**La loi de Pareto : le principe 80/**

[Omar AIT-MOULID](http://www.entrepreneurmusulman.fr/author/omar/) 19 mars 2013 [Réflexions personnelles](http://www.entrepreneurmusulman.fr/category/reflexions-personnelles/)

Dans la série « [Travaillez moins pour gagner plus](http://www.entrepreneurmusulman.fr/conseils-de-lecture/la-semaine-de-4-heures-travaillez-moins-gagnez-plus-et-vivez-mieux-timothy-ferris/) » je vous présente aujourd’hui la loi de Pareto aussi appelée le principe 80/20

Vilfredo Pareto est un sociologue et économiste italien, il a donné son nom à un phénomène que l’on retrouve dans à peu près tous les domaines : **80% des résultats sont produits par 20% des causes**.

Ce principe est déjà bien connu dans le monde de l’entreprise, en gestion de stocks par exemple on l’appelle « La loi ABC » :

* Les ressources qui représentent 70 à 80% du chiffre d’affaires sont dans la catégorie A
* Celles qui contribuent à hauteur de 5 à 10% du chiffre d’affaires sont dans la catégorie C
* La catégorie B  contient tout le reste, c’est la classe intermédiaire

On dira aussi que 80% du chiffre d’affaires provient de 20% des produits, et ce sont 80% des réclamations qui proviennent de 20% des clients.

Dans le livre de Robert Kiyosaki « [Avant de quitter votre emploi 10 leçons que tout entrepreneur devrait connaître](http://www.entrepreneurmusulman.fr/conseils-de-lecture/robert-kiyosaki-avant-de-quitter-votre-emploi/) » l’auteur raconte comment son père lui a appris à ne pas chercher à contenter tout le monde, car seule une partie des clients fait réellement tourner le business.

Timothy Ferris dans « [La semaine de 4 heures](http://www.entrepreneurmusulman.fr/conseils-de-lecture/la-semaine-de-4-heures-travaillez-moins-gagnez-plus-et-vivez-mieux-timothy-ferris/) » en parle plus longuement et plus concrètement, il raconte avoir découvert que le principe 80/20 s’appliquait à sa société, il s’est alors concentré sur les 20% de clients qui lui rapportaient 80% de son chiffre d’affaires. Résultat ? Il a gagné 80% de temps libre car il ne cherchait plus à courir après les 80% de clients et prospects qui ne lui rapportaient que 20% du chiffre d’affaires, mais les laissait venir à lui. Au passage il s’est débarrassé des 20% de clients qui lui valaient 80% des problèmes ! Il a ensuite rentabilisé le temps gagné en cherchant des clients qui ont le même profil que les 20% de bons clients, il a ainsi pu améliorer considérablement ses ventes tout en économisant  des frais de gestion (réclamations, retours, impayés …)

Bien sûr quand on parle de 80% et de 20% ce ne sont pas des chiffres exacts mais des approximations, d’ailleurs ce n’est pas une loi qui fonctionne tout le temps dans l’absolu. Elle permet néanmoins de souligner l’importance d’analyser quelles sont **les vraies sources de gain** pour améliorer notre productivité et ne pas perdre de temps dans ce qui n’en vaut pas la peine ;-)