

## Introduction

- ♦ Au quotidien, il faut faire des choix et le domaine de la santé n'y fait pas exception.

## Objectif

- ♦ L'objectif principal est d'identifier les caractéristiques reliées au concept de choix dans le domaine de la santé et ses retombées en pratique pharmaceutique.
- ♦ L'objectif secondaire est de décrire le concept de « responsabilité associée au caractère raisonnable » d'un choix initialement nommé *accountability for reasonableness* (A4R).

## Méthodologie

- ♦ Revue documentaire
- ♦ Identification des caractéristiques applicables au concept de choix à partir d'une séance de remue-méninges.
- ♦ Recherche documentaire d'ouvrages sur le concept de choix à partir de la banque de données getAbstract<sup>MD</sup>. Termes utilisés : « decision making, choice, reasonable choice, faire un choix, prendre une décision, prise de décision, accountability for reasonableness ». Les résumés ont été sélectionnés sur titre et contenu. Seuls les ouvrages notés au moins 7/10 par getAbstract<sup>MD</sup> ont été retenus.
- ♦ Recherche d'articles relatifs au concept de responsabilité associée au caractère raisonnable d'un choix sur PubMed.
- ♦ Une analyse qualitative commentée est présentée.

## Résultats

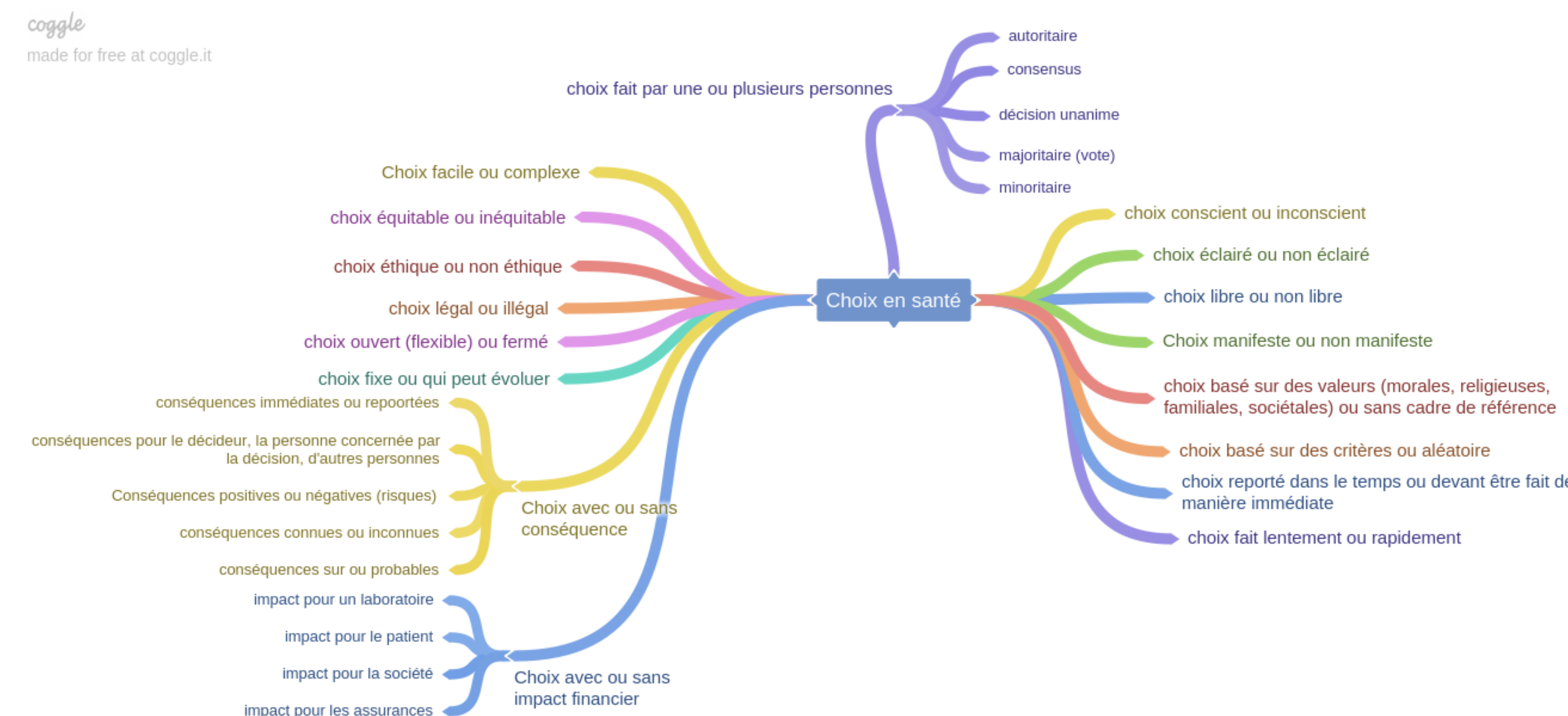


Figure 1 Carte heuristique des dimensions du choix en santé

- ♦ **Dimensions des choix (Figure 1)**
  - ♦ Il existe au moins 17 dimensions applicables aux prises de décisions.
  - ♦ Ces dimensions ne sont pas applicables à tous les choix.
  - ♦ Les meilleures décisions se prennent avec suffisamment de données, de recul et d'anticipation des conséquences.
- ♦ **Éléments clés provenant des résumés structurés d'ouvrages et conférences sur le choix (Tableau I)**
  - ♦ Plusieurs ouvrages mettent en évidence l'existence de biais incluant le biais de confirmation, l'aversion pour la perte, le contexte social et les émotions
  - ♦ Ces biais sont des sources d'erreurs mais ils permettent aussi de prendre plus facilement des décisions
  - ♦ La difficulté de choisir ne dépend pas de l'importance des choix mais des options possibles. Un choix est difficile quand aucune option ne paraît meilleure que les autres.
- ♦ **Accountability for reasonableness (A4R)**
  - ♦ L'A4R correspond au fait de pouvoir justifier du caractère raisonnable des décisions. Il repose sur quatre principes :
    - ♦ Transparence : tout le processus est accessible au public
    - ♦ Pertinence : les décisions reposent sur des preuves, raisons et principes que toutes les parties censées peuvent accepter
    - ♦ Révisabilité : possibilité de réviser les décisions
    - ♦ Mise en application : existence d'une réglementation pour s'assurer que les trois premières conditions sont remplies.
  - ♦ Principes complémentaires :
    - ♦ Démocratisation du processus
    - ♦ Ne pas interdire certains types de raisonnement : il faut juger les raisonnements au mérite

Tableau I Éléments clés provenant des résumés structurés d'ouvrages et conférences sur le choix

Référence	Idées principales applicables aux choix
Thaler RH. (2010)	<ul style="list-style-type: none"> <li>« Nous ne choisissons jamais de manière totalement libre »</li> <li>Le contexte dans lequel on prend une décision influence notre choix.</li> <li><b>Influence sociale</b> : on est plus enclin à faire quelque chose si on voit d'autres personnes le faire</li> <li>On applique des « règles générales » pour réfléchir plus facilement mais il existe trois failles : ancrage (un fait familier influence le raisonnement), disponibilité (évaluer le risque en fonction de la facilité à obtenir des informations), représentativité (juger une situation en fonction de situations précédentes)</li> </ul>
Dobelli R. (2012)	<ul style="list-style-type: none"> <li>« Notre jugement peut être faussé par une première information ou une première valeur car nous ne parvenons plus à envisager d'autres choix. »</li> <li>« Le <b>biais de confirmation</b> est à l'origine de tous les biais cognitifs et consiste à accorder davantage de crédit aux informations confortant nos convictions. »</li> </ul>
Krogerus M. (2012)	<ul style="list-style-type: none"> <li>« Prendre des décisions difficiles nécessite d'utiliser des <b>modèles décisionnels</b> »</li> <li>« Ne pas prendre une décision est une décision en soi »</li> <li>« Il est souvent nécessaire de prendre une décision sans connaître tous les tenants et les aboutissants »</li> </ul>
Chang R. (2014)	<ul style="list-style-type: none"> <li>« Hard choices are not necessarily significant ones. Choices are hard when neither option is superior to its alternative. Even small decisions can encompass hard choices »</li> </ul>
Heath C. (2014)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le processus décisionnel comporte <ul style="list-style-type: none"> <li>♦ <b>4 étapes</b> : confrontation à un choix, liste des options, prise de décision, composer avec la décision</li> <li>♦ <b>4 pièges</b> : cadrage serré (définir trop étroitement les choix possibles), biais de confirmation (rechercher des informations de manière sélective en retenant uniquement celles qui confirment nos croyances), émotions immédiates (ne pas prendre de distance face à la décision et choisir en tenant compte des émotions immédiates), excès de confiance (accorder une confiance excessive à nos propres pronostics)</li> </ul> </li> </ul>
Dathané S. (2015)	<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ <b>Fixer des objectifs</b> précis facilite la prise de décision selon l'importance du contexte.</li> <li>♦ Les <b>biais cognitifs</b> peuvent permettre de prendre facilement des décisions mais sont aussi sources d'erreurs. <ul style="list-style-type: none"> <li>♦ P.ex.: biais de proximité (accorder plus d'importance à ce qui est proche dans le temps ou l'espace), biais d'ancrage (jugement faussé par une autre information), dissonance cognitive (retenir l'information qui nous convient le mieux entre deux informations contradictoires), biais de confirmation (accorder plus d'importance aux informations qui confirment nos convictions), biais de conformisme (exclure un avis divergent pour nous ranger à l'opinion générale), aversion de la perte (privilégier d'éviter des pertes plutôt que de réaliser des gains)</li> </ul> </li> </ul>
Singler E. (2015)	<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ <b>Théorie de la rationalité limitée</b> : l'être humain n'est pas capable de traiter toutes les informations disponibles et n'a pas des capacités d'analyse suffisantes pour prendre des décisions optimales.</li> <li>♦ <b>Théorie du prospect</b> : en raison de notre aversion à la perte, nous avons tendance à mal estimer les probabilités auxquelles nous sommes confrontés</li> <li>♦ Six traits comportementaux influencent la manière dont nous prenons nos décisions : erreurs de logique, émotions, environnement et interactions sociales, préférences et « architecture de choix » (c.à.d. façon dont les choix sont présentés), habitude (plusieurs de nos décisions n'en sont plus car elles deviennent des automatismes à force d'être répétées), incapacité d'identifier les vrais facteurs d'influence de nos comportements</li> </ul>
Sunstein CR. (2015)	<ul style="list-style-type: none"> <li>« Your choices don't take place in a vacuum – most of them occur within a <b>social context</b>»</li> <li>« <b>Loss aversion</b> also drives defaults because people put far more value on something they own than on something they do not. Since you don't want to lose what you have, you are more likely to follow a rule that threatens loss than one that does not. »</li> </ul>
Greene N. (2017)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Great problem solvers use <b>nine behaviors to address difficult issues</b>: stop guessing, smell the problem by using all your senses to analyze it, embrace your ignorance and investigate, know what problem you're solving, dig into the fundamentals, don't rely on experts, believe in a simple solution, make fact-based decisions, stay on target.</li> </ul>
Jain A. (2017)	<ul style="list-style-type: none"> <li>« Humans can fail to see that today's actions shape tomorrow. They often make decisions without considering the fallout or become passive about the future. »</li> </ul>
Whitaker M. (2017)	<ul style="list-style-type: none"> <li>« <b>Emotions</b> can contaminate your thinking and lead to bad decisions »</li> <li>« Almost always, fast decisions are bad decisions »</li> <li>« Often, people make bad decisions such as seeking instant gratification and failing to focus on achieving long-term goals. »</li> <li>« The three rules of good decision making say to be in touch with your goals, stop and think carefully before you decide, and keep emotions out of your decision making »</li> </ul>

## Conclusion

- ♦ Il existe au moins 17 dimensions applicables aux choix.
- ♦ De nombreux biais nous empêchent de faire les bons choix.
- ♦ Les choix devraient être faits en tenant comptes des quatre principes du concept A4R : transparence, pertinence, révisabilité, mise en application.