



OUTILS →

RÉALISER UN DIAGRAMME DE PARETO SUR EXCEL

| Définition | <p>Il permet de classer les phénomènes par ordre d'importance. C'est un outil d'aide à la décision qui permet de déterminer les priorités. Il permet de classer les articles à stocker et à déterminer le mode de gestion (seuls 20 % des articles contribuent à 80 % du chiffre d'affaires).</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------|---|---------------|------------|---------------|------------|--------------|-----|------|--------|-------------|----|-----|--------|----------------|----|---|--------|--------------|----|----|---------|----------|----|-----|-------|--|-----------|--|--|--|-------|--|--|-----------|-----|---|----------|------|---|----------|--------------|----|-------|-------|---------|-------|-------|----------------|----|-------|-------|--------|-------|-------|-------------|----|-------|-------|--------|-------|-------|--------------|-----|-------|-------|--------|------|-------|----------|----|------|--------|-------|------|--------|-----|--|--|--|---------|--|--|---|
| Historique | <p>L'économiste italien Vilfredo Pareto (1848-1923) observa au début du XX^e siècle que 20 % de la population italienne possédait 80 % de la richesse nationale d'où le nom de la loi 80-20 ou 20-80.</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Objectifs | <p>La popularité de la loi de Pareto provient :</p> <ul style="list-style-type: none"> • d'une part du fait que de nombreux phénomènes observés obéissent à la loi des 20/80 ; • d'autre part que si 20 % des causes produisent 80 % des effets, il suffit de travailler sur ces 20 % là pour influencer fortement le phénomène. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Méthode | <ol style="list-style-type: none"> Déterminer le problème à résoudre. Collecter les données par catégorie. Calculer le coût total pour chaque catégorie et classer les catégories en ordre décroissant du coût total. Faire le total des données de chaque catégorie et calculer les pourcentages. Calculer le pourcentage cumulé. Déterminer une échelle adaptée pour tracer le graphique. Tracer la courbe des pourcentages cumulés 20/80. Distinguer trois classes A, B et C qui se distribuent de la manière suivante : A B C. <ul style="list-style-type: none"> ○ Classe A : 10 % items accumulant 60 % de l'effet observé. ○ Classe B : 40 % items accumulant les 30 % suivants. ○ Classe C : 50 % items accumulant les 10 % restants. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Exemple | <table border="1"> <thead> <tr> <th>Problèmes</th> <th>Quantité</th> <th>Coût unitaire</th> <th>Coût total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>au téléphone</td> <td>100</td> <td>1,00</td> <td>100,00</td> </tr> <tr> <td>de commande</td> <td>83</td> <td>3,2</td> <td>265,60</td> </tr> <tr> <td>de facturation</td> <td>56</td> <td>5</td> <td>280,00</td> </tr> <tr> <td>de livraison</td> <td>93</td> <td>12</td> <td>1116,00</td> </tr> <tr> <td>de stock</td> <td>25</td> <td>2,5</td> <td>62,50</td> </tr> </tbody> </table> | Problèmes | Quantité | Coût unitaire | Coût total | au téléphone | 100 | 1,00 | 100,00 | de commande | 83 | 3,2 | 265,60 | de facturation | 56 | 5 | 280,00 | de livraison | 93 | 12 | 1116,00 | de stock | 25 | 2,5 | 62,50 | <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="4">Problèmes</th> <th colspan="3">Coûts</th> </tr> <tr> <th>Problèmes</th> <th>Qté</th> <th>%</th> <th>% cumulé</th> <th>Coût</th> <th>%</th> <th>% cumulé</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>de livraison</td> <td>93</td> <td>26,05</td> <td>26,05</td> <td>1116,00</td> <td>61,18</td> <td>61,18</td> </tr> <tr> <td>de facturation</td> <td>56</td> <td>15,69</td> <td>41,74</td> <td>280,00</td> <td>15,35</td> <td>76,53</td> </tr> <tr> <td>de commande</td> <td>83</td> <td>23,25</td> <td>64,99</td> <td>265,60</td> <td>14,56</td> <td>91,09</td> </tr> <tr> <td>au téléphone</td> <td>100</td> <td>28,01</td> <td>93,00</td> <td>100,00</td> <td>5,48</td> <td>96,57</td> </tr> <tr> <td>de stock</td> <td>25</td> <td>7,00</td> <td>100,00</td> <td>62,50</td> <td>3,43</td> <td>100,00</td> </tr> <tr> <td colspan="4" style="text-align: center;">357</td> <td colspan="3" style="text-align: center;">1824,10</td> </tr> </tbody> </table> | Problèmes | | | | Coûts | | | Problèmes | Qté | % | % cumulé | Coût | % | % cumulé | de livraison | 93 | 26,05 | 26,05 | 1116,00 | 61,18 | 61,18 | de facturation | 56 | 15,69 | 41,74 | 280,00 | 15,35 | 76,53 | de commande | 83 | 23,25 | 64,99 | 265,60 | 14,56 | 91,09 | au téléphone | 100 | 28,01 | 93,00 | 100,00 | 5,48 | 96,57 | de stock | 25 | 7,00 | 100,00 | 62,50 | 3,43 | 100,00 | 357 | | | | 1824,10 | | | <p>Méthodes A B C</p> <p style="text-align: right;">20 - 80</p> |
| Problèmes | Quantité | Coût unitaire | Coût total | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| au téléphone | 100 | 1,00 | 100,00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| de commande | 83 | 3,2 | 265,60 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| de facturation | 56 | 5 | 280,00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| de livraison | 93 | 12 | 1116,00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| de stock | 25 | 2,5 | 62,50 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Problèmes | | | | Coûts | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Problèmes | Qté | % | % cumulé | Coût | % | % cumulé | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| de livraison | 93 | 26,05 | 26,05 | 1116,00 | 61,18 | 61,18 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| de facturation | 56 | 15,69 | 41,74 | 280,00 | 15,35 | 76,53 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| de commande | 83 | 23,25 | 64,99 | 265,60 | 14,56 | 91,09 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| au téléphone | 100 | 28,01 | 93,00 | 100,00 | 5,48 | 96,57 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| de stock | 25 | 7,00 | 100,00 | 62,50 | 3,43 | 100,00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 357 | | | | 1824,10 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

