

Correction chapitre 1

1. Méthode des 20/80 (Pareto)

a. Classement décroissant des clients par CA :

Client	CA (k€)
MegaCorp	120
InfoSystems	90
WebSolutions	60
DataTech	45
NetServices	30
AlphaSoft	25
BetaDev	20
GammaIT	15
DeltaCloud	10
OmegaNet	5

b. Calcul du % de CA + % cumulé :

Total CA = 420 k€

Client	CA (k€)	% CA	% cumulé
MegaCorp	120	28,57 %	28,57 %
InfoSystems	90	21,43 %	50,00 %
WebSolutions	60	14,29 %	64,29 %
DataTech	45	10,71 %	75,00 %
NetServices	30	7,14 %	82,14 %
AlphaSoft	25	5,95 %	88,10 %
BetaDev	20	4,76 %	92,86 %
GammaIT	15	3,57 %	96,43 %
DeltaCloud	10	2,38 %	98,81 %
OmegaNet	5	1,19 %	100 %

c. Clients 20/80 :

Les clients représentant environ **80 % du CA** :

- MegaCorp, InfoSystems, WebSolutions, DataTech, NetServices → **5 clients**
- → **Ces 5 clients représentent 82,14 % du CA.**
- **20 % des clients = 2 clients (MegaCorp et InfoSystems) représentent 50 % du CA.**
- Ces clients sont à **prioriser dans les actions commerciales.**

B 2. Méthode ABC

Rappel des seuils :

- **Groupe A** : 70 % du CA
- **Groupe B** : 25 % du CA
- **Groupe C** : 5 % du CA

Répartition :

Groupe	Seuil %	Clients concernés
A	Jusqu'à 70 %	MegaCorp, InfoSystems, WebSolutions
B	70-95 %	DataTech, NetServices, AlphaSoft
C	Derniers 5 %	BetaDev, GammalT, DeltaCloud, OmegaNet

Résultat :

- **Groupe A** : 3 clients
 - **Groupe B** : 3 clients
 - **Groupe C** : 4 clients
-



3. Scorage RFM

Barème :

- **Récence** :
 - < 3 mois → 10 pts
 - 3-6 mois → 5 pts
 - 6 mois → 0 pts
- **Fréquence** : 3 pts par commande
- **Montant** : 2 pts par tranche de 10 k€

Données clients :

Client	Récence (mois)	Fréq.	Montant (k€)	Score RFM
MegaCorp	1	4	120	10 + 12 + 24 = 46

WebSolutions	3	2	60	$5 + 6 + 12 = 23$
--------------	---	---	----	-------------------

BetaDev	5	1	20	$5 + 3 + 4 = 12$
---------	---	---	----	------------------

Interprétation :

- **Client le plus prioritaire pour une offre promo : MegaCorp**
 - Il est récent, fidèle et génère un fort CA.