

---

# Loi de Pareto

---

## Sommaire :

- La *loi de Pareto*, pouvant aussi être appelée *loi des 80/20*, a été mise sur pied par Vilfredo Pareto à la fin du 19<sup>ième</sup> siècle. Ce sociologue et économiste italien, à la suite d'une analyse sur les données fiscales de différents pays européens, est venu à la conclusion que 20% de la population possédaient 80% des richesses du pays en question. En d'autres termes, nous pouvons dire que la majorité des effets est dû à un nombre très petit de causes.
- Bien que cette loi soit empirique, il est possible de l'appliquer dans plusieurs domaines grâce à la distribution de Pareto qui se définit comme suit :  $P(X > x) = \left(\frac{x}{x_{\min}}\right)^{-k}$  avec  $x \geq x_{\min}$

## Pourquoi s'en servir :

- La loi de Pareto est un outil d'aide pour les décisions et la gestion du temps dans une entreprise autant en marketing qu'à la gestion des stocks et aux ressources humaines. Sachant que 20% des moyens entrepris vont atteindre 80% de nos objectifs fixés, le manager sera en mesure de garder un contrôle rigoureux sur ce qui est rentable et efficient.
- En marketing direct et dans le milieu des ventes, ce principe est illustré par ces deux affirmations : 20% des nos clients génèrent 80% des ventes. Cela veut donc dire qu'il faut porter une attention très particulière à nos clients qui représentent ce 20%.

## Comment s'en servir :

- Évaluer qui sont nos clients susceptibles d'acheter en plus grand nombre ou au coût le plus élevé
- Une fois cette étape atteinte, construire une relation avec ce client pour être en mesure de bien comprendre son comportement, ses habitudes d'achats et de bien cibler ses besoins
- Présenter au client des offres qui le garderont fidèle à notre entreprise en utilisant des moyens qui le rejoindront particulièrement : envoi postal, courriel personnalisé, etc.

## Avantages :

- Pareto permet d'économiser du temps, de l'argent et de l'énergie en se concentrant uniquement sur les éléments qui vont contribuer au succès de la compagnie.

## Indications particulières :

- La *méthode de l'ABC* développée par Joseph Juran est une variante de Pareto et proposerait une troisième partie au total des effets. Ainsi, il y aurait les composantes prioritaires et secondaires qui représentent respectivement 80% et 15% des effets prévus, mais il y aurait également une partie appelée *les résidus* qui symboliserait environ 5% des effets totaux.
- Selon certains, l'évolution de l'économie 80/20 se dirige petit à petit vers la *loi du 98%*. Cette loi met en contexte le modèle de la longue traîne qui stipule que les produits niches, produits

## Loi de Pareto

---

beaucoup moins populaires, pourraient être commercialisés autant que les « hits ». Bien entendu, cette évolution est due principalement grâce à internet et la possibilité d'aller rejoindre le plus de personnes à faible coût. Il serait donc envisageable de ne plus se concentrer seulement sur les produits populaires qui forment le 20% des produits qui constituent 80% des ventes, mais également ouvrir un marché mondial pour certains produits moins connus en raison de l'abolition des limites géographiques, entres autres.

(source : [L'évolution du marketing : retour vers le futur](#). Christian Dussart Jacques Nantel)