.5	Pré-test et administration du questionnaire	34
3.	Le traitement et l'analyse des données	34
3.1	Le traitement des données	34
3.2	L'analyses des donnés.....	34
	RESULTATS ET DISCUSSION	36
1.	Résultats :	37
1.1	Analyse descriptive	37
1.1.1	Description démographique:	37
1.1.2	Analyse de certains concepts clés à l'étude :	41
1.2	Analyse inférentielle :	45
1.2.1	Test de fiabilité :	45
1.2.2	Le test des hypothèses:.....	46
2.	Discussion :	57
	CONCLUSION.....	60
	REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	61
	ANNEXE-QUESTIONNAIRE	64

LISTE DES TABLEAUX

Table 1 : Fiche signalétique de GSH	7
Table 2 Les différentes définitions de la décision selon les auteurs	13
Table 3 : Le processus de prise de décisions selon plusieurs auteurs	17
Table 4 : Vue globale sur la conception du questionnaire	32
Table 5 : répartition de l'échantillon selon le genre	37
Table 6 répartition de l'échantillon selon l'âge	39
Table 7 : répartition de l'échantillon selon l'expérience	40
Table 8 : répartition de l'échantillon selon le secteur d'activité de l'entreprise	41
Table 9 : la source prioritaire de la prise de décision	42
Table 10 : L'indispensabilité du système décisionnel	42
Table 11 : l'importance de la qualité d'information à la	44
Table 12 : Le rôle de la qualité d'informations dans la diminution des risques	44
Table 13 : Test de fiabilité des variables de l'efficacité de la prise de décision	46
Table 14 : Test de fiabilité des variables de l'efficacité de la prise de décision	46
Table 15 : Tableau croisé de l'hypothèse 01	47
Table 16 : Corrélation de l'hypothèse H1	48
Table 17 : Tableau croisé de l'hypothèse H2	49
Table 18 : Corrélation de l'hypothèse H2	50
Table 19 : Tableau croisé de l'hypothèse H3	52
Table 20 : Corrélation de L'hypothèse H3	53
Table 21 : Tableau croisé de l'hypothèse H4	54
Table 22 : Corrélation de l'hypothèse H4	55

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Le modèle de recherche de l'étude	6
Figure 2 : l'ensemble des sociétés de GSH.....	8
Figure 3 : Organigramme du Groupe des sociétés HASNAOUI.....	9
Figure 4 Le périmètre de la revue de littérature de la recherche	12
Figure 6 : Le périmètre du cadre conceptuel de la recherche.....	12
Figure 7 La séquence d'actions linéaires de la prise de décision rationnelle	14
Figure 8: Le modèle IMC de Simon	15
Figure 9 L'explication du modèle IMC de Simon.....	15
Figure 10 Le processus de prise de décision VS Décision.....	18
Figure 11 Les différents facteurs d'efficacité de la décision.....	19
Figure 12 Les situations de prises de décision selon le degrés d'incertitude.....	20
Figure 13 L'acheminement des données, informations, connaissances	22
Figure 14 : Les caractéristiques de l'information de qualité	23
Figure 15 Le flux informationnel de la BI	25
Figure 16 Les modes de raisonnement.....	29
Figure 17: La méthode de constitution de l'échantillon	31
Figure 18 : La répartition des cadres dirigeants selon le genre	38
Figure 19 : La répartition des cadres dirigeants selon l'âge.....	39
Figure 20 : La répartition des cadres dirigeants selon l'expérience	40
Figure 21 : La répartition des cadres dirigeants selon le secteur d'activité des entreprises.....	41
Figure 22 : Source prioritaire à la prise de décision et l'indispensabilité du système décisionnel.....	43
Figure 23 : L'importance de la qualité d'informations dans la prise de décision et son rôle dans diminution de la prise de risque.....	45
Figure 24 : Relation entre l'exactitude et la validité d'information sur l'efficacité de la prise de décision	49
Figure 25 : Relation entre la complétude d'information sur l'efficacité de la prise de décision	51

Figure 26: Relation entre la complétude de l'information et l'efficacité de la prise de décision	51
Figure 27: Relation entre la récence de l'information et l'efficacité de la prise de décision	54
Figure 28 : Relation entre la pertinence de l'information et l'efficacité de la prise de décision	56
Figure 29: La modélisation des résultats de l'étude.....	56

INTRODUCTION

L'environnement économique, connaît un processus de mutation et de globalisation, dont l'élément clé est l'émergence des technologies de l'information et de communication. Cela est bien remarquable dans les grandes entreprises, ces dernières font de l'information une ressource stratégique pour la prise de décision. L'information paraît, donc, comme un élément fédérateur dans tout système d'information, elle est essentielle à toute démarche de construction d'une décision appropriée.

Dans la présente recherche, nous tentons à étudier la relation entre la qualité d'informations et la prise de décision. Mais avant de pouvoir trouver cette relation, il faut tout d'abord savoir reconnaître une décision efficace et savoir identifier les dimensions de la qualité d'informations les plus importantes pour pouvoir réussir la prise de décision. Nous allons donc essayer d'évaluer les applications décisionnelles en termes de qualité d'informations, mesurer l'efficacité des décisions prises et par la suite établir la relation entre les deux.

La recherche s'inscrit dans une posture de type positiviste, ce paradigme requiert une indépendance totale du sujet par rapport à l'objet étudié, la connaissance produite est donc identique quelque soit le sujet qui l'observe. L'étude suit un raisonnement du type hypothetico-déductif ou on cherche à énoncer des postulats, tester des hypothèses pour les valider. Pour ce qui est de la dimension empirique, la recherche va s'appuyer sur une démarche quantitative par enquête afin d'étudier la relation entre la qualité d'informations et la prise de décision dans les entreprises Algériennes

PROBLEMATIQUE

1. Contexte et objectif de l'étude

De nos jours, les informations représentent une richesse et un enjeu important pour les entreprises et les administrations et contribuent à leur développement. Le coût de la non-qualité peut en effet s'avérer très élevé : prendre une décision à partir de mauvaises informations peut nuire à l'organisation, à ses clients ou ses partenaires. Effectivement, l'histoire a montré à quel point la qualité médiocre de l'information pouvait entraîner des pertes de milliards de dollars dans les organisations mondiale (Strong, Yang & Wang, 1997) et même avoir des effets désastreux .Par exemple, en 1988, le navire USS Vincennes de la US Navy a abattu un avion de passagers commercial iranien, tuant les 209 passagers à bord. Cet incident est survenu en raison de la mauvaise qualité des données reçues par la marine Américaine. Dans un autre exemple, (Fisher, 1999) a donné deux exemples de pertes bancaires aux États-Unis. L'une de ces banques a perdu plus de 200 millions de Dollars Américain, l'autre a perdu 600 millions USD. La mauvaise qualité d'informations était la cause principale.

On remarque que les préoccupations stratégiques pour de nombreuses entreprises (dont les grandes entreprises Algériennes font partie) tournent de nos jours autour des informations. Ces dernières sont devenues incontournables pour une meilleure gestion et pour aider au développement d'outils d'aide à la décision et de prédiction.

La présente étude a pour objectif principal de connaître le degré d'impact de la qualité d'informations sur l'efficacité de la prise de décision dans les entreprises Algérienne, nos sous-objectifs peuvent se résumer comme suit :

- Savoir évaluer l'efficacité et la pertinence de la décision ;
- Identifier les dimensions de la qualité d'informations les plus importantes ;
- Comprendre la contribution de la qualité d'informations à la prise de décision à travers l'apport de l'informatique décisionnelle.

2. Vue d'ensemble sur les travaux connexes

(Raghunathan, 2000),(Reid, Thomson et Smith, 1998), (Smith 2008) ont fait consensus sur la contribution de la qualité d'information à l'amélioration de l'efficacité de la prise de décision selon des études empiriques. Cela a été soutenu par (Grieves, 1998), (Reid,

Thomson et Smith, 1998), (Smith, 2008) et (Winterman, Smith & Abell, 1998) qui ont confirmé à travers leurs travaux que, quelle que soit la source, l'information a un apport utile et ajoute une valeur considérable à l'efficacité de la prise de décision.

La majorité des recherches sur l'influence de la qualité de l'information sur la prise de décision a été principalement effectuée dans les pays développés, tels que les États-Unis et les pays occidentaux (Alkhatib Harsheh, 2012), (Slone, 2006) et (Madnick, Wang, Lee & Zhu, 2009). En outre, des recherches antérieures ont également montré peu de preuves de l'influence dans les pays en développement (Ahmad & Zink, 1998); (Beersma, Greer & Dalenberg De Dreu, 2016)

De nombreuses études antérieures ont été consacrées seulement à étudier l'effet des technologies de l'information et de la communication sur l'efficacité de la prise de décision et leur impact sur l'amélioration de la performance des fonctions de gestion sans prendre en ligne de compte l'effet de la qualité d'informations (Bovee, Srivastava & Mak, 2003), (Ismail & King, 2014), (Knight & Burn, 2005), (Lin & Wang, 2012); (Van Zeist & Hendriks, 1996); (Wang & Strong, 1996).

Suite à une profonde recherche sur les bases de données, on n'a trouvé aucune publication qui traite principalement l'impact et l'influence de la qualité d'informations sur l'efficacité de la prise de décision dans les entreprises Algériennes.

Sur la base des études précédentes et des résultats, la présente étude propose un cadre de recherche qui examine la relation directe entre la qualité de l'information et l'efficacité de la prise de décision dans les entreprises Algériennes.

3. La question de recherche et hypothèses

Sur la base de la discussion précédente et de l'énoncé du problème, la question de recherche principale est comme suit :

Les dimensions de la qualité de l'information influencent-elles l'efficacité de la prise de décision des entreprises Algériennes ?

D'après la littérature existante au sujet de la qualité d'informations, nous avons identifié quatre dimensions de la qualité d'information que nous avons jugé essentielles à la prise de décision :

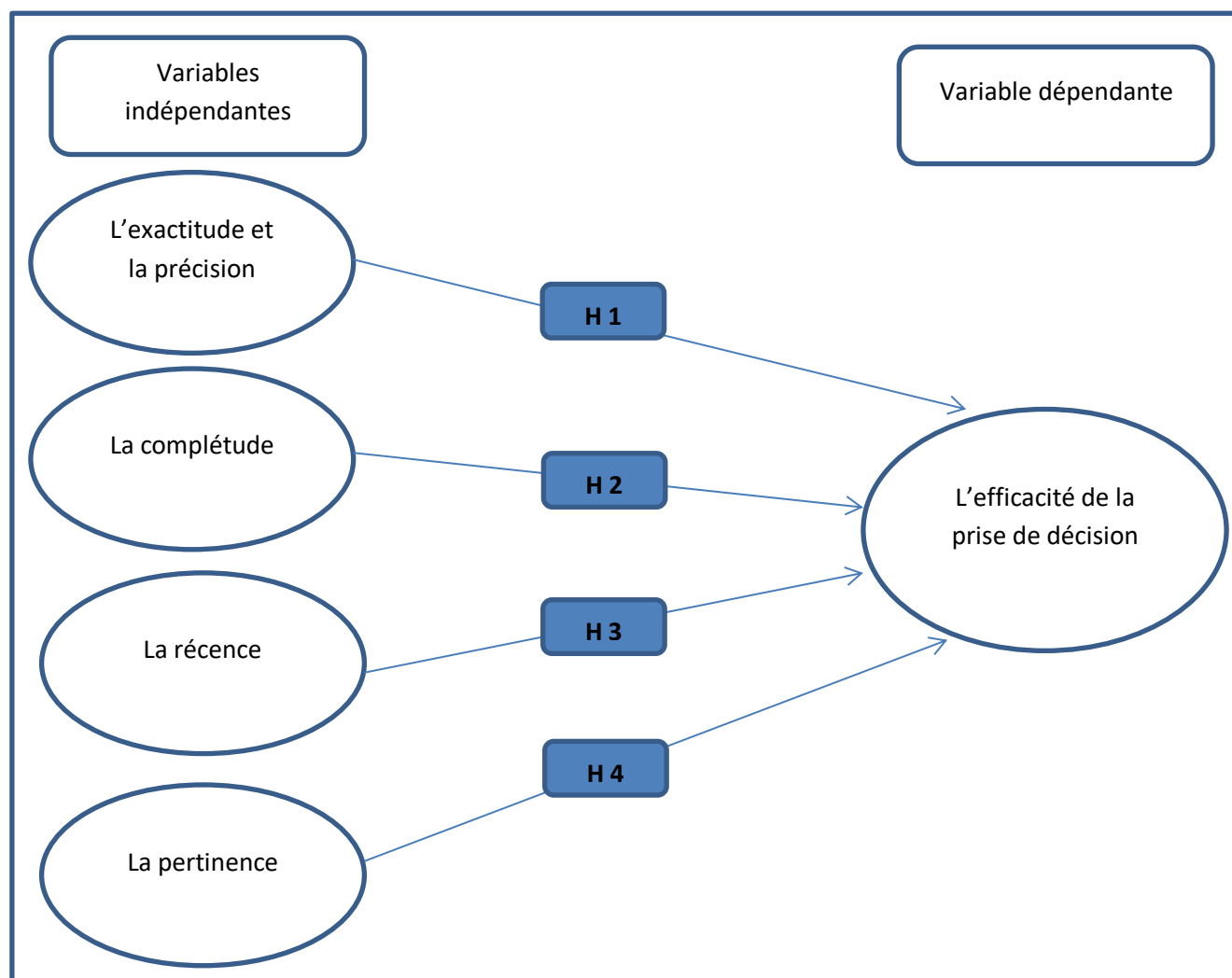
- L'exactitude et la validité de l'information ;
- La complétude de l'information ;
- La récence de l'information ;
- La pertinence de l'information.

A partir de la question de recherche précédente, on a proposé les hypothèses suivantes :

- L'exactitude et la validité de l'information a une relation avec l'efficacité de la prise de décision ;
- La complétude de l'information a une relation avec l'efficacité de la prise de décision ;
- La récence de l'information a une relation avec l'efficacité de la prise de décision ;
- La pertinence de l'information a une relation avec l'efficacité de la prise de décision.

Le schéma suivant présente le modèle de la présente étude et montre les hypothèses qu'on vient de citer :

Figure 1 : Le modèle de recherche de l'étude



4. Le contexte organisationnel

Notre étude a pour but d'étudier la relation entre les différentes dimensions de la qualité d'informations et l'efficacité de la prise de décision dans les entreprises Algériennes. Nous avons commencé par étudier le cas du Groupe des sociétés HASNAOUI, dans lequel nous avons effectué plusieurs entretiens exploratoires avec plusieurs cadres dirigeants sur le sujet en question. Cela nous a encouragé à généraliser notre recherche sur les entreprises Algériennes et voir l'impact de la qualité d'informations sur la prise de décision. En ce qui suit nous allons présenter l'organisme qui nous a accueilli pour cette étude.

Le Groupe des Sociétés HASNAOUI (GSH) fut Créé en 1974. GSH est devenu un leader du marché algérien dans les secteurs de la construction et de l'agriculture. GSH rassemble plus de 17 entreprises opérant dans trois principaux pôles : Construction, agriculture et services. Il emploie aujourd'hui plus de 3000 collaborateurs répartis à travers le pays.

Table 1 : Fiche signalétique de GSH

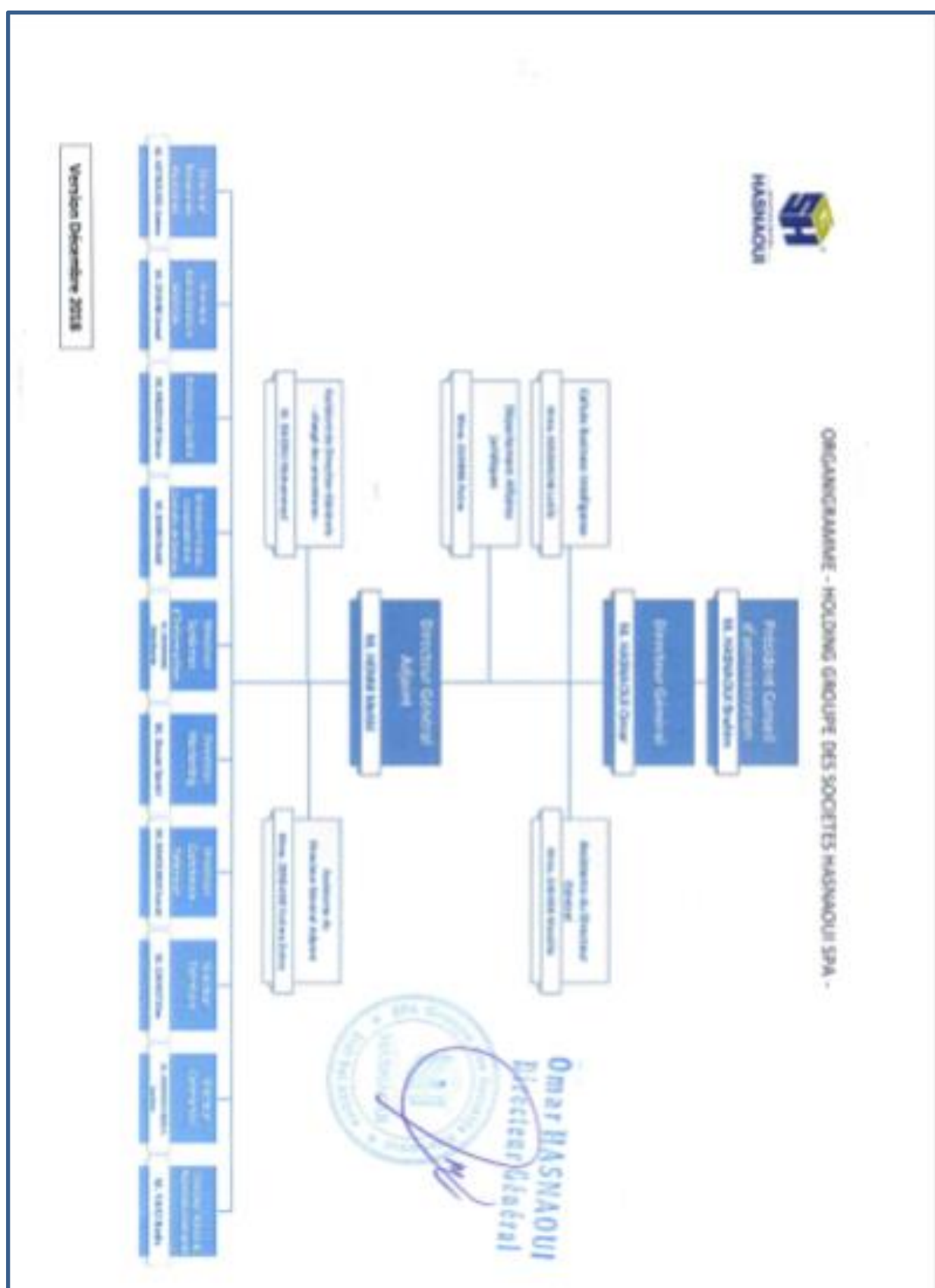
Nom de la société	Groupe des Sociétés HASNAOUI (GSH)
Secteur	Primaire, secondaire, tertiaire
Objet social	Société de Holding (Exercice de contrôle sur l'ensemble des sociétés du groupe)
Gouvernance	Conseil d'administration – Direction générale
Statut juridique	Société Par actions
Siège social	
Président du Conseil d'administration	Monsieur HASNAOUI Brahim
Date de création	1974
Activité principale	Construction, agriculture et services
Effectif	3000 à travers le pays
Nombre d'entreprise	18
Partenariat à l'étranger	10 (Europe)
Slogan	« Construire algérien »
Logo	

Figure 2 : l'ensemble des sociétés de GSH



Organigramme de la société :

Figure 3 : Organigramme du Groupe des sociétés HASNAOUI



Source : document interne de la société

5. L'organisation du mémoire

La présente recherche tente principalement à étudier la relation entre les différentes dimensions de la qualité d'informations et l'efficacité de la prise de décision. Afin de répondre à la question de recherche et tester nos hypothèses nous avons répartie notre document en trois chapitres:

Revue de littérature et cadre conceptuel

Ce chapitre comporte tout d'abord la revue de la littérature de la prise de décision, et le cadre conceptuel ou nous avons présenté et défini les concepts clés de notre recherche.

Cadre méthodologique

Ce chapitre comporte la méthodologie suivie pour effectuer cette étude ainsi que les outils utilisés pour répondre à notre question de recherche et tester nos hypothèses

Analyse et résultats

Ce dernier chapitre analyse les données obtenues lors de l'enquête quantitative effectuée à travers différents tests statistiques. A la fin de ce chapitre nous aurons affirmé ou infirmé nos hypothèses et pourrons enfin répondre à notre question de recherche

REVUE DE LA LITTERATURE ET CADRE CONCEPTUEL

Ce chapitre est décomposé en deux sections :

Une première section (Revue de littérature) qui traite de la prise de décision, sa définition, les différentes théories qui se sont développées à son sujet ainsi que ses processus du point de vue de plusieurs chercheurs.

Dans la deuxième section (Cadre conceptuel) on va se baser sur l'une des théories présentées dans la section précédente. La théorie qu'on souhaite traiter dans notre étude est la théorie de l'acteur unique (rationnel).

Le schéma suivant présente le cheminement qu'on souhaite adopter pour analyser la littérature existante concernant l'objet de recherche, suivi du schéma du cadre conceptuel :

Figure 4 Le périmètre de la revue de littérature de la recherche

Figure 5

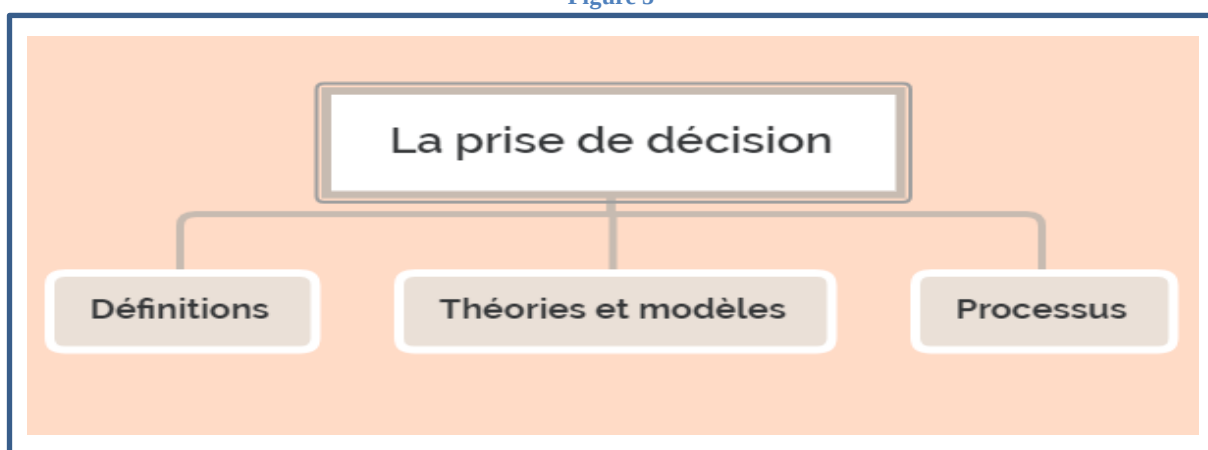
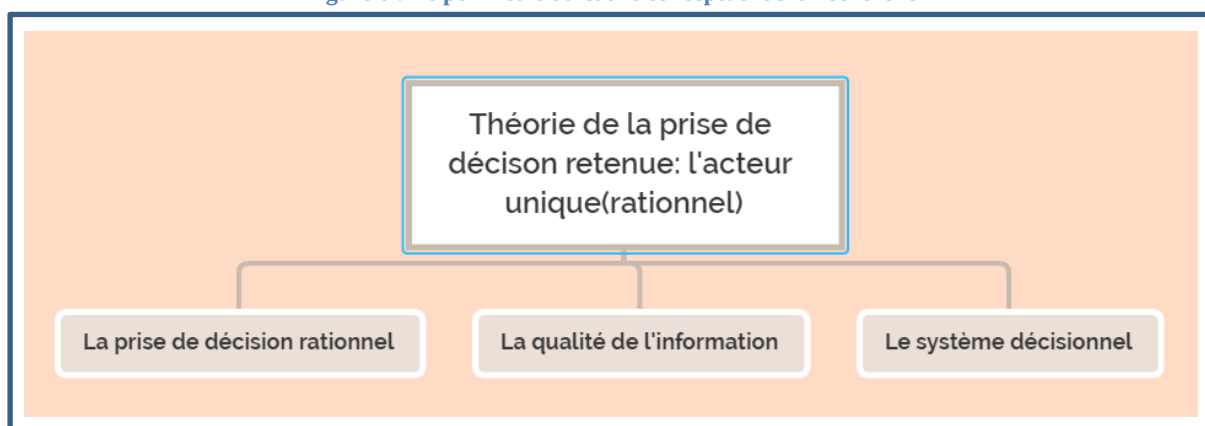


Figure 6 : Le périmètre du cadre conceptuel de la recherche



1. Revue de littérature

1.1 Définition de la décision

Il existe une littérature assez riche qui a tenté de définir la décision. Un grand nombre de chercheurs se sont mis d'accord que la décision n'est en fait qu'un choix entre plusieurs alternatives. D'ailleurs, (Castles & all, 1977, p80) l'ont défini la de la manière suivante: «*A decision is a conscious choice between at least two possible courses of action*».

(Rudani, 2010, p230) Définit la décision ainsi: «*la décision est une sélection d'une alternative pour deux ou plusieurs alternatives pour déterminer une option d'action* ». La décision peut aboutir à des conséquences différentes, elle est le choix entre plusieurs actions existantes, le choix se fait selon des critères bien précis.

Le tableau suivant présente différentes définitions des chercheurs sur la décision:

Table 2 Les différentes définitions de la décision selon les auteurs

La provenance de la définition	La définition
(Mintzberg, 2003)	L'engagement dans une action, c'est-à-dire une intention explicite d'agir. Le but d'une décision est de résoudre un problème qui se passe à l'organisation ou chez l'individu.
(H.A. Al-Tarawneh, 2012)	La décision est une tentative de résolution de problèmes en suivant un processus qui tente à choisir un plan d'action.
(Simon, 1960)	Tout comportement suppose un choix – une sélection – conscient ou inconscient entre toutes les actions matériellement réalisables par l'acteur et par les personnes sur lesquelles il exerce son influence ou son autorité

En résumé, la prise de décision est un processus qui doit être fait dans un temps limité et qui s'impose lorsqu'il existe des problèmes qui demandent une solution entre tant d'autres, cette dernière est choisie selon certains critères et doit absolument être satisfaisante par rapport au but fixé.

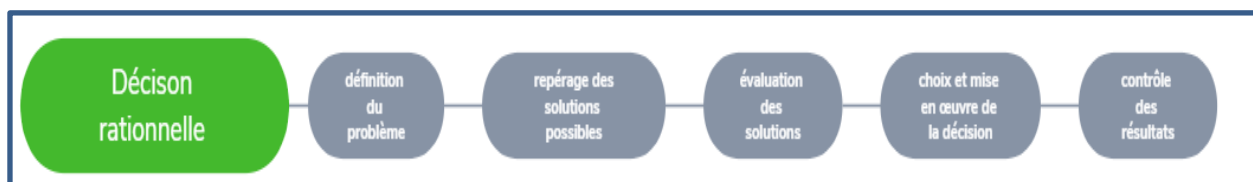
1.2 Les théories de la décision

La littérature de la décision distingue quatre grandes théories et modèles qui ont tenté d'expliquer la prise de décision (Strategor2004) :

1.2.1 Le modèle de l'acteur unique ou (rationnel)

(A.Gratacap, 2006) dit que cette théorie se base sur les fondements de la théorie classique. Ce modèle suppose que le problème qui nécessite une décision ainsi que les conséquences des différentes alternatives sont parfaitement définis, et que les informations nécessaires sont existantes et complètes. (L.Rouleau, 2007) stipule que le choix du décideur suit une séquence d'actions linéaires comme suit :

Figure 7 La séquence d'actions linéaires de la prise de décision rationnelle



McKinsey conclue à travers son étude sur 2000 dirigeants d'entreprises que ce modèle est utilisé dans les décisions programmables, caractérisées par la certitude ou les informations sont pertinentes. Il stipule aussi que l'utilisation des nouveaux outils de prise de décision peut aussi être favorable à l'utilisation de ce modèle (Daft & Marcic, 2006).

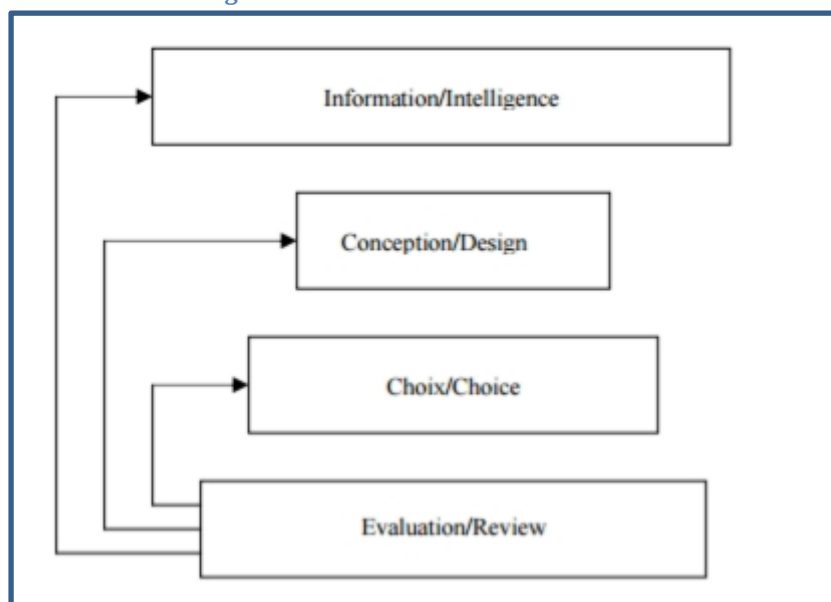
1.2.2 Le modèle organisationnel

Pour (Strategor, 2005) les théories de la rationalité limitée de Simon et la théorie de l'entreprise adaptative de (Cyert et Marche) sont les origines de ce modèle. (Simon, 1982) remet en cause l'hypothèse de la rationalité parfaite. Ce modèle est basé sur deux concepts fondamentaux:

- La rationalité est limitée étant donné que l'organisation est très complexe, et les décideurs ont le temps et la capacité de traiter seulement une quantité limitée d'informations pour prendre leur décision ;
- La prise de décision suit une démarche de simple satisfaction au lieu d'un processus d'optimisation. (Simon, 1982) s'oppose à la linéarité de la décision classique, et avance

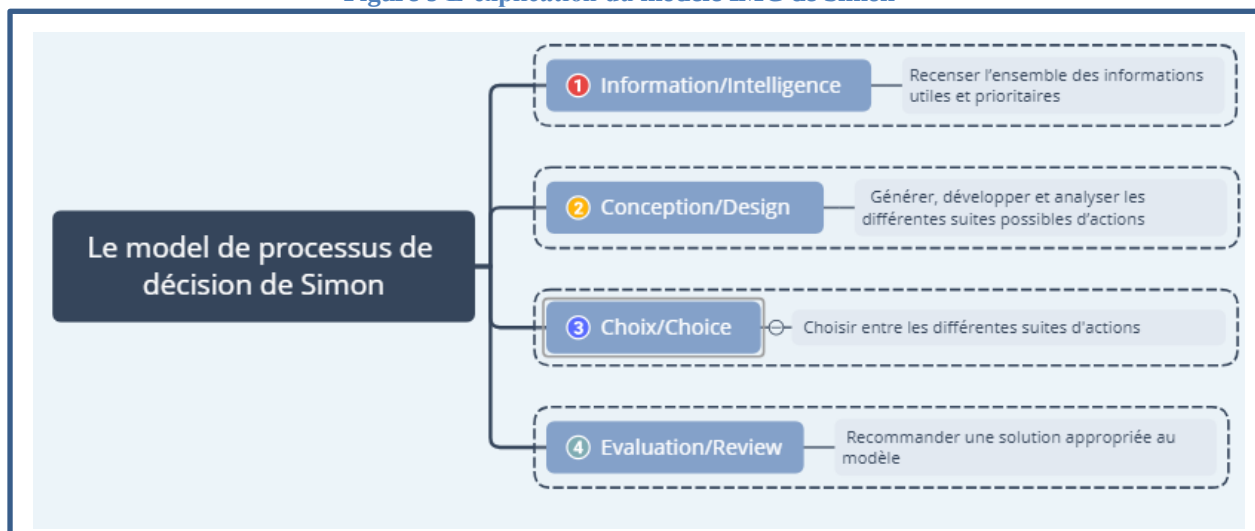
son modèle IMC (intelligence, modélisation, choix, évaluation), les deux figures suivantes décrivent et expliquent ce modèle :

Figure 8: Le modèle IMC de Simon



Reproduit de (Simon, 1977)

Figure 9 L'explication du modèle IMC de Simon



1.2.3 Modèle du décideur politique

Ce modèle est utilisé d'après (Daft & Marcic, 2006) dans des situations complexes lors de la prise de décisions stratégiques et non programmables. Selon (Sampat & kumar, 2019) ce

modèle reconnaît que les décideurs peuvent avoir leurs propres projets, avec des besoins et des perceptions propres.

1.2.4 Le modèle de la corbeille (Cyrt, Marchet Olsen)

Pour (J.L.Charon & S.Sépari2007), ce modèle considère que la décision est le résultat de plusieurs facteurs indépendants dans une organisation, ces différents facteurs peuvent se résumer ainsi :

- L'opportunité du choix c'est-à-dire l'occasion qui requiert une décision ;
- Les problèmes qui cherchent une solution efficace ;
- Le participant qui rentre dans le processus de prise de décision en fonction de l'attribut de la décision et leur disponibilité à entrer dans le processus décisionnel.
- La préoccupation des gens à l'intérieur comme à l'extérieur.

1.3 Le processus de prise de décision

Il y'a une grande divergence des auteurs sur le nombre des étapes du processus de prise de décision. Cela à cause de plusieurs facteurs notamment: la taille de l'entreprise, complexité des décisions et de la nature du problème posé, l'expérience et la disponibilité de l'information au moment de la prise de décision.

Le tableau suivant énumère les étapes du processus de la prise de décision selon quelques auteurs classées par ordre chronologique :

Table 3 : Le processus de prise de décisions selon plusieurs auteurs

(Harrison ,1975)	(Mintezberg et Al, 1976)	(Archer ,1980)
1. fixer les objectives de l'organisation 2. recherche de l'alternative 3. comparaison et évaluation de l'alternative. 4. choix 5. mise en œuvre de la décision. 6. suivie de la décision.	1. comprendre le problème (besoin à la décision). 2. définition du problème 3. collecte d'information (recherche). 4. développement des alternatives (analyse). 5. évaluations des alternatives. 6. choix. 7. suivie.	1. Compréhension et surveillance de l'environnement de la décision. 2. détermination du problème. 3. détermination des objectives de la décision 4. analyse de problème. 5. Développement des solutions possibles. 6. construire les critères d'évaluations. 7. évaluation des alternatives. 8. choix d'alternative 9. Mise en œuvre du choix.
(Janis, 1982)	(Fedman et Arnold ,1983)	(Hill, 1989)
1. un besoin à la décision 2. définition du problème. 3. le choix. 4. l'application. 5. le traitement.	1. comprendre le problème. 2. Fixer les objectifs. 3. développement des alternatives. 4. collecte de l'information. 5. évaluation des alternatives. 6. choix d'alternative adapté. 7. la mise en œuvre du choix. 8. évaluation du choix	1. définition du problème. 2. besoin à la décision. 3. développement des alternatives. 4. choix. 5. application.

Source (B.YAHIAOUI, 2015)

2 Le cadre conceptuelle

L'étude de la relation entre la qualité de la décision et la qualité d'informations nous impose de passer par plusieurs concepts clés à savoir : la prise de décision rationnelle, la qualité d'informations ainsi que le système décisionnel.

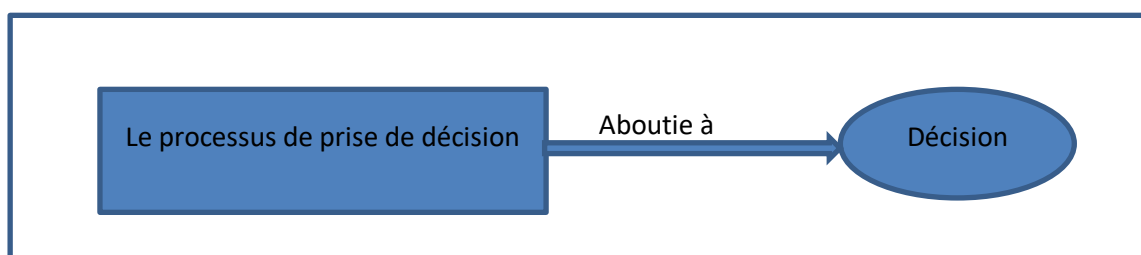
2.1 La prise de décision

Cette partie va traiter certains concepts de la prise de décision : la différence entre la prise de décision et la décision, facteurs d'efficacité, typologie et sources de prise de décision

2.1.1 La prise de décision vs la décision

D'après les définitions énoncées dans la revue de la littérature de la décision et de la prise de décision, il s'ensuit que la prise de décision est un processus; une décision est seulement l'aboutissement de ce processus. En conséquence, (TALATHI, 2019) indique que plus le processus de prise de décision est pertinent, plus les décisions qui en découleraient conduiraient à un engagement efficace des ressources organisationnelles précieuses. Le schéma suivant explique la relation entre les deux termes :

Figure 10 Le processus de prise de décision VS Décision

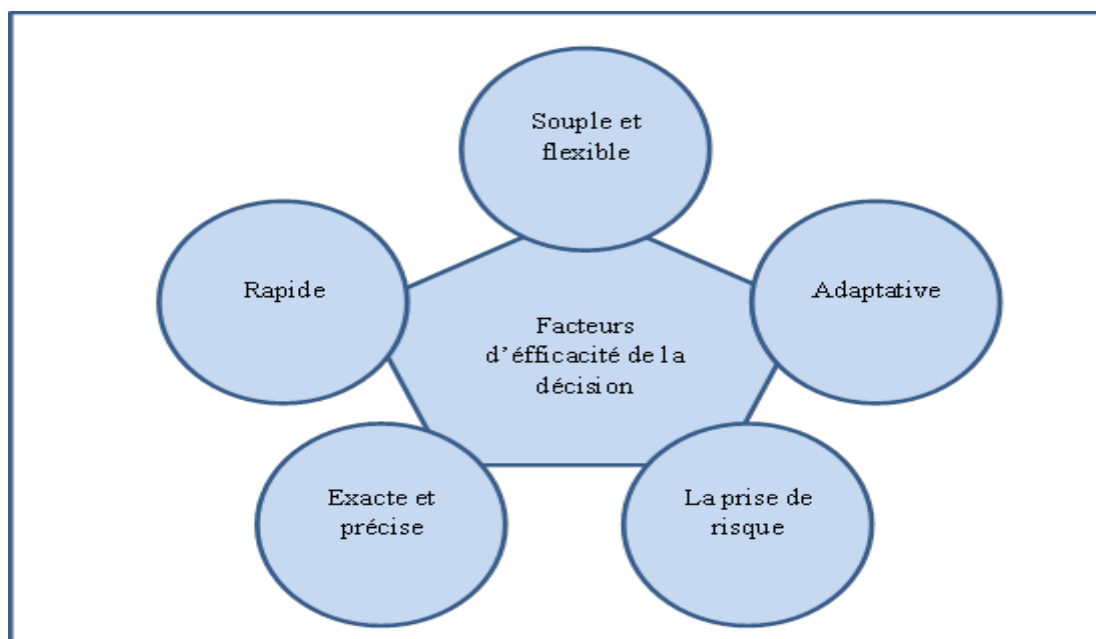


Reproduit à partir de (TALATHI, R.,2019).

2.1.2 Facteurs d'efficacité de la décision:

L'efficacité de la décision est caractérisée par les facteurs suivants Selon (Denise, 2011), le schéma suivant présente les différents facteurs d'efficacité de la décision:

Figure 11 Les différents facteurs d'efficacité de la décision



-Souple/Flexible: Les managers doivent faire preuve d'une grande souplesse et flexibilité étant donné que le contexte de prise de décision est mal structuré, dynamique et complexe

-Rapide (disponibilité du temps) : La prise de décision est souvent affrontée à une grande pression de temps, pour cela une décision efficace doit se faire rapidement.

-Adaptative: Dans le cas des décisions stratégiques, le décideur doit impliquer un processus d'évaluation continu pour modifier la stratégie en identifiant la décision appropriée et ajuster la stratégie en conséquence.

-La prise de risque: Lorsque les environnements sont caractérisées par de hauts enjeux, les décideurs doivent être en mesure de déterminer toutes les alternatives possibles, ainsi que d'évaluer le risque associé à divers situations.

- Exacte et Précise: Le décideur doit être capable d'effectuer toutes les compétences nécessaires avec précision au cours de toute cette tâche d'opération de décision.

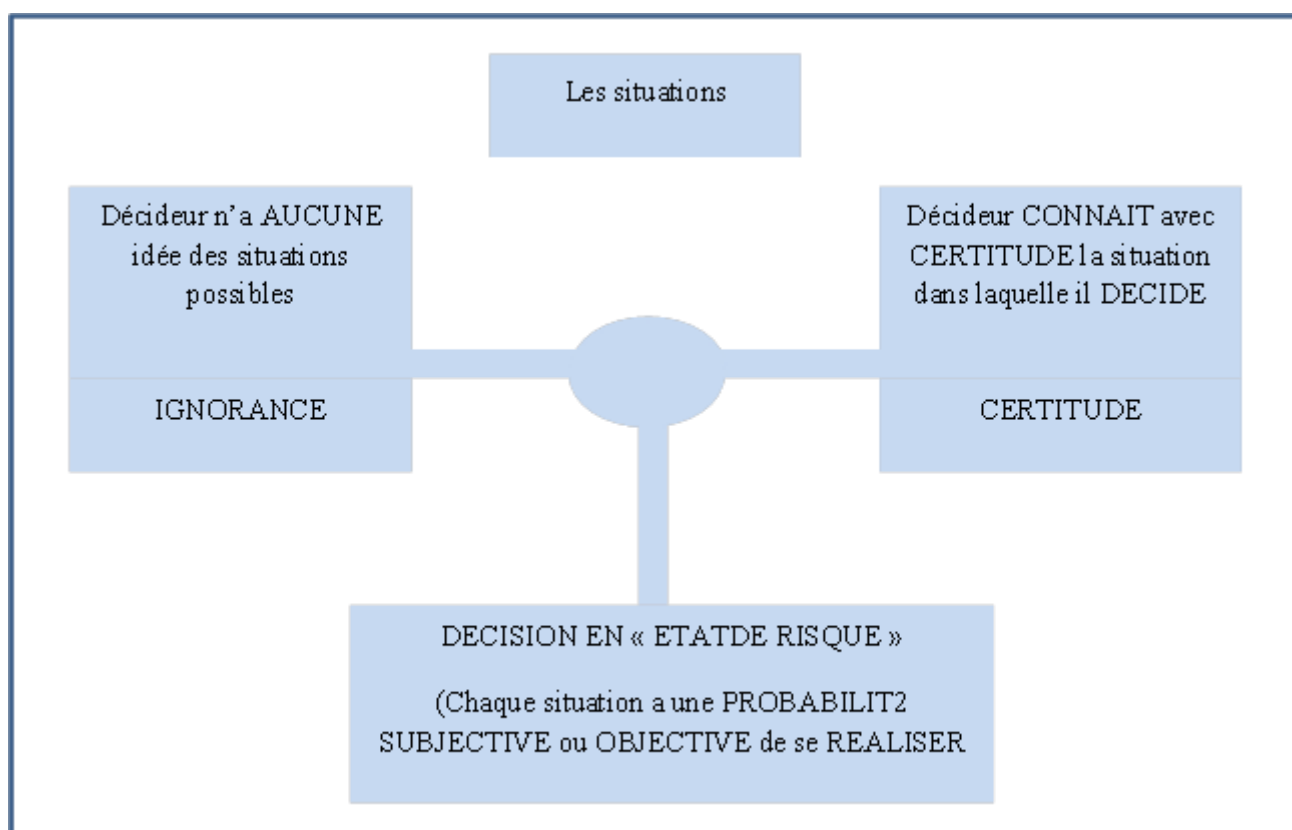
2.1.3 Typologie de la décision

L'incertitude est l'état où les connaissances et les informations sont limitées au moment de la décision, elle est souvent hors du contrôle du décideur. On peut distinguer trois types de décisions selon l'environnement qui influence la décision (B.YAHIAOUI, 2015) :

- Les décisions certaines : La prise de décision dans ce cas se caractérise par la présence de toutes les informations nécessaires sur les alternatives et les conséquences. Les décisions prises sont alors certaines et précises.
- Les décisions à risque : Ce cas se caractérise par le manque de connaissances de la vraie valeur des informations qui concerne les facteurs externes.
- décision sous incertitude stricte : Le décideur sent qu'il ne possède aucune connaissance sur la variable du problème. En particulier, il ne peut pas quantifier son incertitude.

Le schéma suivant illustre les différents niveaux de certitude au moment de la prise de décision :

Figure 12 Les situations de prises de décision selon le degrés d'incertitude



Adaptée de « Influence des émotions sur la prise de décision », par Marianne Habib p11

2.1.4 Les sources de prise de décision

Selon (Allumi Nura & Osman, 2012) il existe principalement trois sources de prise de décision :

- L'expérience: les décisions peuvent être fondées sur la capacité à prédire le comportement à partir d'actions passées. En effet lorsqu'un comportement est répété plusieurs fois, les décisions futures tendent à être guidées par des habitudes plutôt que par des explications objectives.
- L'intuition: les décisions peuvent se baser sur l'intuition. En effet , la prise de décision intuitive satisfait d'une certaine manière l'ego du décideur au lieu de prendre des décisions fondées uniquement sur la logique, les théories, processus et les modèles de quelqu'un d'autre. Dans ce cas, le décideur ne tient pas à avoir des informations adéquates, la seule mesure de la décision intuitive est la confiance en soi du décideur
- Les décisions basées sur des preuves qualitatives et quantitatives : le décideur adopte des démarches objectives lors de la prise de décision. ses décisions sont basées uniquement sur des preuves qualitatives et quantitatives à fin de prendre des décisions efficaces.

2.2 La qualité de l'information

Cette partie traite principalement la qualité de l'information, mais tout d'abord il est judicieux de passer par certains concepts qui assureront un bon acheminement des idées :

2.2.1 Données, informations et connaissances

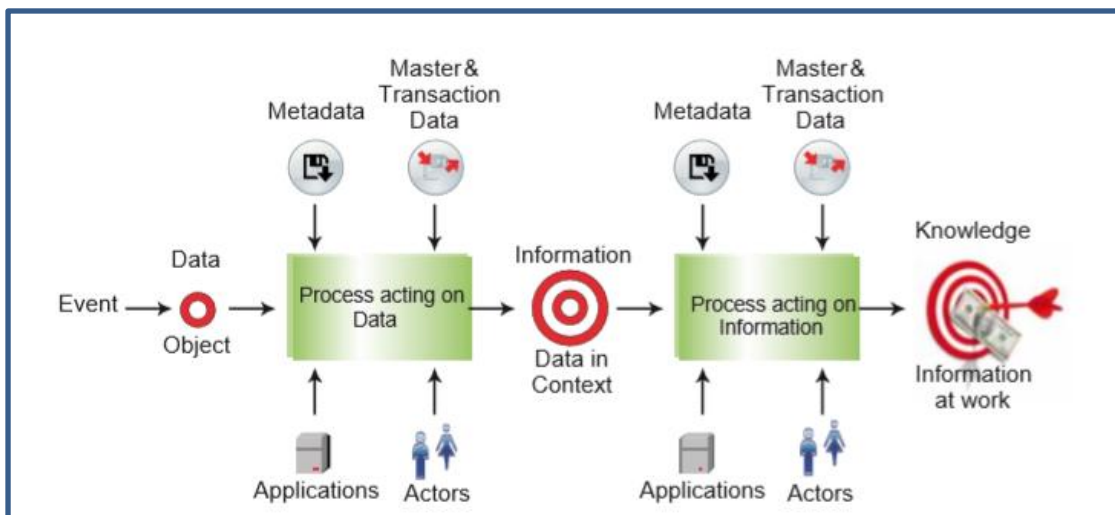
Nous allons retenir les définitions suivantes des données, informations, connaissances:

Données : Selon (J.L. Monino, 2012), sont perçus comme étant des symboles qui tentent à représenter les propriétés des objets et de leur environnement. (Donald Hawkins, 2013, p25) définit les données ainsi : « *Les données sont des faits et des statistiques qui peuvent être quantifiées, mesurées, comptées, et stockées.* ».

Information: Est l'ensemble de données fourni avec le contexte nécessaire pour la prise de décision traitées et transformées qui deviennent des informations par un processus d'interprétation qui leur donne de la signification. Tandis que la connaissance selon H.M.Gladney n'est qu'un ensemble de structures conceptuelles présentes dans le cerveau humain représentées par des informations pouvant être communiquées (La qualité des données : quelle(s) vérité(s) dans les entreprises, 2013).

Les définitions précédente montrent que l'information dépend des données, les données sont ainsi la matière première de l'information. Le passage par ces concepts est décrit sue le schéma suivant :

Figure 13 L'acheminement des données, informations, connaissances



Reproduit de (La qualité des données : quelle(s) vérité(s) dans les entreprises , 2013)

Le schéma précédent montre les processus de l'entreprise sur les données (les métadonnées et les données transactionnelles, référentielles) à travers une multitude de systèmes et d'acteurs. L'information est le fruit de ce traitement. Il faut préciser que chaque processus de traitement est aidé par la connaissance déjà cumulée.

2.2.2 Les types d'informations

Pour accompagner l'entreprise à créer de la richesse il est indispensable que cette dernière dispose de quatre types d'informations selon (P.F.Drucker, 1995):

- Les informations de bases: les dirigeants (preneurs de décision) doivent se munir de d'informations de première nécessité pour pouvoir identifier les anomalies et les problèmes qu'il faut régler.
- Les informations sur la productivité des ressources clés: les preneurs de décision doivent disposer d'informations sur la productivité de leurs ressources et de tous facteurs de production.

- Les informations sur les compétences clés: l'entreprise doit avoir la capacité de mesurer leurs savoir-faire, et les performances pouvant innover.
- Les informations sur l'allocation des ressources rares: l'entreprise doit avoir des informations fiables sur la manière dont ses ressources sont réparties et investies dans le temps.

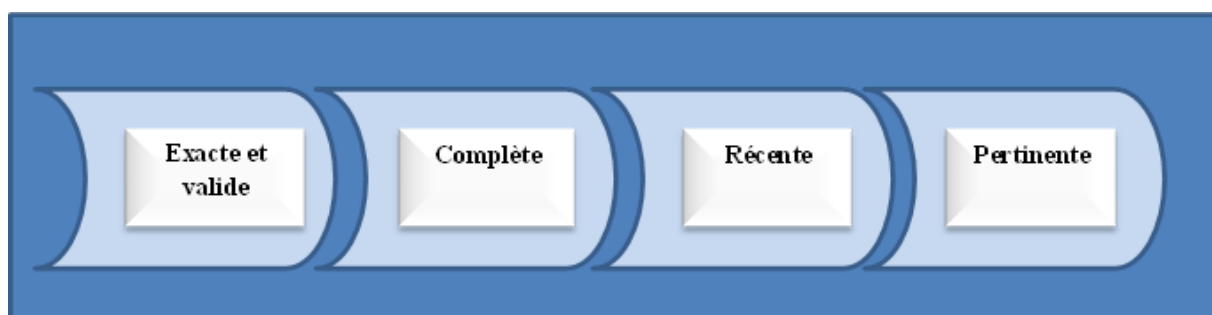
2.2.3 La qualité de l'information

Selon (Silvia, Gasser, Twidale, & Smith, 2007, p17) «*Les processus des entreprises dépendent de l'information, et la qualité de l'information est l'une des clés déterminante de la qualité de leurs décisions et leurs actions* ». Pour (M.P.Angel & al ,2012) les caractéristiques d'une information efficace sont:

- Récente : l'information doit être à jour et encore valable. La période couverte doit correspondre au besoin de recherche est identifiée au départ, les informations recueillies doivent être adaptées aux récents développements sur le sujet.
- Exacte, valide : l'information doit bien décrire la réalité et provient d'une source digne de confiance et doit provenir de sources spécialisées, crédibles et vérifiables.
- Complète : l'information doit inclure les principales facettes de la recherche définissant ainsi son objet. Elle doit apporter plusieurs réponses permettant de prendre une décision éclairée. L'information complète doit :
 - Provenir de sources variées
 - Toucher tous les aspects du sujet, et le couvrir suffisamment de détails
- Pertinente : L'information doit apporter de nouveaux éléments, des réponses précises et utiles au décideur, pour lui permettre de mieux comprendre une situation, de se faire une opinion et de prendre une décision.

Le schéma suivant récapitule les éléments cités au-dessus:

Figure 14 : Les caractéristiques de l'information de qualité



2.3 le système décisionnel (Business Intelligence)

Nous arrivons dans cette partie au système décisionnel (Business Intelligence) qui fournit aux décideurs les informations nécessaires pour la prise de décision.

2.3.1 Définition de la Business Intelligence

Pour (M.LAFARE, 2009) la Business Intelligence est considéré comme étant l'ensemble des moyens, des outils et méthodes qui permettent de collecter, intégrer, distribuer et de restituer les informations qui ont pour objectifs d'offrir une aide à la décision et de permettre aux responsables de la stratégie d'entreprise d'avoir une vue d'ensemble de l'activité traitée. La BI récupère les données brutes depuis des outils comme ERP¹, CRM², sources externes et les transforme en information et les diffuser sous forme de tableaux de bord ou reporting.

2.3.2 Les domaines d'utilisation de la BI

On peut dire que toutes les activités de l'entreprise sont concernées par la BI:

- Le contrôle de gestion: l'informatique décisionnelle a un rôle dans l'analyse des coûts, de la rentabilité, l'élaboration budgétaire, les indicateurs de performance ;
- La direction marketing : pour le ciblage, le pilotage de gamme, les applications de Géomarketing, de fidélisation clients ;
- La direction commerciale pour la gestion des clients, le pilotage des réseaux (directs ou indirects), les prévisions des ventes, l'optimisation des territoires, etc.
- Les ressources humaines pour la gestion des carrières, la gestion collective, etc.
- La direction de la production pour l'analyse qualité, la prévision des stocks, la gestion des flux, la fiabilité industrielle, etc.
- La direction générale pour les tableaux de bord, indicateurs de pilotage, gestion d'alertes, etc.

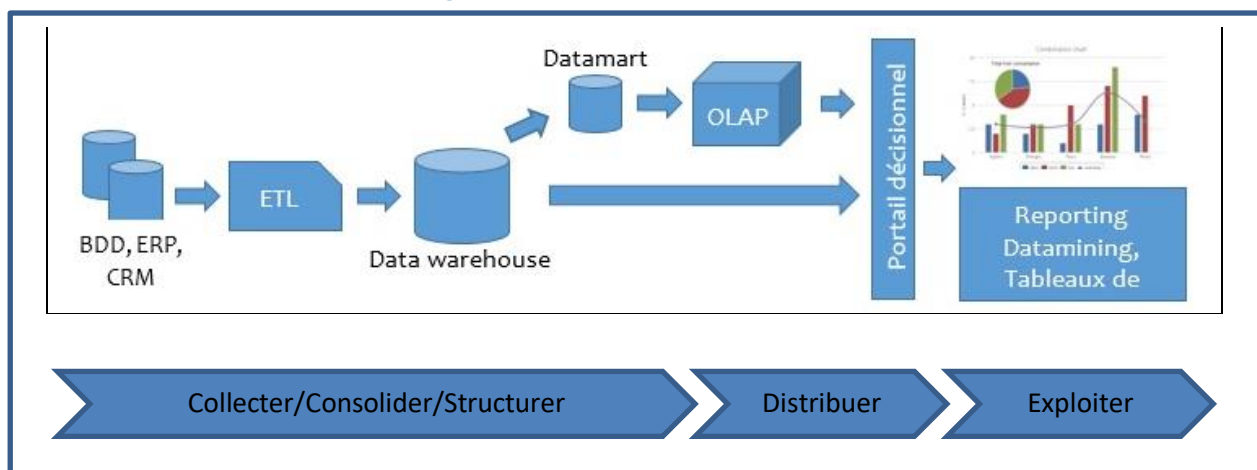
¹ L'ERP est un progiciel qui permet de gérer l'ensemble des processus opérationnels d'une entreprise en intégrant plusieurs fonctions de gestion

² Le CRM est une stratégie de gestion des relations et interactions d'une entreprise avec ses clients ou clients

2.3.3 Le processus de la BI

Le cheminement des données des différentes sources (ERP, CRM...), jusqu'à la production et la présentation de reporting et tableaux de bord peut être modéliser comme le montre le schéma suivant :

Figure 15 Le flux informationnel de la BI



Adaptée de « Business Intelligence », par M.LAFARE p11

Le processus de la BI se compose des phases suivantes (R.SAAD, 2018):

- Phase de Collecte/Consolidation/Structuration: Le processus ETL (Extract-Transform-Load) ou en français ETC (Extraction-Transformation-Chargement) récupère les données nécessaires depuis les différentes sources de stockage, qui seront donc extraites, transformées et chargées dans un entrepôt de données (ou data warehouse³)
- Phase intégration : les données qui ont été centralisées par un outil d'ETL doivent être structurées dans l'entrepôt de données. Cette étape est considérée comme un pré-traitement qui a pour but de faciliter l'accès aux données centralisées aux outils d'analyse.
- Phase distribution : L'objectif principal de l'étape de diffusion est de gérer les droits d'accès et de segmenter les données collectées en contextes qui soient cohérents, simples à utiliser et qui correspondent à une activité décisionnelle particulière

³ Data warehouse : est une base de données dédiée au stockage de l'ensemble des données utilisées dans le cadre de la prise de décision et de l'analyse décisionnelle

- Phase de restitution : L'objectif de cette étape est de présenter les informations à valeur ajoutée de telle sorte qu'elles apparaissent de la façon la plus lisible possible dans le cadre de l'aide à la décision. Les données sont principalement modélisées par des représentations à base de requêtes afin de constituer des tableaux de bord ou des rapports via des outils d'analyse décisionnelle :
 - Le tableau de bord: est un outil d'aide à la décision, qui mesure la performance pour mieux évaluer le chemin parcouru et le chemin restant à parcourir pour accéder aux objectifs de performance (Fernandez, 2019).
 - Le reporting : est l'un des outils de BI qui a pour but d'assurer la réalisation, la publication et la diffusion de rapports d'activité selon un format prédéterminé. Il assure aussi une communication efficace des résultats chiffrés et du suivi d'avancement (Fernandez, 2019).

CADRE METHODOLOGIQUE

Ce chapitre est constitué de trois sections : la première section énonce la posture méthodologique. La deuxième section présente une vue globale sur les méthodes de conception et de collecte de données suivies dans cette étude. La troisième et dernière section résume les outils et les méthodes de traitement et d'analyse de données adoptés dans cette recherche.

1. La posture méthodologique

Cette section présente le positionnement épistémologique, le mode de raisonnement ainsi que la démarche méthodologique suivie dans notre étude.

1.1 Le positionnement épistémologique

(Piaget, 1976) définit l'épistémologie ou théorie de la connaissance comme étant l'étude de la constitution des connaissances valables. Cette définition se réfère, d'une part, à la validité des connaissances, ce qui comporte un aspect normatif, mais aussi, d'autre part, aux conditions d'accession qui relèvent de diverses questions de faits, le terme de constitution recouvrant à la fois les conditions d'accession qui indique que la connaissance est un processus, et les conditions proprement constitutives qui fait référence aux conditions de validité formelle ou expérimentale et les conditions relatives aux apports du sujet et à ceux de l'objet dans la structuration des connaissances.

Il existe trois grands courants épistémologiques : le premier grand paradigme de base - le Positivisme, appliqué aux Sciences de Nature « sciences exactes » et qu'on a transposé sur les Sciences Humaines dont les Sciences de Gestion font partie; ensuite, les deux courants suivants - l'Interprétativisme, qui se voulait remplacer le Positivisme dans les Sciences Sociales, et qui finalement s'est transformé en partie pour laisser la place au troisième grand paradigme épistémologique, dominant aujourd'hui dans les Sciences Sociales et surtout celles de Gestion - le Constructivisme. Chacun de ses trois paradigmes porte une vision spéciale sur la connaissance.

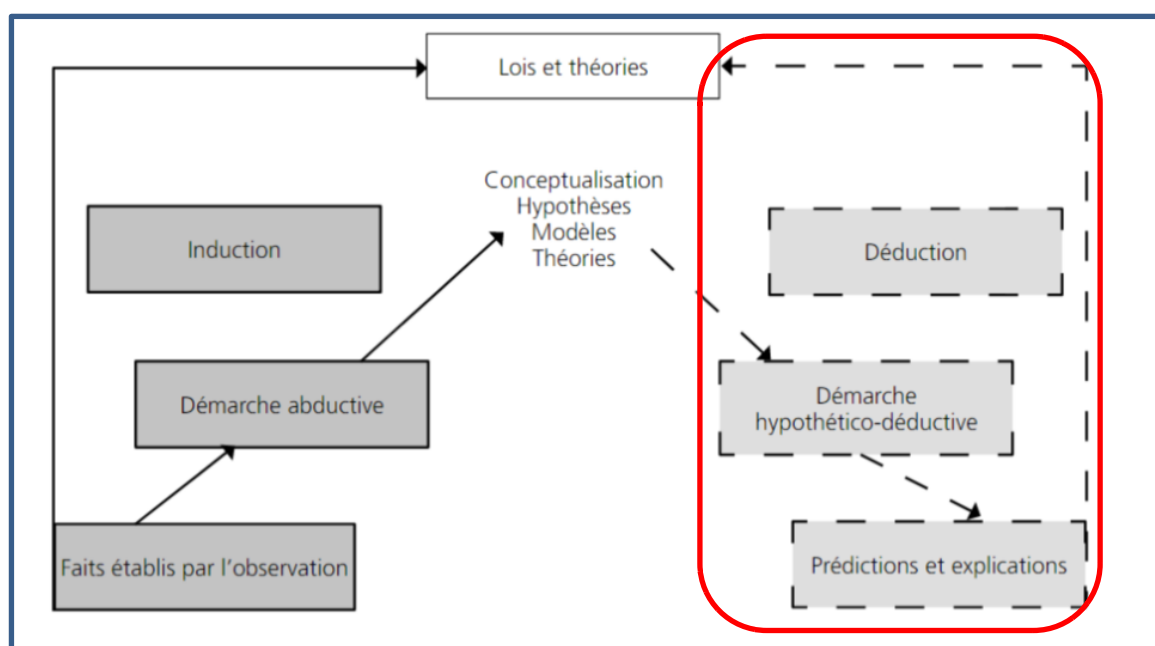
Le paradigme suivi dans notre étude est le paradigme positiviste. Ce dernier repose sur le principe d'objectivité ; ce paradigme requiert une indépendance totale du sujet par rapport à l'objet étudié. La connaissance produite est alors identique quelque soit le sujet qui l'observe.

Notre recherche tente à découvrir la structure de la réalité, et expliquer la relation entre la prise de décisions et la qualité d'informations dans une population donnée. Notre choix de paradigme découle du fait qu'on ne peut qu'observer ce phénomène sans pouvoir intervenir ou modifier quoique ce soit. La connaissance est alors complètement indépendante du chercheur.

1.2 Le mode de raisonnement

Il existe principalement deux mode de raisonnement, un raisonnement inductive ou on observe des éléments puis on formule des hypothèses pour prédire des situations nouvelles. Un raisonnement ou on formule des conjonctures après avoir observé les éléments, testé ces conjonctures pour les discuter. Le schéma suivant résume les différents modes de raisonnement :

Figure 16 Les modes de raisonnement



Reproduit de (Chalmers, 1987)

Notre recherche suit alors, un raisonnement hypothético-déductif ou on cherche à énoncer des postulats sur l'efficacité de la prise de décision, sur les différentes dimensions de la qualité des informations ainsi que la relation entre eux, de tester les hypothèses et puis les valider. Nous allons donc mettre à l'épreuve les différentes hypothèses sur l'impact des différentes dimensions de la qualité d'informations sur l'efficacité de la prise de décision en s'appuyant sur la théorie de « l'acteur rationnel » qui affirme que les décisions peuvent

être efficaces dans le cas où on dispose de l'information adéquate et de qualité et qui exclue tout autre facteur pouvant affecter cette prise de décision.

1.3 Démarche méthodologique

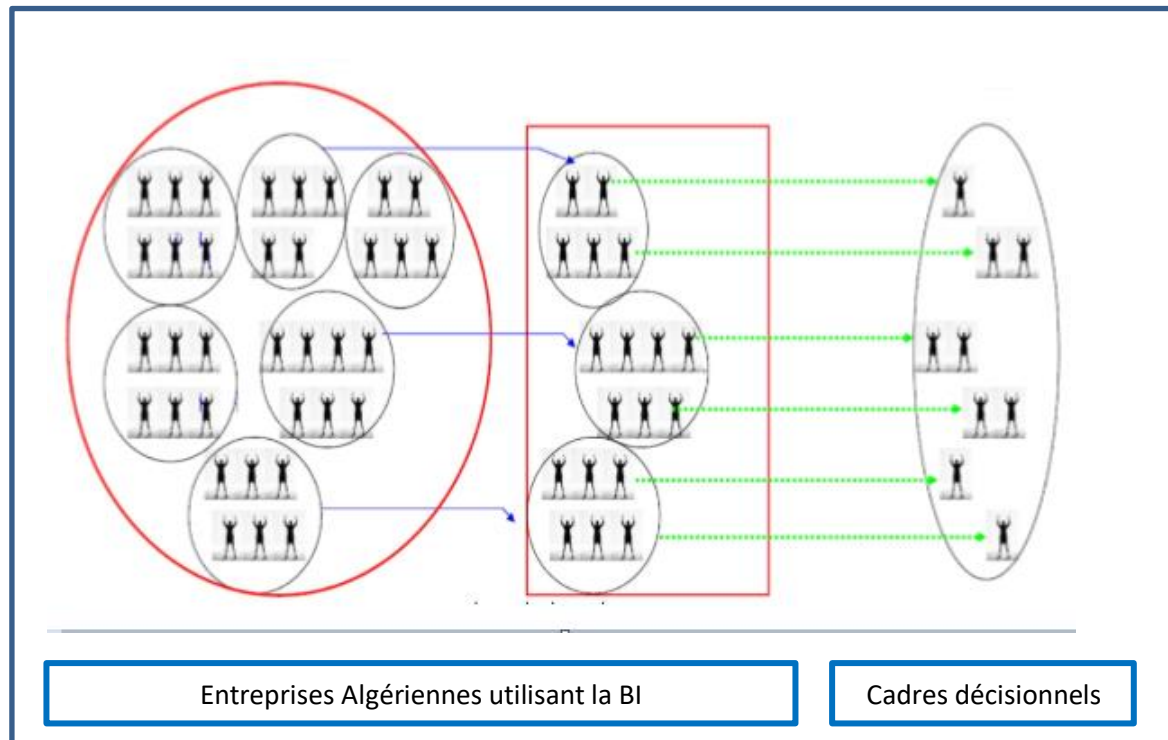
La méthode convenable à la posture positiviste est l'enquête par la méthode quantitative. L'enquête permet sous la prise en compte de certaines conditions d'échantillons de généraliser les résultats sur la population (Royer & Zarlowski, 2014). Notre choix de posture peut être aussi expliqué par le fait que nous cherchons à faire une étude à grande échelle pour pouvoir tester nos hypothèses et les valider. En effet, la méthode quantitative est une plus grande garantie d'objectivité et cela à cause des impératifs de rigueur qui caractérisent les techniques statistiques.

2. Conception et collecte de données

Cette section concerne la constitution de notre échantillonnage, la conception du questionnaire ainsi que l'administration du questionnaire.

2.1 Constitution de la base d'échantillonnage

Pour mener notre recherche, nous avons choisi la méthode non probabiliste d'échantillonnage boule de neige. Cette méthode est utilisée pour étudier des phénomènes complexes dont la population de base est difficilement identifiable. On a commencé par interrogé un premier sous-groupe de la population qui identifie d'autres membres du groupe et ainsi de suite. Le schéma suivant explique la procédure de notre échantillon boule de neige: dans un premier temps nous avons commencé par chercher les entreprises algériennes qui utilise l'informatique décisionnelle, afin de mesurer la qualité d'informations que procure les tableaux de bord à leur cadres dirigeants et d'identifier son rôle à l'efficacité de la prise de décision. Nous avons ensuite prit contacts avec certain cadres dirigeants qui ont accepté de nous aider et de répondre à nos questionnaires. Le schéma suivant explique la démarche suivit :



2.2 Elaboration et conception du questionnaire

(Gvarad, 2008, p. 112) définit le questionnaire ainsi : « Un questionnaire, est un outil de recueil des données. Il est administré auprès d'une population ou d'un échantillon représentatif de cette population ». Le questionnaire est conçu à partir des hypothèses de la recherche et traduit sous forme de questions. Il est composé de trois parties : la première partie essaie de comprendre la prise de décision et d'évaluer les résultats des décisions prises. On essaie à travers de la deuxième partie d'évaluer principalement l'apport du Système Décisionnel en terme de qualité d'informations. La dernière partie concerne uniquement la distribution démographique des répondants. Les tableaux ci-dessous :

Table 4 : Vue globale sur la conception du questionnaire

Partie	Thème	Déterminant	Justification
Partie 1 : La prise de décision	L'identification des sources de prise de décision	1- Expérience 2- Intuition 3- Tableaux de bord	Essayer de comprendre l'appui principal des décisions prises.
	L'importance de la disponibilité du SD	1- Oui 2- Non	Déterminer l'indispensabilité du SD pour les cadres au moment de la prise de décision
	L'efficacité des décisions prises	1- Rapidité 2- Exactitude et précision 3- Conformité avec les objectifs de l'organisation	Essayer d'évaluer l'efficacité des résultats des décisions prises selon les trois déterminants précédents.
Partie 2 : La qualité d'informations	L'évaluation de la qualité des informations	1- Exactitude et validité 2- Complétude 3- Récence 4- pertinence	Mesurer la qualité des informations que reçoivent les cadres décisionnels à travers le SD selon les déterminants précédents.
	Les risques pris	1- oui 2- non	Déterminer si le SD permet de limiter les risques lors de la prise de décision à travers la bonne qualité d'informations qu'il fournit
	L'importance de la qualité des informations à l'efficacité de la prise de décision	1- Oui 2- Non	Prendre l'avis du cadre sur l'apport et l'importance de la qualité d'informations à l'efficacité des décisions.
Partie 03 : Les informations des répondants	Genre	1- Homme 2- femme	Obtenir la distribution générale reflétant la culture Algérienne ou les hommes occupent des postes de direction
	Age	1- Moins de 29ans 2- De 29 à 39 ans 3- De 40 à 50 ans 4- Plus de 50 ans	Avoir une distribution approfondie sur l'âge des cadres dirigeants des entreprises algériennes
	Expérience	1- Moins de 5 ans 2- De 5 à 15ans 3- Plus de 15ans	Obtenir des informations sur le nombre d'années d'expérience des cadres
	Secteur d'activité de l'entreprise	1- Primaire 2- Secondaire 3- Tertiaire 4- Quaternaire	Avoir une distribution générale des secteurs d'activité des entreprises Algériennes qui possède des SD

2.3 Les types des questions

Le questionnaire est un travail complexe, il porte à la fois sur le choix des types de questions ainsi que les échelles de mesures. Il existe trois type de question ; question ouverte, fermé et semi-ouverte. Pour notre recherche, nous avons favorisé l'utilisation des questions «fermées». Une question est dite fermée lorsque les réponses s'inscrivent dans une grille aux modalités de réponses pré-codifiées. Ce choix peut être justifié ainsi :

- La facilité et la rapidité pour les répondants de répondre
- La facilité de comparer entre les réponses
- L'élimination des réponses non pertinentes ou confuses aux questions
- La facilité de coder et analyser statistiquement

2.4 Les modalités de réponses

Le choix des modalités de réponses a d'importantes conséquences sur l'analyse statistique ultérieure, pour notre recherche nous avons utilisé trois types d'échelle de mesure :

- Les échelles nominales : chaque modalité de réponses correspond à un et un seul objet sans ordre ni hiérarchie. La codification des caractéristiques peut donc se faire aléatoirement.
- Les échelles ordinales : permet d'établir une relation d'ordre entre les modalités de réponses sans pour autant renseigner sur l'ampleur des différences entre les modalités.
- Les échelles d'intervalle : permet de résoudre le problème soulevé par les échelles ordinales, ce qui signifie que les distances entre les modalités sont égales. Nous avons utilisé une échelle sémantique différentielle qui est constitué de deux adjectifs ayant une valeur d'antonymes et séparé par une valeur neutre. Dans notre cas, nous avons choisi une échelle de seulement 3 échelons.

2.5 Pré-test et administration du questionnaire

(Berkane, 2015, p. 99) définit le pré-test du questionnaire ainsi « Le pré test d'un questionnaire consiste à soumettre le questionnaire à quelques personnes, il a pour objectif

d'en évaluer l'efficacité, sa réalisation est indispensable car elle est susceptible d'améliorer très sensiblement la qualité du questionnaire » Le questionnaire de notre recherche a été testé sur 6 personnes de la population. Ce pré teste nous a aidé à la détection des erreurs de fonds et de formes que nous avons commises. Cela nous a permis principalement d'améliorer la reformulation des questions.

Nous avons développé ensuite un questionnaire en version électronique avec le support Google Forms. Le questionnaire a été administré aux profils recherchés par courrier électronique.

3 Le traitement et l'analyse des données

Cette partie résume les outils de traitement de données ainsi que les méthodes d'analyse suivies

3.1 Le traitement des données

Une fois les réponses collectées, nous avons procédé au dépouillement du questionnaire à l'aide de "Statistical Package for the Social Sciences" qui offre des fonctions avancées d'analyse statistique. Le logiciel SPSS nous a permis de bien exploiter les données collectées après leur avoir donné une codification adéquate et saisi toutes les réponses. Nous avons aussi utilisé l'outil Microsoft Excel pour dessiner certains graphes.

3.2 L'analyses des donnés

Afin d'explorer les données de notre enquête, nous avons tout d'abord fait une analyse descriptive, ensuite une analyse inférentielle.

- Statistiques descriptives : les statistiques descriptives fournissent un récapitulatif concis des données. On a donc pu récapituler les données sous forme numérique et graphique.
- Statistiques inférentielles : les statistiques inférentielles utilisent un échantillon aléatoire de données d'une population afin de décrire cette dernière et de faire des déductions à son sujet. Les statistiques inférentielles sont pertinentes lorsqu'il est difficile ou impossible d'examiner chaque membre d'une population entière. Notre but principal est de trouver la relation entre les différentes dimensions de la qualité de l'information (variables indépendantes) et l'efficacité de la prise de décision

(variables dépendantes). Cette méthode va nous permettre de tester la validité de nos hypothèses :

- Hypothèse nulle notée H_0 : présume qu'il n'y a aucune relation entre les variables
- Hypothèse alternative, notée H_i , ou i est le nombre d'hypothèse émises: présume qu'il y'a une relation entre les variables indépendantes et dépendantes.

Afin de confirmer ou infirmer les hypothèses nous allons faire un test Chi-deux et Rho de Spearman.

Le test Chi-deux : est utilisé pour tester l'hypothèse nulle d'absence de relation entre deux variables catégorielles. Il est utilisé également pour tester et vérifier l'hypothèse d'indépendance de ces variables au seuil de 5%. On sera confronté à deux cas lors du calcul du Chi-deux :

- $\alpha < 0.05$: existence d'une relation entre les deux variables, on rejette donc H_0 ;
- $\alpha > 0.05$: absence de relation entre les variables, on accepte donc H_0 .

Le test de corrélation de Spearman : évalue la relation monotone entre deux variables continues ou ordinales. Dans une relation monotone, les variables ont tendance à changer ensemble, mais pas forcément à une vitesse constante. La corrélation de Spearman est souvent utilisée dans le but d'évaluer les relations comprenant des variables ordinales. Les valeurs des coefficients r sont comprise entre -1 et +1 positive (maximum = +1) indique une variation simultanée dans le même sens, une valeur négative (minimum = -1) une variation simultanée en sens inverse. L'interprétation des coefficients peut se faire ainsi:

- Parfaite si $r = 1$
- Très forte si $r > 0,8$.
- Forte si r se situe entre 0,5 et 0,8.
- D'intensité moyenne si r se situe entre 0,2 et 0,5.
- Faible si r se situe entre 0 et 0,2.
- Nulle si $r = 0$

RESULTATS ET DISCUSSION

Dans ce chapitre nous présentons les résultats que nous avons obtenus lors de l'exploration des données de notre enquête. Cela va nous permettre de tester empiriquement nos hypothèses. Le présent chapitre est composé de deux sections :

La première section présente les résultats de l'analyse descriptive et inférentielle de notre échantillon. La deuxième section interprète les résultats obtenus dans la première section.

1. Résultats

Cette section est composée d'une partie qui traite l'analyse descriptive de l'échantillon et une autre qui traite l'analyse inférentielle.

1.1 Analyse descriptive

1.1.1 Description démographique

Dans cette partie nous allons décrire notre échantillon selon le genre, l'âge, l'expérience et le secteur d'activité de l'entreprise.

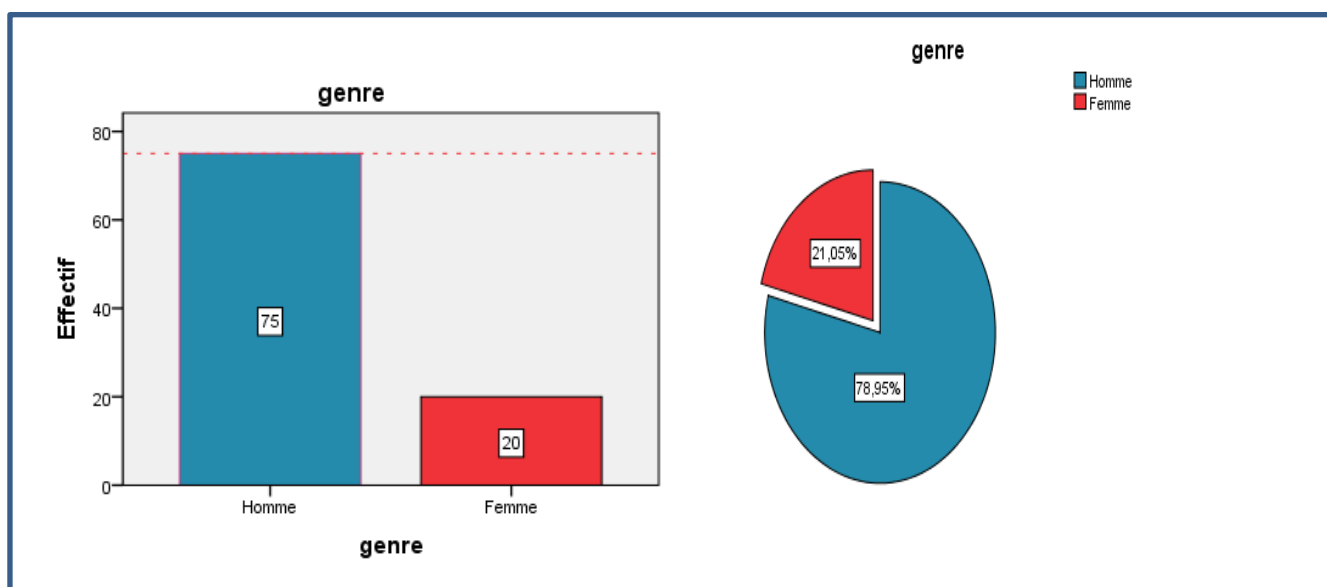
- Répartition de la population selon le genre :

D'après le tableau et les graphes ci-dessous, on constate que notre échantillon d'effectif total de 75 est dominé par des hommes avec un pourcentage de 79%. Tandis que les femmes ne représentent que 21% du total (les femmes occupent rarement le poste de cadres dirigeants). On remarque clairement qu'il y'a une non-parité assez importante aux postes de responsabilité.

Table 5 : répartition de l'échantillon selon le genre

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage cumulé
Valide	Homme	75	78,0	78,0
	Femme	20	20,0	100,0
	Total	95	98,0	
Manquante	Système manquant	1	1,0	
Total		96	100,0	

Figure 18 : La répartition des cadres dirigeants selon le genre



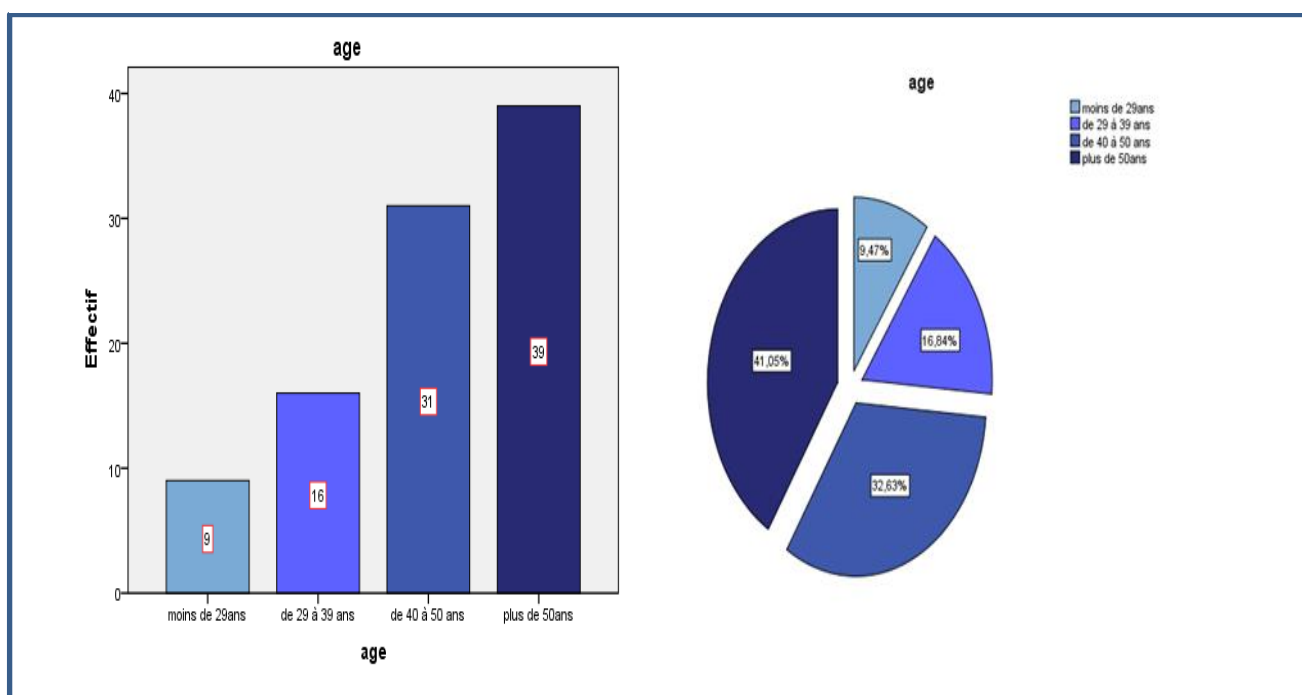
- Répartition de la population selon l'âge :

Le tableau ainsi que les graphes ci-dessous représente la répartition de la population selon l'âge ; on remarque clairement que l'ensemble des postes dirigeants sont occupés par des personnes dépassants les 50 ans avec un effectif de 39 personnes sur un échantillon de 96 personnes, suivi par la catégorie d'âge de 40 à 50 ans qui représente 33% du total. Les deux catégories d'âge de 39 à 29 ans et moins de 29 ans ne représente qu'un effectif cumulé de 25 individus. On constate explicitement que les postes de responsabilité en Algérie ont tendance à être occupés par des personnes plus âgées.

Table 6 répartition de l'échantillon selon l'âge

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	moins de 29ans	9	9,0	9,0	9,0
	de 29 à 39 ans	16	16,0	16,0	26,0
	de 40 à 50 ans	31	32,0	32,0	58,0
	plus de 50ans	39	40,0	41,1	100,0
	Total	95	98,0	100,0	
Manquante	Système manquant	1	1,0		
Total		96	100,0		

Figure 19 : La répartition des cadres dirigeants selon l'âge



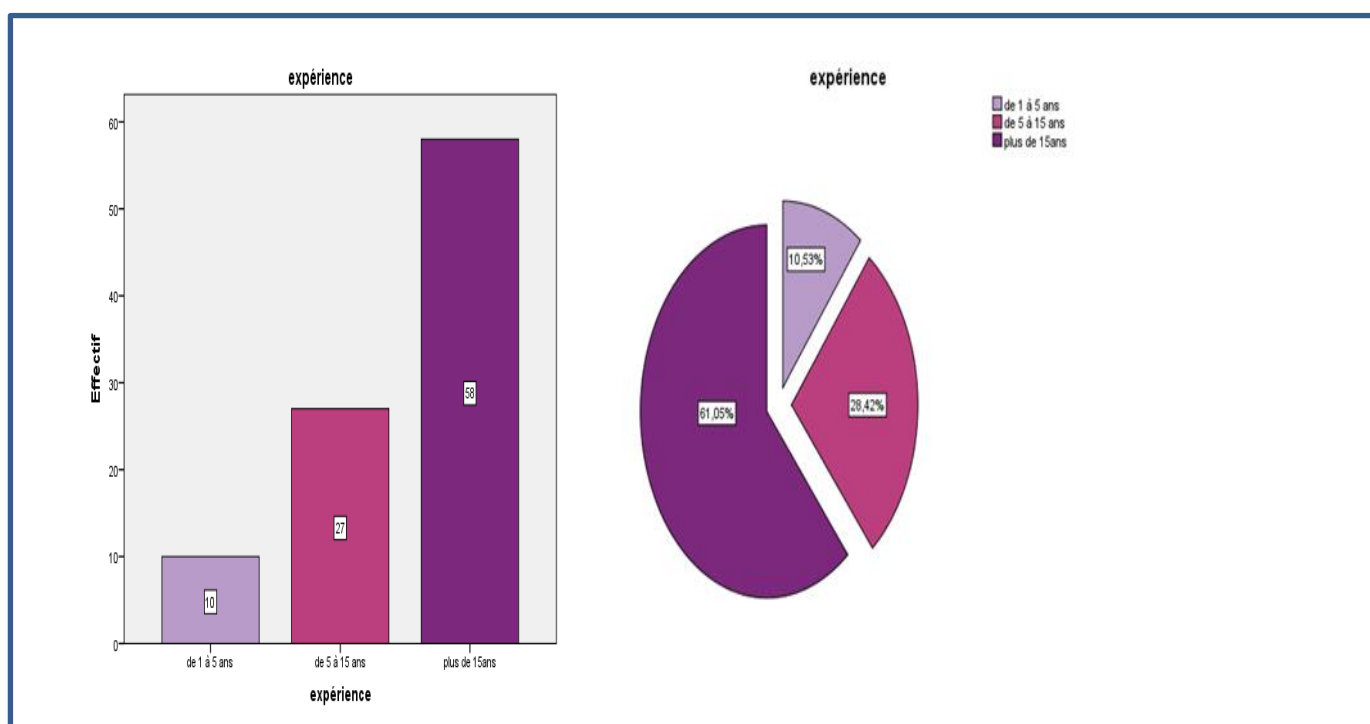
- Répartition selon l'expérience :

Le tableau suivi des graphes montrent que la majorité des cadres dirigeants qui constitue notre échantillon ont plus de 15ans d'expérience avec un pourcentage de 61%. Cela est logique étant donné que les postes de responsabilité sont souvent occupés par des personnes plus âgées et plus expérimentées.

Table 7 : répartition de l'échantillon selon l'expérience

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	de 1 à 5 ans	10	10,0	10,0	10,0
	de 5 à 15 ans	27	28,0	28,0	38,0
	plus de 15ans	58	60,0	61,1	100,0
	Total	95	98,0	100,0	
Manquante	Système manquant	1	1,0		
Total		96	100,0		

Figure 20 : La répartition des cadres dirigeants selon l'expérience



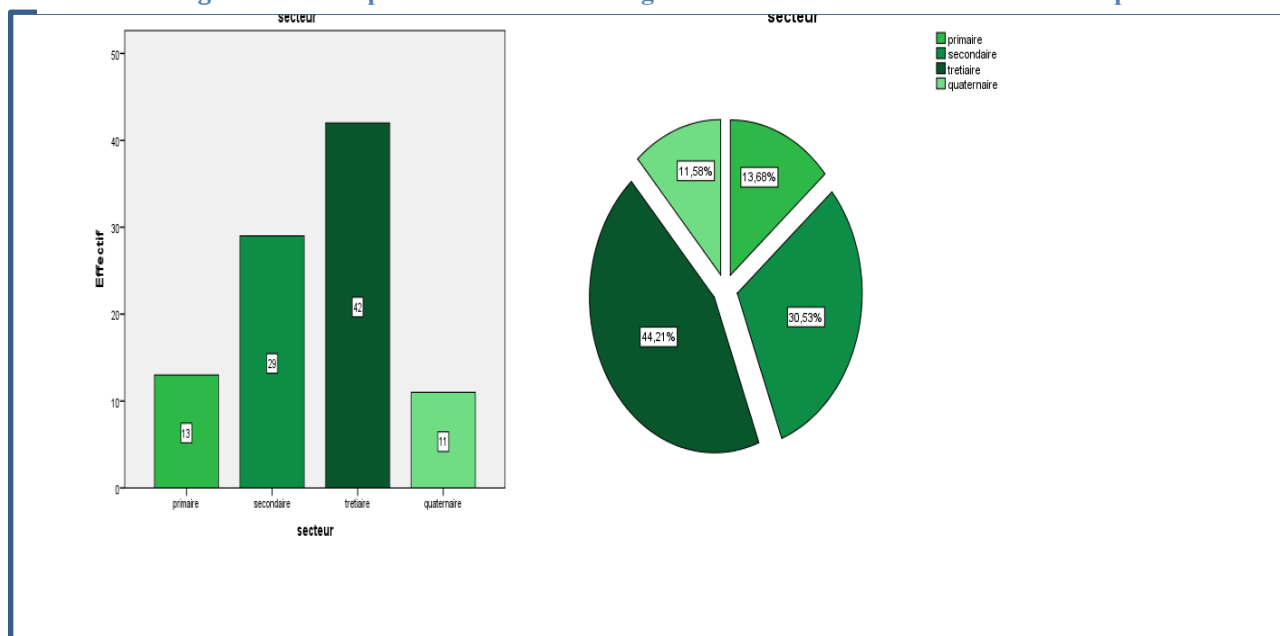
- Répartition selon le secteur d'activité :

On remarque d'après le tableau et les figures que le secteur d'activité tertiaire représente le secteur auquel appartient la majorité des cadres dirigeants de notre échantillon avec un pourcentage de 44%, suivi du secteur secondaire (31%) et primaire (14%) et en dernier lieu le secteur quaternaire avec seulement 11%.

Table 8 : répartition de l'échantillon selon le secteur d'activité de l'entreprise

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	primaire	13	13,0	13,0	13,0
	secondaire	29	30,0	30,0	44,0
	tertiaire	42	43,0	44,0	88,0
	quaternaire	11	11,0	11,0	100,0
	Total	95	98,0	100,0	
Manquante	Système manquant	1	1,0		
Total		96	100,0		

Figure 21 : La répartition des cadres dirigeants selon le secteur d'activité des entreprises



1.1.2 Analyse de certains concepts clés à l'étude

- Source prioritaire à la prise de décision et l'indispensabilité du système décisionnel :

On constate d'après les deux tableaux qui suivent que la majorité des cadres dirigeants de notre échantillon prennent des décisions principalement avec l'utilisation des tableaux de bord, le pourcentage de ces derniers représente 72% de l'échantillon, Suivi par 15% des cadres dirigeants qui prennent des décisions selon l'expérience des situations auxquelles ils ont été confronté auparavant et moins de 11% de notre échantillon qui prennent des décisions selon leur intuitions .

On remarque aussi d'après le graphe que 80% des cadres dirigeants de notre échantillon considère le système décisionnel comme étant indispensable à la prise de décision.

Table 9 : la source prioritaire de la prise de décision

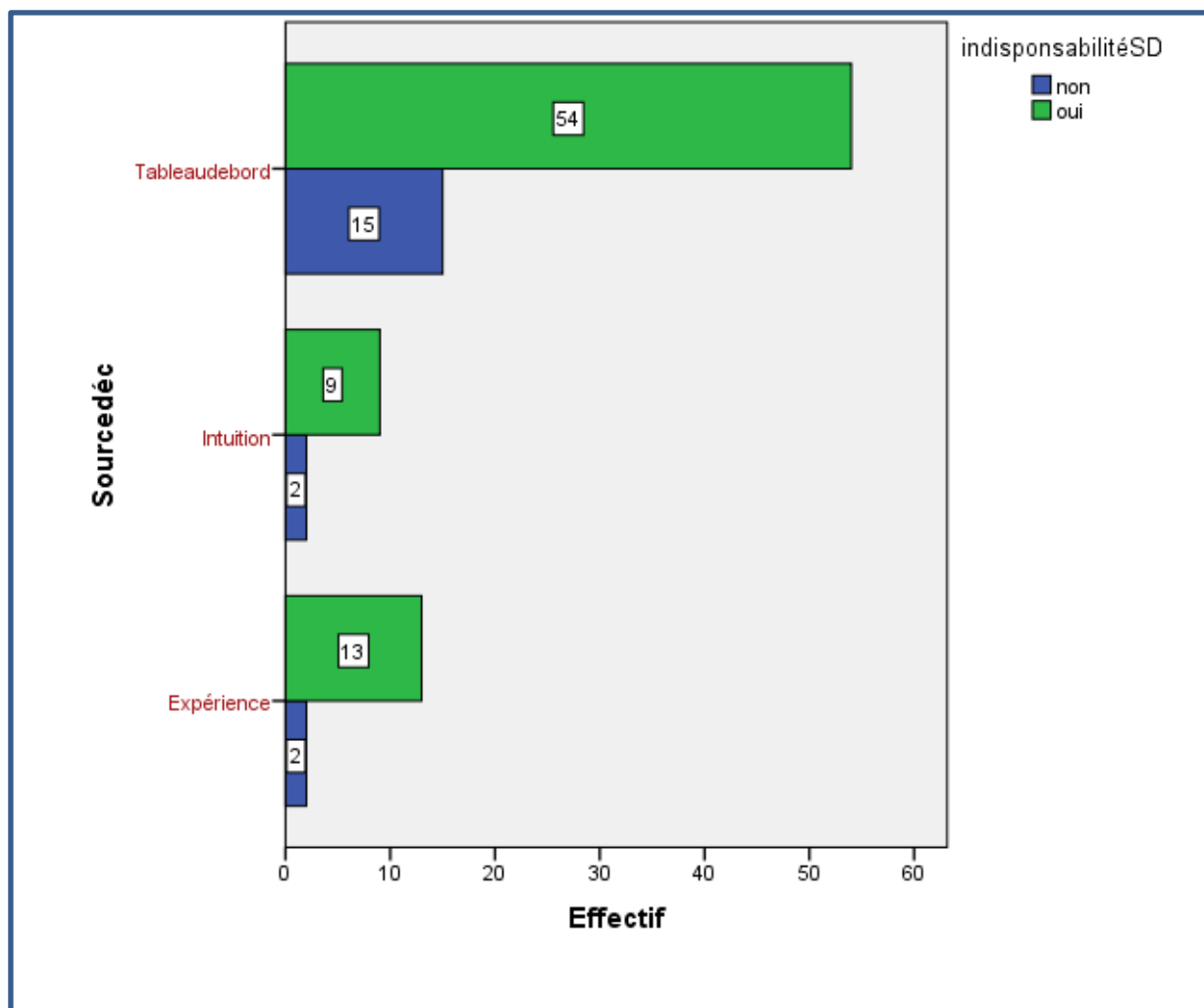
		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Expérience	15	15,0	15,0	15,0
	Intuition	11	11,0	11,0	27,0
	Tableaubord	69	71,0	72,0	100,0
	Total	95	98,0	100,0	
Manquante	Système manquant	1	1,0		
Total		96	100,0		

Table 10 : L'indispensabilité du système décisionnel

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	non	19	19,0	20,0	20,0
	oui	76	79,0	80,0	100,0
	Total	95	98,0	100,0	
Manquante	Système manquant	1	1,0		
Total		96	100,0		

Le graphe ci-dessus montre que quel que soit la source de prise de décision privilégiée par les cadres dirigeants, l'indispensabilité du système décisionnel de l'entreprise reste toujours au sommet

Figure 22 : Source prioritaire à la prise de décision et l'indispensabilité du système décisionnel



- L'importance de la qualité d'informations dans la prise de décision et son rôle dans diminution de la prise de risque :

Le tableau montre que 81% des cadres dirigeants pensent que la qualité d'informations est très importante à la prise de décision.

Table 11 : l'importance de la qualité d'information à la

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	non	18	18,0	18,0	18,0
	oui	77	80,0	81,1	100,0
	Total	95	98,0	100,0	
Manquante	Système manquant	1	1,0		
Total		96	100,0		

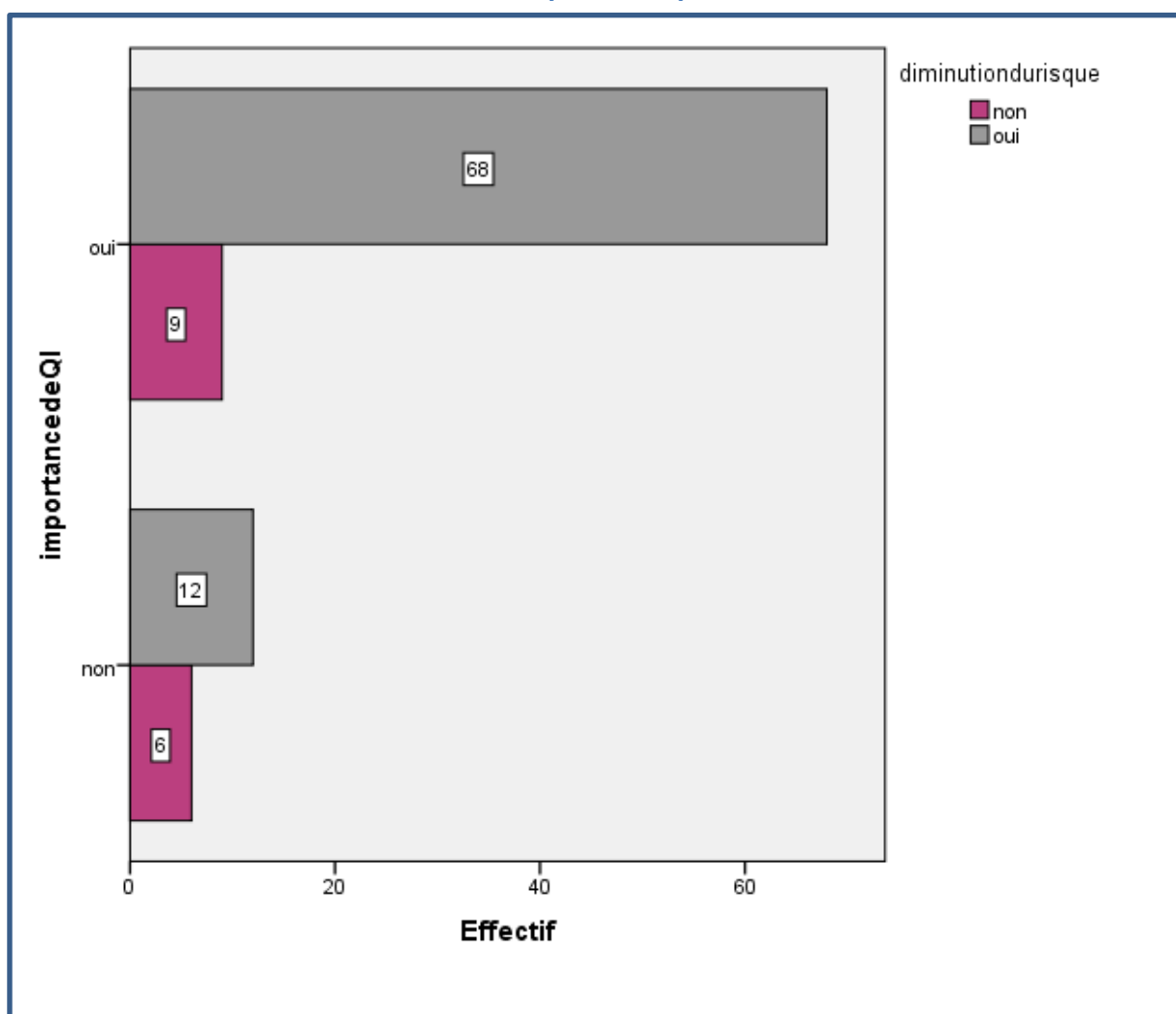
Le tableau ci-dessous montre que plus de 85% des cadres dirigeants de l'échantillon pensent que la qualité d'informations reçues au moment de la prise de décision joue un rôle important à limiter et diminuer les risques.

Table 12 : Le rôle de la qualité d'informations dans la diminution des risques

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	non	15	15,0	15,0	15,0
	oui	80	83,0	84,0	100,0
	Total	95	98,0	100,0	
Manquante	Système manquant	1	1,0		
Total		96	100,0		

Le graphe ci-dessous montre que la majorité des cadres dirigeants qui ont participé à notre enquête pensent que la qualité d'informations est très importante à la prise de décision et qu'elle joue un rôle dans la diminution des risques simultanément.

Figure 23 :L'importance de la qualité d'informations dans la prise de décision et son rôle dans diminution de la prise de risque



1.2 Analyse inférentielle

Dans cette partie nous allons tout d'abord faire un test de fiabilité pour l'ensemble des variables qui déterminent l'efficacité de la prise de décision et la qualité d'informations, ensuite nous entamerons les différents tests qui vont nous permettre de vérifier nos hypothèses.

1.2.1 Test de fiabilité

Pour accepter un test et affirmer sa fiabilité, (Nunnally, 1978) avance que 0,75 ou 0,80 comme seuil minimal d'acceptabilité, tandis que d'autres se contentent de 0,60.

- Pour les variables de l'efficacité de la prise de décision :

Table 13 : Test de fiabilité des variables de l'efficacité de la prise de décision

Alpha de Cronbach	Alpha de Cronbach basé sur des éléments normalisés	Nombre d'éléments
,807	,731	3

On constate que l'Alpha de Cronbach est de 0.807 ce qui indique que le degré de fiabilité interne de notre modèle est élevé sur cet échantillon.

- Pour les variables de la qualité d'informations :

Table 14 : Test de fiabilité des variables de l'efficacité de la prise de décision

Alpha de Cronbach	Alpha de Cronbach basé sur des éléments normalisés	Nombre d'éléments
,790	,752	4

On constate que l'Alpha de Cronbach est de 0.790 ce qui indique que le degré de fiabilité interne de notre modèle est élevé sur cet échantillon.

1.2.2 Le test des hypothèses

Dans cette partie nous allons supposer des hypothèses nulles et alternatives. Nous allons tout d'abord procéder à une table de croisement des deux variables et de faire un test Chi-deux qui va nous permettre de savoir s'il existe une relation significative entre les deux variables, en d'autres termes cela va nous permettre soit de confirmer ou d'infirmer

l'hypothèse H0. Dans le cas où le test Chi-deux est significatif, nous allons poursuivre notre analyse avec un test de corrélation de Spearman pour établir le lien entre les deux variables et mesurer la force, le sens et l'intensité de la relation existante.

- La relation entre l'efficacité de la prise de décision et l'exactitude et la précision de l'information :
 - Le test d'association :

Table 15 : Tableau croisé de l'hypothèse 01

		L'exactitude et la validité de l'information			total
		faible	moyenne	Forte	
L'efficacité de la prise de décision	faible	7.1%	3.1%	1.1%	11%
	moyenne	2%	28%	33%	63%
	forte	1.1%	2%	20%	22%
total		10%	34%	54%	100%
Khi deux=69.000 P=0.000					

Le tableau ci-dessous montre que 54% des cadres dirigeants évaluent l'exactitude et la validité des informations qu'ils reçoivent « forte », 34% l'évaluent de « moyenne » et seulement 10% d'entre eux l'aperçoivent comme étant « faible ». Nous constatons que 20% des cadres dirigeants prennent des décisions efficaces avec l'existence d'informations exactes et valides.

Pour tester la relation entre l'exactitude et la validité de l'information et l'efficacité de la prise de décision, nous avons effectué un test Chi-deux. Les résultats obtenus montrent qu'il existe une relation significative entre ces deux variables avec une valeur de $P=0.000$ qui est nettement inférieure à 0.05.

A partir de ces résultats nous pouvons dire qu'il existe une relation entre la validité et l'exactitude des informations sur l'efficacité de la prise de décision, ces deux variables sont donc associées. On rejette l'hypothèse nulle H0.

- Le test de corrélation :

Table 16 : Corrélation de l'hypothèse H1

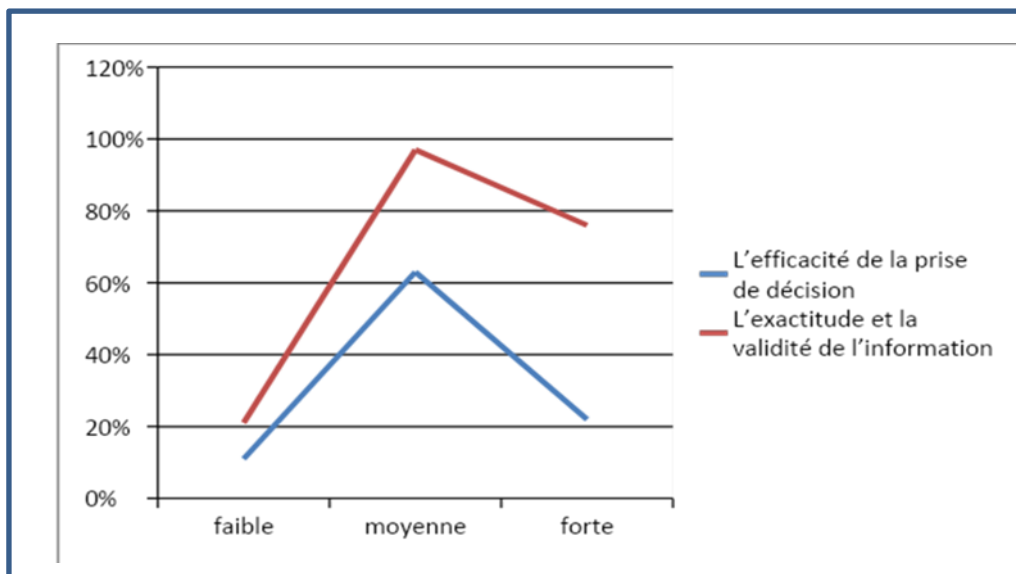
			L'exactitude et la validité de l'information	L'efficacité de la prise de décision
Rho de Spearman	L'exactitude et la validité de l'information	Coefficient de corrélation	1,000	0,597
		Sig. (bilatérale)	.	,000
		N	95	95
	efficacité de la prise de décision	Coefficient de corrélation	0,597	1,000
		Sig. (bilatérale)	,000	.
		N	95	95

Le tableau représente la corrélation de Spearman entre nos deux variables. On constate clairement qu'il existe une relation positive forte entre l'exactitude et la validité et l'efficacité de la prise de décision. Vu que le coefficient de corrélation est égal à 0.597. Nous constatons aussi que le Sig (bilatérale) est égale à 0.000 qui est inférieure au seuil de signification, cela exprime que le résultat est bien réel et que la relation existe vraiment au sein de la population d'étude et qu'elle n'est pas due au hasard.

On peut conclure que plus l'exactitude et la validité des informations est assurée plus la prise de décision est efficace. On peut dire que : « ***L'exactitude et la précision des informations a impact un fort et positive dans l'efficacité de la prise de décision*** ».

Le graphique suivant montre clairement cette relation :

Figure 24 : Relation entre l'exactitude et la validité d'information sur l'efficacité de la prise de décision



- La relation entre la complétude de l'information et l'efficacité de la prise de décision :
 - Test d'association :

Table 17 : Tableau croisé de l'hypothèse H2

		La complétude de l'information			total
		faible	moyenne	forte	
L'efficacité de la prise de décision	faible	6%	3%	2.2%	11%
	moyenne	2%	33%	33%	62%
	forte	2%	4%	15%	21%
total		10%	40%	50%	100%
Khi deux=58.000					
P=0.001					

Les résultats de notre enquête montrent que 50% des cadres dirigeants reçoivent des informations complètes, cela permet à 15% d'entre eux de prendre des décisions fortement efficace, 33% d'entre eux de prendre une décision moyennement efficace et seulement à 2% de prendre des décisions d'efficacité faible.

Cela prouve que la disposition d'informations complètes permet à la majorité des cadres de prendre des décisions au moins moyenne en termes d'efficacité

Pour tester la relation entre l'efficacité de la prise de décision et la complétude des informations, nous avons procédé à un test de Chi-deux. Les résultats de ce test indique qu'il existe une relation significative entre les deux variables vu que le $P=0.001$, cette valeur est nettement inférieure à 0.05. Cela prouve qu'il existe une relation significative entre les deux variables précédentes. L'hypothèse H_0 qui stipule l'absence de relation entre les variables peut donc être rejetée

- Le test de corrélation :

Table 18 : Corrélation de l'hypothèse H2

			La complétude de l'information	L'efficacité de la prise de décision
Rho de Spearman	La complétude de l'information	Coefficient de corrélation	1,000	0,475
		Sig. (bilatérale)	.	,000
		N	95	95
	efficacité de décision	Coefficient de corrélation	0,475	1,000
		Sig. (bilatérale)	,000	.
		N	95	95

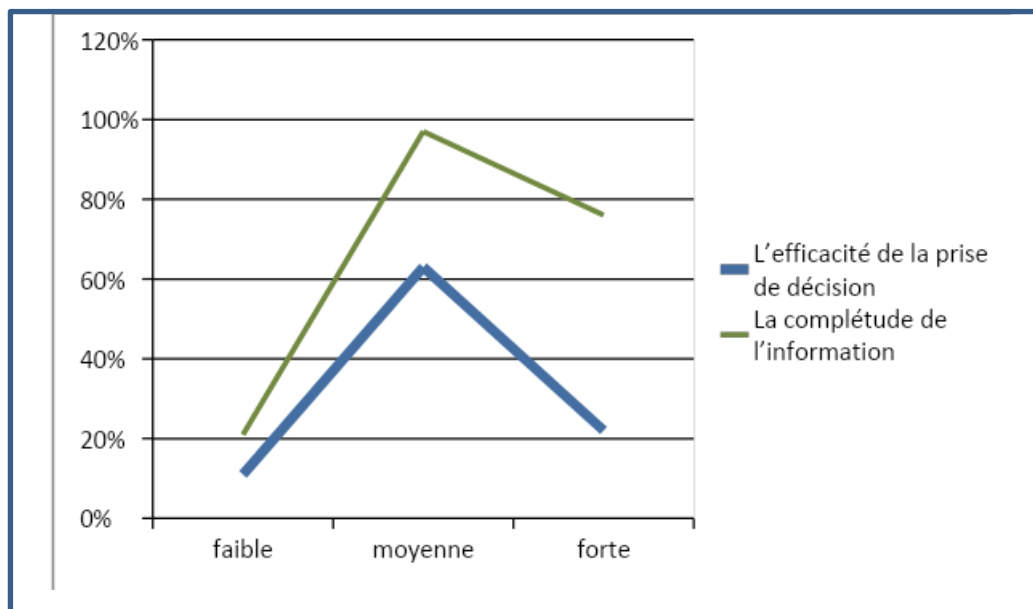
Nous allons procéder par un test de corrélation de Spearman afin de mesurer l'intensité et le sens de relation entre la complétude de l'information et l'efficacité de la prise de décision. On remarque que le coefficient de corrélation entre les valeurs est estimé de 0.475. Cela signifie qu'il existe une relation d'intensité moyenne entre les variables.

Nous pouvons alors dire qu'il existe une relation entre les deux variables. Nous pouvons alors accepter l'hypothèse alternative qui stipule l'existence entre la complétude des

informations et l'efficacité de la prise de décision. On peut dire que : « ***La complétude des informations a une influence moyenne sur l'efficacité de la prise de décision*** ».

Le graphe ci-dessous montre illustre cette relation :

Figure 25 : Relation entre la complétude d'information sur l'efficacité de la prise de décision ,



- La relation entre la récence de l'information et l'efficacité de la prise de décision :
 - Le test d'association :

Table 19 : Tableau croisé de l'hypothèse H3

		La récence de l'information			total
		faible	moyenne	forte	
L'efficacité de la prise de décision	faible	7.1%	3.1%	1.1%	11%
	moyenne	2.2%	32.1%	28%	63%
	forte	0%	8%	14%	23%
total		10%	45%	45%	100%
Khi deux=54.000 P=0.003					

Le tableau ci-dessus montre que 45% des cadres dirigeants qui ont participé à notre enquête reçoivent des informations récentes. Cela permet à 14% d'entre eux de prendre des décisions forte en efficacité, à 28% d'entre eux de prendre des décisions d'efficacité moyenne et à seulement 1% d'entre eux de prendre des des décisions d'efficacité faible.

Afin de savoir s'il existe une relation entre les variables récence des informations et efficacité de la prise de décision nous allons procéder par un test de Chi-deux. On remarque dans le tableau que $P=0.003$ qui est nettement inférieure au seuil de significative. On peut conclure donc, qu'il existe une relation entre les deux variables. On peut donc dire que l'hypothèse nulle est rejetée.

- Test de corrélation :

Table 20 : Corrélation de L'hypothèse H3

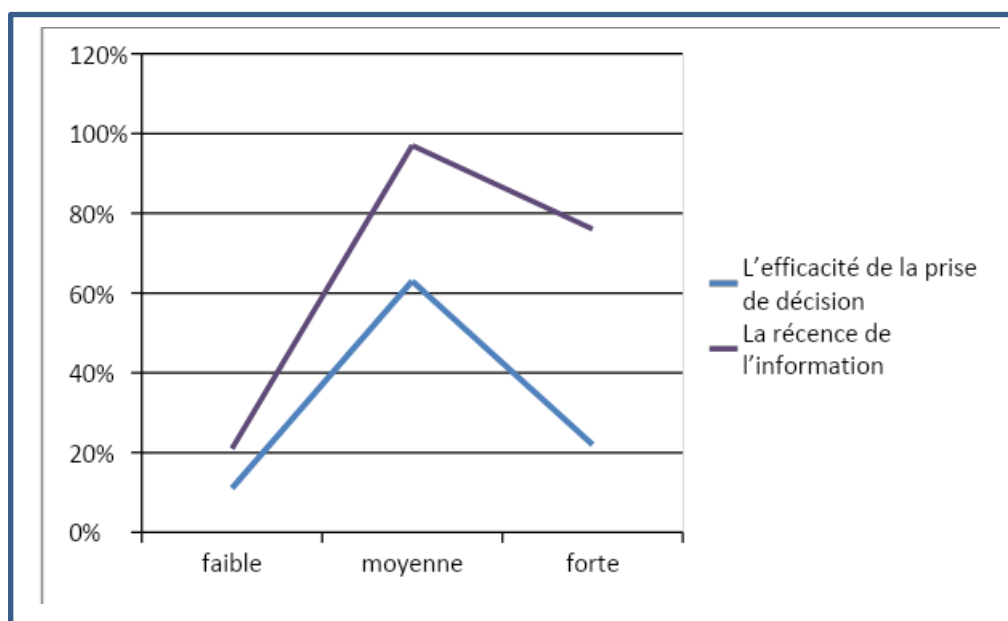
			La récence de l'information	L'efficacité de la prise de décision
Rho de Spearman	La récence de l'information	Coefficient de corrélation	1,000	0,487
		Sig. (bilatérale)	.	,000
		N	95	95
	efficacité de la prise de décision	Coefficient de corrélation	0,487	1,000
		Sig. (bilatérale)	,000	.
		N	95	95

Par un test de corrélation de Spearman, nous allons mesurer l'intensité et le sens de relation entre les variables récence de l'information et efficacité de prise de la décision. On remarque à travers le tableau de corrélation qu'il existe une relation positive d'intensité moyenne entre les variables.

On peut donc accepter l'hypothèse alternative qui stipule l'existence de relation entre les deux variables. On peut dire que : « ***La récence des informations a un moyen impact positif dans l'efficacité de la prise de décision*** ».

Le graphe qui suit montre la relation entre la récence de l'information et l'efficacité de la prise de décision :

Figure 27: Relation entre la récence de l'information et l'efficacité de la prise de décision



- La relation entre la complétude de l'information et l'efficacité de la prise de décision :
 - Test d'association :

Table 21 : Tableau croisé de l'hypothèse H4

		La pertinence de l'information			total
		faible	moyenne	forte	
L'efficacité de la prise de décision	faible	8%	1.1%	2.1%	11%
	moyenne	6.2%	27%	31.1%	64%
	forte	0%	4%	22%	26%
total		12%	33%	55%	100%
Khi deux=65.000					
P=0.000					

Le tableau montre que 55% des cadres dirigeants reçoivent des informations très pertinentes. 26% des cadres prennent des décisions de forte efficacité, 64% de moyenne

efficacité et seulement 11% de faible efficacité. A travers le croisement des deux variables on peut conclure que 31% des cadres prennent des décisions d'efficacité moyenne quand on leur procure des informations récentes, et 22% d'entre eux prennent des décisions d'efficacité forte lors de la disponibilité des informations pertinentes. On remarque le P est égale à 0.000, sa valeur étant nettement inférieur au seuil de significativité. On conclue donc, qu'il existe une relation entre la pertinence de l'information et l'efficacité de la prise de décision. On peut donc rejeter l'hypothèse nulle.

- Test de corrélation :

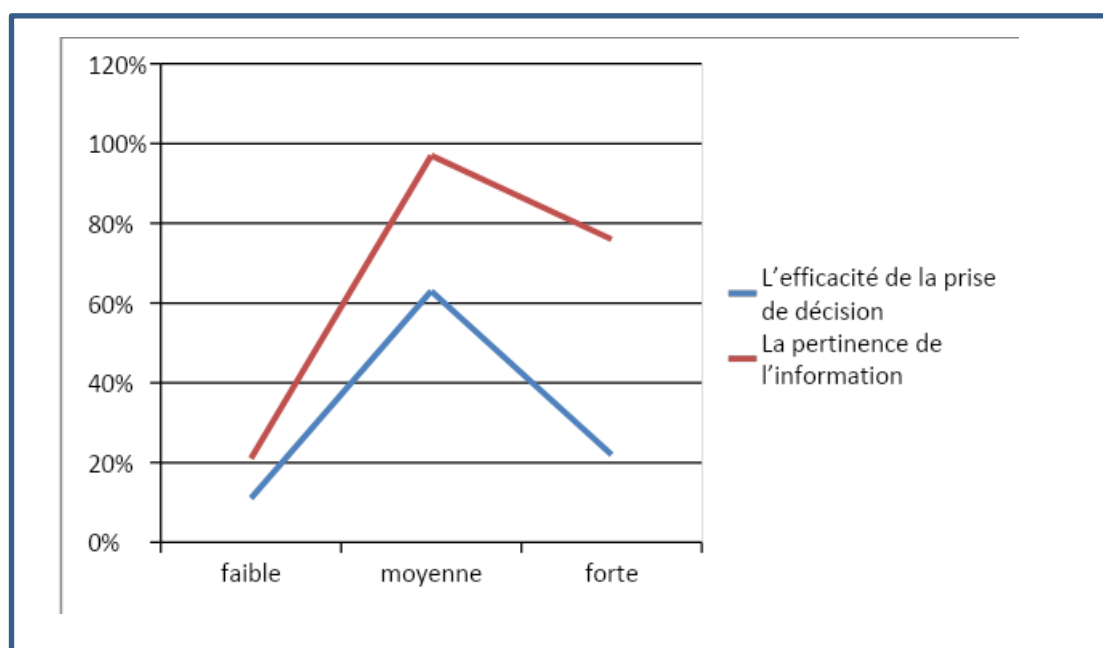
Table 22 : Corrélation de l'hypothèse H4

			La pertinence de l'information	L'efficacité de la prise de décision
Rho de Spearman	La pertinence de l'information	Coefficient de corrélation	1,000	0,567
		Sig. (bilatérale)	.	,000
		N	95	95
	efficacité de décision	Coefficient de corrélation	0,567	1,000
		Sig. (bilatérale)	,000	.
		N	95	95

A travers le tableau de corrélation, on remarque que le coefficient de corrélation est de 0.567. Cela prouve qu'il existe une forte relation positive entre la pertinence de l'information et l'efficacité de la prise de décision. L'hypothèse alternative est donc acceptée. On peut dire que :« ***La pertinence des informations a un fort impact positif dans l'efficacité de la prise de décision.*** »

Le graphe qui suit montre la relation entre la pertinence de l'information et l'efficacité de la prise de décision :

Figure 28 : Relation entre la pertinence de l'information et l'efficacité de la prise de décision



2 Discussion :

Notre problématique principale était de savoir si la qualité d'informations a un impact sur la prise de décision dans les entreprises Algériennes. Dans un premier temps nous avons commencé par décrire démographiquement notre échantillon. Cette partie nous a permis de conclure que la majorité des cadres dirigeants ayant participé à notre enquête sont de type masculin, ont plus de 50 ans avec une expérience de plus de 15 ans. Une grande partie d'entre eux travaillent pour des entreprises qui sont actives dans le secteur secondaire et tertiaire.

Cette étude nous a permis de tester quelques hypothèses relatives à la mesure de l'impact des différentes dimensions de la qualité d'informations sur l'efficacité de la prise de décision :

- Première hypothèse, H1 : l'exactitude et la validité des informations ont une influence sur l'efficacité de la prise de décision.

Les résultats ont montré qu'il y a une relation forte et positive entre les deux variables, or une augmentation dans l'exactitude et la précision des informations va certainement augmenter l'efficacité de la prise de décision.

- Deuxième hypothèse, H2 : la complétude de l'information a une influence sur l'efficacité de la prise de décision

Les résultats du test ont prouvé qu'il existe certes une relation positive mais d'intensité moyenne.

- Troisième hypothèse, H3 : la récence de l'information a une influence sur l'efficacité de la prise de décision

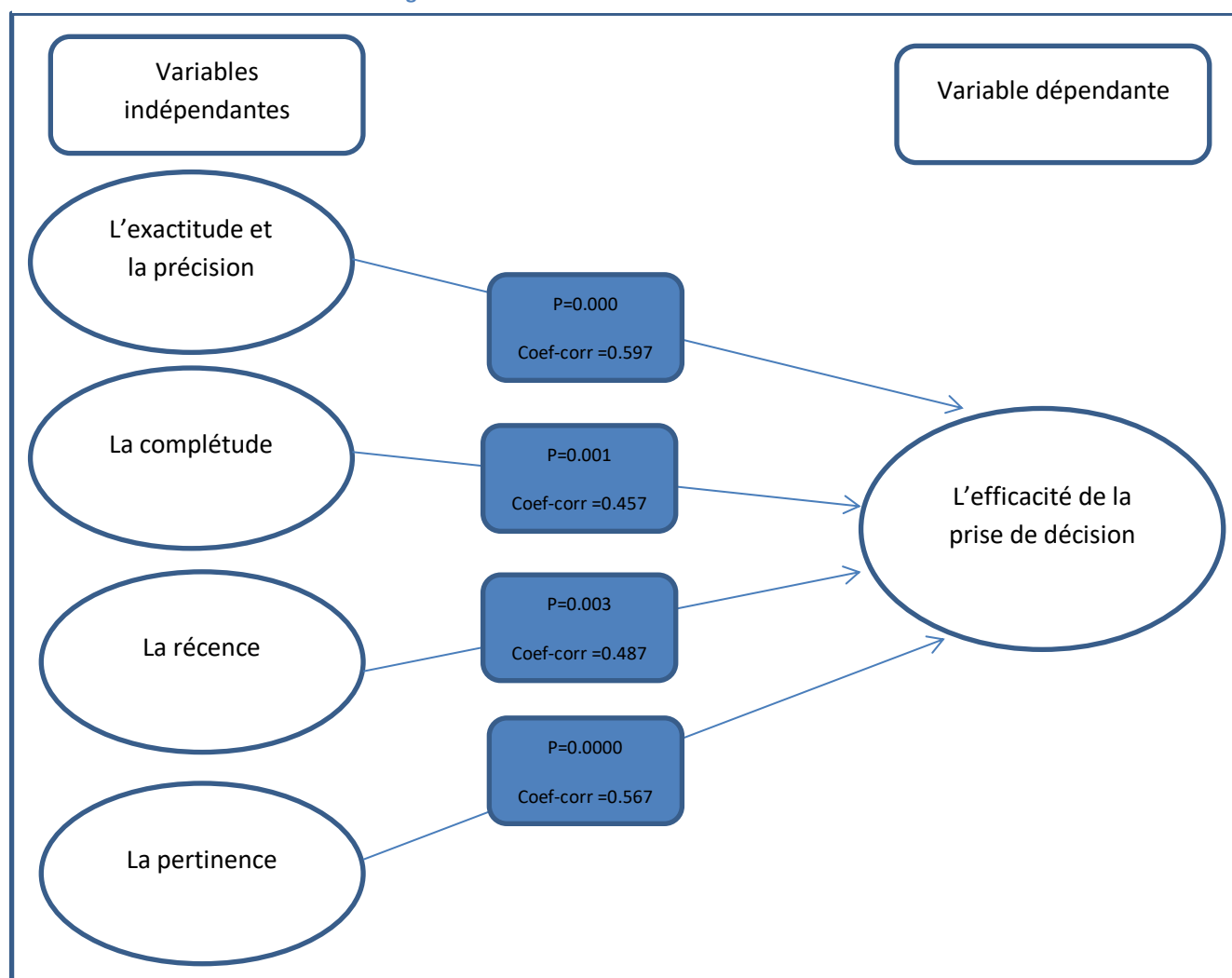
On a remarqué à travers les résultats qu'il existe une relation positive d'intensité moyenne.

- Quatrième hypothèse, H4 : la pertinence de l'information a une influence sur l'efficacité de la prise de décision.

Les résultats du test ont prouvé qu'il existe une relation forte et positive entre la pertinence de l'information et l'efficacité de la prise de décision.

Le schéma suivant résume et modélise les résultats de notre étude :

Figure 29: La modélisation des résultats de l'étude



A travers le test des différentes hypothèses qu'on a adopté, nous remarquons que la qualité d'informations a une relation assez forte dans l'efficacité de la prise de décision ; L'exactitude et la précision ainsi que la pertinence des informations a un fort impact positive sur l'efficacité de la prise de décision. Tandis que la complétude et la récence des informations a une influence moyenne et positive sur l'efficacité de la prise de décision. On peut dire que la théorie classique du décideur rationnel(unique), qui stipule que la disponibilité d'informations parfaites et de qualité au décideur lui permet d'envisager toutes les solutions et conséquences possibles et choisir la meilleure alternative, peut être partiellement accepté dans notre cas, étant donné qu'à travers les résultats des tests des différentes hypothèses on a trouvé que certes il y'a une relation assez forte entre la qualité de l'informations et l'efficacité de la prise de décision. Mais la relation n'étant pas parfaite (coefficient de corrélation n'a jamais été égale à 1 ou proche de 1) on peut conclure qu'il existe d'autre phénomènes organisationnels qui ont un rôle modérateur dans la relation entre l'efficacité de la prise de décision et la qualité de des informations.

Ces phénomènes organisationnelles peuvent se résumer aux différentes structures organisationnelles qui peuvent être adoptés par les entreprises algériennes parmi ces éléments on trouve la centralisation, la formalité ...etc. cela peut avoir un impact sur l'efficacité de la prise de décision en plus de l'impact de la qualité de l'information. Cela a été énoncé d'ailleurs dans la théorie de Simon que La rationalité est limitée étant donné que l'organisation est très complexe, et les décideurs ont le temps et la capacité de traiter seulement une quantité limitée d'informations pour prendre leur décision. La théorie du décideur politique a aussi indiqué que dans des situations complexes lors de la prise de décisions stratégiques et non programmables il est difficile de se référer uniquement aux informations, vu qu'il y'a d'autres considérations qui rentrent en jeu.

CONCLUSION

En guise de conclusion, il est nécessaire de rappeler que cette étude traite la relation entre les différentes dimensions de la qualité d'information et l'efficacité de la prise de décision dans les entreprises Algériennes à travers une enquête quantitative qui a été menée auprès des cadres dirigeants de différentes organisations. Les résultats de cette recherche ont montré que l'exactitude, la validité et la pertinence de l'information sont très importantes pour une prise de décision efficace. De manière inattendue, il a été constaté que de la complétude et la récence d'informations ont un apport moyen à l'efficacité de la prise de décision.

Les principales contributions de cette étude peuvent se résumer comme suit:

- La présente étude a montré diverses relations significatives entre les différentes dimensions de la qualité d'informations et l'efficacité de la prise de décisions. Les résultats ont permis de mieux comprendre le rôle de chacune de ces dimensions, plus précisément l'étude a montré le rôle de l'exactitude, la précision, la complétude, la récence et la pertinence de l'information. On arrive vers la fin à soutenir la théorie classique du décideur rationnel qui déclare que la disposition d'informations parfaites permet de prendre des décisions efficaces.
- Les résultats de cette étude suggèrent aux cadres supérieurs des organisations d'accorder une attention particulière à la qualité d'informations vu l'importance de sa contribution dans la prise de décision. En effet, la présente recherche nous amène à considérer que les investissements dans les technologies modernes de l'information et de la communication sont nécessaires, vu que la prise de décision efficace est d'autant plus facilitée si elle est soutenue par les outils technologiques.

Cette étude s'est limitée à prouver l'effet de certaines dimensions de la qualité d'informations sur l'efficacité de la prise de décision. Des recherches supplémentaires sont nécessaires à ce sujet afin de mieux comprendre le lien entre la qualité d'informations et la prise de décision. Il est recommandé de :

- Prendre en compte et d'examiner d'autres dimensions de la qualité d'informations ;
- Explorer certains effets modérateurs entre la prise de décisions et la qualité d'information tel que : l'effet de la structure organisationnelle, l'effet du genre, de l'âge et de l'expérience des cadres dirigeants.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Ahmad, A. A., & Zink, S. D. (1998). Information technology adoption in Jordanian public sector organizations. *Journal of Government Information*, 25(2), 117-134.
- Alkhatib, A., & Harsheh, M. (2012). Financial performance of Palestinian commercial banks. *International Journal of Business and Social Science*, 3(3), 175-184.
- Allumi Nura, A., & Osman, H. (2012). A TOOLKIT ON EFFECTIVE DECISION MAKING MEASUREMENT IN ORGANIZATIONS [Ebook]. *International Journal of Humanities and Social Science* Vol. 2 No. 4. Retrieved from <http://35-measuring%20the%20decision%20making.pdf>
- Al-Tarawneh, H. (2011). The Main Factors beyond Decision Making. *Journal Of Management Research*, 4(1). doi: 10.5296/jmr.v4i1.1184.
- Beersma, B., Greer, L. L., Dalenberg, S., & De Dreu, C. K. (2016). Need for structure as asset and liability in dynamic team decision-making. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 20(1), 16.
- Bovee, M., Srivastava, & Mak, B. (2003). A conceptual framework and belief-function approach to assessing overall information quality. *International journal of intelligent systems*, 18(1), 51-74.
- Daft, R., & Marcic, D. (2006). *Understanding management* (5th ed., p. 215). Boston: Cengage.
- Denise, D. (2011). *Advances in cross-cultural decision making* (p. 182). [Place of publication not identified]: CRC Press.
- Drucker, P. (1995). The information executives truly need. *Long Range Planning*, 28(2), 152. doi: 10.1016/0024-6301(95)91037-9
- Fernandez, A. (2019). Qu'est-ce qu'un tableau de bord ? Définition. Retrieved from https://www.piloter.org/mesurer/tableau_de_bord/principe-tableau-de-bord.htm
- Fisher, C. W. (1999). An empirically based exploration of the interaction of time constraints and experience levels on the data quality information (DQI) factor in decision making. University at Albany, Albany, NY.
- GRATACAP, A. (2019). CHANGEMENT ORGANISATIONNEL ET PROCESSUS DE DECISION : POUR UNE DEFINITION ET UNE OPERATIONNALISATION DU CONCEPT D'IRREVERSIBILITE EN MANAGEMENT STRATEGIQUE [Ebook] (6th ed, p. 06). France: Université Paris-I Panthéon Sorbonne, U.F.R. de Gestion. Retrieved from <https://www.strategie-aims.com/events/conferences/17-vieme-conference-de-l-aims/communications/1060-changement-organisationnel-et-processus-de-decision-pour-une-definition-et-une-operationnalisation-du-concept-dirreversibilite-en-management-strategique/download>
- Hellriegel, D., & Slocum, J. (2006). *Management des organisations* (2nd éd., p. 485). Edition Boeck Université.

- Ismail, N. A., & King, M. (2014). Factors influencing the alignment of accounting information systems in small and medium sized Malaysian manufacturing firms. *Journal of Information Systems and Small Business*, 1(1-2), 1-20.
- Knight, S. A., & Burn, J. M. (2005). Developing a framework for assessing information quality on the World Wide Web. *Informing Science: International Journal of an Emerging Transdiscipline*, 8(5), 159-172.
- La qualité des données : quelle(s) vérité(s) dans les entreprises* . (2013). [Ebook] (18th Ed.). Retrieved from <http://www.micropole.com/micropole/fr/fr-fr/file.cfm?contentid=1092>
- LAFARE, M. (2009). *Business Intelligence* [Ebook]. France: CIGREF. Retrieved from https://www.cigref.fr/cigref_publications/RapportsContainer/Parus2009/Business_Intelligence_CIGREF_2009.pdf
- Leurebourg, R. (2014). Prise de décision complexe en lien avec la supervision pédagogique chez les directions d'école francophone en situation de valorisation linguistique et culturelle 0. *Canadian Journal Of Education*, volume2(37:2), 6.
- Lin, W. S., & Wang, C. H. (2012). Antecedences to continued intentions of adopting e-learning system in blended learning instruction: A contingency framework based on models of information system success and task-technology fit. *Computers & Education*, 58(1), 88-99.
- M.P. Angel et al (2012), « Relevance of Quality Criteria According to the Type of Information Systems, » The Fourth International Conference on Advances in Databases, Knowledge, and Data Applications
- Madnick, Stuart E, Wang, Richard Y, Lee, Yang W, & Zhu, Hongwei. (2009). Overview and framework for data and information quality research. *Journal of Data and Information Quality (JDIQ)*, 1(1), 2.
- Mintzberg, H. *Structure et dynamique des organisations*.
- Nunnally, J. (1978). *Psychometric theory*. New York: McGraw-Hill.
- Piaget, J., Varma, V., & Williams, P. (1976). *Piaget, psychology and education*. London: Hodder and Stoughton.
- Raghunathan, S. (2000). Impact of information quality and decision-maker quality on decision quality: A theoretical model and simulation analysis. *Decision Support Systems*, 26(4), 275-286.
- Reid, C, Thomson, J. & Smith, J. (1998). Impact of information on corporate decision making: The UK banking sector. *Library Management*, 19(2), 86-109.
- ROULEAU, L. (2007). *Théories des organisations : approches classique* [Ebook] (3rd ed.). France: Michel Racine Relations industrielles / Industrial Relation. Retrieved from https://www.riir.ulaval.ca/sites/riir.ulaval.ca/files/2008_63-4_4_0.pdf
- Rudani, R. (2010). *Basics of marketing management* (2nd Ed.). [Place of publication not identified]: S Chand & Co Ltd.

- SAAD, R. (2019). Qu'est-ce que la business intelligence? – SAAD Rachid: Actualités et dossier de marketing digital, big data et système d'information. Retrieved from <https://www.saadrachid.net/bi-big-data/qu-est-que-business-intelligence>
- Sampat, M., & kumar, S. (2019). Organization & Management And Business Communication (p. 72). EditionNew age International LTD.
- Sépari, S., & Charon, J. (2007). Management:Manuel et Application (p. 127). Edition Dunod.
- Simon, H. (1982). Models of bounded rationality. Vol. 2. Behavioral economics.... Cambridge, Mass.
- Slone, J. P. (2006). Information quality strategy: An empirical investigation of the relationship between information quality improvements and organizational outcomes: ProQuest.
- Smith, A. (2008). Enterprise data modeling. Enterprise Information Management Institute, 2(2), 1.
- Strategor. (2005). Politique générale de l'entreprise (p. 632). Paris: Dunod.
- Strong, Diane M, Lee, Yang W, & Wang, Richard Y. (1997). Data quality in context. Communications of the ACM, 40(5), 103-110.
- TALATHI, R. (2019). Decision Making: Concept, Features and Rationality [Ebook]. Retrieved from <http://www.yourarticlelibrary.com/business/decision-making-business/decision-making-concept-features-and-rationality-business-management/69762>
- Van Zeist, R.H.J., & Hendriks, P.R.H. (1996). Specifying software quality with the extended ISO model. Software Quality Journal, 5(4), 273-284.
- Wang, R.Y. & Strong, D.M. (1996). Beyond accuracy: What data quality means to data consumers. Journal of Management Information Systems, 12(4), 5-33.
- Winterman, V., Smith, C. & Abell, A. (1998). Impact of information on decision making in government departments. Library Management, 19(2), 110-132.
- YAHIAOUI, B. (2016). Contribution du système d'information à la prise de décision: Cas des entreprises de Bejaia [Ebook]. ALGERIA. Retrieved from <http://mémoire/documentation/univ%20bejaia%20information%20et%20ntic.pdf>

ANNEXE- QUESTIONNAIRE

L'impact de la qualité d'informations sur la prise de décision

Madame/Monsieur :

Vous êtes cadre en poste décisionnel, je vous prie de répondre à ce questionnaire anonyme pour m'aider à bien mener mon étude dans le cadre de la préparation d'un mémoire de master en management des organisations sur l'impact de la qualité d'informations sur la prise de décision.

La prise de décision :

Quelle est la source prioritaire à votre prise de décision ?

☐ L'expérience.

☐ L'intuition

☐ Les tableaux de bord

Le système décisionnel (SD) est-il indispensable pour la prise de décision ?

☐ Oui

☐ Non

Pouvez-vous dire si votre prise de décision est faible, moyenne ou forte en terme de : (Merci de choisir une seule réponse par ligne) :

	Faible	Moyenne	Forte
Rapidité			
Précision et exactitude			
Conformité avec les objectifs de l'organisation			

La qualité de l'information :

Évaluez la contribution de votre SD sur les éléments suivants : (Merci de choisir une seule réponse par ligne)

	Faible	Moyenne	Forte
Information exacte et valide			
Information complète			
Information récente			
Information pertinente			

Les informations que vous recevez contribuent-elles à limiter les risques pris par les décisions ? *

☐ Oui

☐ Non

Pensez-vous que la qualité d'informations a un apport sur l'efficacité de la décision ?

☐ Oui

☐ Non

Fiche signalétique :

Vous êtes :

☐ Homme

☐ Femme

Age :

☐ -- de 29 ans

☐ [29-39]

☐ [40-50]

☐ + de 50

L'expérience au travail :

☐ [1-5]

☐ [6-15]

☐ 15 et+

Secteur d'activité de l'entreprise :

☐ Primaire

☐ Secondaire

☐ Tertiaire

☐ Quaternaire