



Un pourcentage clé de nos efforts

Qu'est-ce que les gousses de pois ont en commun dans un jardin, les plaintes dans un livre de critiques et de suggestions d'un magasin et la richesse mondiale? Il semblerait que ce soient trois phénomènes complètement indépendants, mais ils sont unis par la soumission à une règle unique, dont la manifestation peut être observée partout.

La loi de Pareto, où principe 20/80, est l'une des règles les plus courantes et les plus célèbres dans les affaires. De nombreuses théories et enseignements sont basés sur le principe 20/80. La formulation la plus simple et la plus générale du principe est que vingt pour cent des efforts produisent quatre-vingts pour cent du résultat, tandis que les quatre-vingts pour cent restants ne produisent que vingt pour cent du résultat.

Pour la première fois, l'idée de l'existence d'un tel modèle a été visitée par Vilfredo Pareto, un scientifique Italien de la fin du XIXe siècle – début du XXe siècle, quand il a estimé que quatre-vingts pour cent des terres en Italie appartenaient à seulement vingt pour cent de la population. La deuxième confirmation de ce que nous appelons maintenant la loi de Pareto était le jardin du scientifique. Dans son potager, Vilfredo Pareto a remarqué que la plupart (environ quatre-vingts pour cent) des pois sont produits par quelques gousses (vingt pour cent), et que les gousses restantes n'apportent pas de rendement significatif. Il est à noter que le nom n'a pas été inventé par l'auteur lui-même, mais par un ingénieur américain d'origine roumaine, Joseph Juran, 18 ans après la mort de Pareto.

La loi s'est avérée résistante aux changements de données et de situations, de sorte que le principe 20/80 peut être vue dans une variété de domaines à ce jour. Ainsi, par exemple, plus de quatre-vingts pour cent des biens dans le monde appartiennent à seulement vingt pour cent de la population.

Les gestionnaires de nombreuses entreprises prennent des décisions en tenant compte de la loi de Pareto. Dans de nombreux manuels de business, vous pouvez trouver les déclarations suivantes:

- quatre-vingts pour cent des ventes dépendent de vingt pour cent des acheteurs,
- quatre-vingts pour cent des ventes dépendent de vingt pour cent des produits,
- quatre-vingts pour cent des ventes dépendent de vingt pour cent des vendeurs,
- quatre-vingts pour cent des plaintes proviennent de vingt pour cent des visiteurs.

Les stratégies de nombreuses institutions suivent la loi de Pareto, essayant de trouver leurs vingt pour cent les plus importants de quelque chose. Même à partir du banc de l'école, vous pouvez remarquer le principe en action. Sûrement tout le monde se souvient de plusieurs camarades de classe qui ont étudié parfaitement. Si nous calculons le pourcentage de discussions en classe, nous obtenons une autre confirmation du principe 20/80, car plusieurs excellentes élèves ont répondu et participé aux discussions en classe plus que tous les autres.

Si nous manipulons la règle, il s'avère que seulement un pour cent de nos efforts donne plus de la moitié du résultat final: puisque nous savons déjà que vingt pour cent de l'effort donne quatre-vingts pour cent du résultat, nous pouvons répéter cette section et affirmer que quatre pour cent de l'effort donne soixante-quatre pour cent du résultat. Si vous suivez cette logique, nous obtenons —

environ un pour cent, responsable de plus de la moitié du résultat. Bien sûr, tous ces chiffres ne sont rien de plus que des estimations approximatives, mais l'essentiel est que plusieurs facteurs importants affectent nos vies plus que tout le reste pris ensemble.

En regardant les plus grands de tous les temps, il est tout à fait logique de se demander: comment ont-ils réussi à accomplir tant de choses en une seule vie humaine? Comment Bill Gates ou Mark Zuckerberg ont-ils pu créer à eux seuls plus que le PIB de pays entiers? Vilfredo Pareto, je pense, supposeraient qu'ils ont trouvé leurs compétences clés, celles qui donnent le plus de résultats, et les ont dirigés vers la création de ce que nous voyons maintenant et que nous utilisons tous les jours.

<https://www.britannica.com/biography/Vilfredo-Pareto>

<https://www.forbes.com/sites/davelavinsky/2014/01/20/pareto-principle-how-to-use-it-to-dramatically-grow-your-business/?sh=48d443603901#583369173901>

<http://management.simplicable.com/management/new/examples-of-the-pareto-principle>