Comment enrichir une prestation de conseil avec les techniques de comparaisons par paires.

Les comparaisons par paires, qui consistent à comparer deux à deux les éléments d'un ensemble à l'aide d'un logiciel approprié, afin d'obtenir pour chacun d'eux une pondération explicite, directement exploitable, constituent aujourd'hui un outil universel et fondamental du domaine de l'aide à la prise de décision.

En effet, elles permettent de conduire des interrogations poussées dans tous les domaines, selon de multiples objectifs, avec une simplicité et une rapidité inégalées. Ainsi, à toute question se rapportant à plusieurs éléments A, B, C, D et E d'un ensemble :

- l'événement A est-il plus susceptible de se produire que l'événement B ? C, D, E…
- la fonction A est-elle plus importante que la fonction B ? C, D, E…
- l'option A est-elle plus déterminante que l'option B ? C, D, E…
- etc.

Nous obtiendrons directement une réponse de type :

- A = 28.2%
- B = 35.7%
- C = 18.3%
- D = 5.4%
- E = 12.4%

Ces chiffres sont alors interprétables en fonction de la question posée. La pondération obtenue pour chaque élément, véritable « probabilité subjective », est directement issue de l'expérience (somme de connaissances, d'expérience et d'intuition) des répondants. Elle est ensuite directement exploitable, ou encore, destinée à être introduite dans un système tiers de type tableur afin de contribuer à l'obtention du résultat final recherché.

Technique de structuration, d'animation et d'interrogation par excellence, indifféremment applicable à un unique individu ou à un groupe de travail, les comparaisons par paires constituent une approche scientifiquement valide, donnant des résultats mathématiquement exacts, contrairement aux utilisations fréquentes et erronées du tri croisé (cf. Yannou et Limayem, ECP). Par ailleurs, elle se met en œuvre sans compétences mathématiques ou informatiques particulières, pour le plus grand profit de ses utilisateurs.

Associées aux techniques d'analyse hiérarchique, les comparaisons par paires représentent un outil d'une utilité aussi incomparable qu'évidente pour tous les consultants et méthodologues, à qui elles procurent un cadre analytique souple et performant, générateur d'une réelle valeur ajoutée - voire, de prestations associées - dans tous les domaines qui nécessitent une étude basée sur la compréhension humaine. Ainsi ont-elles été mises en œuvre avec succès pour prioriser des actions, acquérir des besoins, identifier des risques, définir des fiches de postes, déterminer des stratégies de développement, prévoir des futurs possibles, évaluer des fournisseurs, estimer des charges de travail, élaborer des prix marketing, etc.

Pour plus d'information, voir www.priorizer.com et l'ouvrage « Le Décideur Chrono » sur ce même site.

L'auteur Jean-Michel Grand cumule plus de 20 ans de pratique du conseil auprès de la plupart des grands groupes et organismes publics et privés. Il a mené de multiples missions et piloté plusieurs programmes de R&D, tant civils que militaires, visant à implémenter des pratiques et des systèmes innovants en matière d'aide à la prise de décision.