Fiche mémo · Leçon 7 · 26 min

# Tableaux croisés dynamiques et graphiques demandés à Copilot

Copilot construit un tableau croisé dynamique et un graphique en une phrase, à condition de partir de la question du lecteur. Vous relisez ensuite le tableau (somme et non nombre, bons champs, total recalculé), choisissez le graphique selon la question, histogramme pour comparer, courbe pour une évolution, et écrivez un titre qui dit le message.

## Objectifs

- Demander à Copilot un tableau croisé dynamique à partir d'une question de gestion, puis le relire et le recalculer
- Choisir le graphique qui répond à la question et refuser le camembert à dix parts
- Écrire le titre et la phrase de conclusion que le dirigeant retiendra

## À retenir

- La demande part de la question du lecteur et nomme les champs : lignes, colonnes, valeur, tri, emplacement.
- Un tableau croisé se relit avant de se montrer : « Somme de » et non « Nombre de », bons champs, total égal à SOMME du tableau source.
- Un tableau croisé s'actualise après chaque correction des données : il ne se recalcule pas seul.
- Histogramme pour comparer, courbe pour une évolution, jamais de camembert au-delà de trois parts.
- Le titre dit le message avec un chiffre vérifié ; au comité, seul ce qui pèse et s'écarte mérite un graphique.

## De la question du dirigeant à la phrase du comité

**1 La question**

« Qui vend quoi, et où sommes-nous dépendants d'un seul commercial ? »

→

**2 Le tableau croisé**

Montant HT par famille et par commercial, relu et recalculé.

→

**3 Le graphique**

Un histogramme groupé, trié, deux couleurs.

→

**4 La phrase**

Le titre dit ce qu'il faut retenir, en chiffres.

Le graphique arrive en troisième position : sans question, il montre tout et ne dit rien.

## Les demandes à recopier

**Demande à recopier** **Le tableau croisé des ventes par famille et par commercial**

```
Crée un tableau croisé dynamique des ventes HT par famille et par commercial.
Données : le tableau Ventes (octobre 2026), colonnes Famille, Commercial et Montant HT ; place le tableau croisé sur une nouvelle feuille nommée TCD familles.
Règles : familles en lignes, triées par total décroissant ; commerciaux en colonnes ; somme du Montant HT (pas un nombre de lignes) ; format nombre à deux décimales avec séparateur de milliers ; totaux de lignes et de colonnes affichés.
Dis-moi ensuite quels champs tu as placés dans chaque zone et quel total général tu obtiens.
```

**Note :** La phrase « pas un nombre de lignes » évite le piège le plus courant, décrit plus bas. La dernière phrase vous donne de quoi contrôler sans ouvrir le volet des champs.

**Demande à recopier** **Le graphique et son titre**

```
À partir du tableau croisé de la feuille TCD familles, propose le graphique le plus parlant pour un comité de direction qui veut savoir qui vend quoi, et crée-le à côté du tableau croisé.
Règles : deux couleurs, une par commercial ; familles triées par total décroissant ; pas d'effet 3D ; axe des montants à partir de zéro.
Écris un titre qui dit en une phrase ce qu'il faut retenir, avec un chiffre, puis explique pourquoi tu as choisi ce type de graphique.
```

**Note :** Vérifiez les pourcentages du titre avant le comité : 1 758,00 / 2 178,00 = 80,7 % et 1 401,50 / 2 273,50 = 61,6 %. Un titre chiffré faux est pire qu'un titre vague.

## Les erreurs fréquentes

| L'erreur, et pourquoi elle coûte | La correction |
|---|---|
| **Montrer au comité un tableau croisé dont la valeur est « Nombre de Montant HT ».** Une colonne de montants qui contient du texte ou des vides fait compter les lignes : 11 et 9 au lieu de 4 270,50 et 3 800,50. Le chiffre a l'air plausible et personne ne le remet en cause en réunion. | Lisez le nom de la valeur dans le tableau croisé, vérifiez avec =NB(Ventes[Montant HT]) que tous les montants sont des nombres, puis réglez la valeur sur Somme et actualisez. |
| **Corriger une facture dans le tableau Ventes et présenter le tableau croisé sans l'actualiser.** Un tableau croisé garde le résultat de sa dernière actualisation : la correction n'y apparaît pas, et le total diffère de SOMME(Ventes[Montant HT]) sans que rien ne le signale. | Clic droit dans le tableau croisé, Actualiser, après chaque correction. Gardez à côté le recalcul témoin SOMME(Ventes[Montant HT]) : un écart signale un oubli. |
| **Accepter le camembert proposé pour dix sites, dix clients ou dix familles.** Au-delà de trois parts, l'œil ne compare plus des angles : les petites parts deviennent illisibles et l'ordre des grandes ne se voit pas. | Demandez des barres horizontales triées, les cinq premières catégories et une barre « Autres », ou un histogramme si les noms sont courts. |
| **Garder le titre que propose Excel, « Somme de Montant HT », ou un titre qui décrit sans rien dire.** Le dirigeant doit deviner ce qu'il faut voir, et chacun repart avec sa propre lecture du graphique. | Écrivez un titre qui dit le message avec un chiffre vérifié (« La vaisselle repose à 81 % sur Lucie »), puis recalculez ce chiffre avant la réunion. |