

# LA CHEAT SHEET EXCEL

## Pour les Consultants

Ce guide rassemble les compétences Excel essentielles pour les consultants. Tu y trouveras les formules, raccourcis et bonnes pratiques pour construire des modèles financiers, analyser des données clients volumineuses et produire des livrables professionnels qui impressionnent en comité de direction. Garde cette fiche à portée de main.

## LES 10 FORMULES ESSENTIELLES

**1. INDEX** Renvoie une valeur à l'intersection d'un scénario et d'une période dans un modèle financier.

```
=INDEX(tableau; n°ligne; [n°colonne])
```

**Exemple :** =INDEX(C2:G4;EQUIV("Scénario haut";B2:B4;0);EQUIV("Année 2";C1:G1;0)) → 2 400 000

**2. EQUIV** Localise la position d'une valeur dans une plage pour piloter des modèles dynamiques.

```
=EQUIV(valeur; plage; [type])
```

**3. SOMMEPROD** Multiplie et additionne des plages pour estimer des revenus pondérés ou des scores multicritères.

```
=SOMMEPROD(matrice1; [matrice2]; ...)
```

**Exemple :** =SOMMEPROD(B2:B9;C2:C9;D2:D9) → 5 370 000

**4. RECHERCHEX** Croise des données CRM et facturation sans afficher d'erreur #N/A dans le livrable.

```
=RECHERCHEX(valeur; plage_recherche; plage_retour; [si_absent]; [mode]; [ordre])
```

**5. SI** Applique un taux de croissance différent selon le scénario sélectionné dans le modèle.

```
=SI(test_logique; valeur_si_vrai; [valeur_si_faux])
```

**6. SOMME.SI.ENS** Totalise les revenus par type de client, par région et par trimestre.

```
=SOMME.SI.ENS(plage_somme; plage_critères1; critère1; ...)
```

**7. NB.SI.ENS** Compte les clients ou les transactions en croisant plusieurs critères de segmentation.

```
=NB.SI.ENS(plage_critères1; critère1; ...)
```

**8. ARRONDI** Arrondit les projections au millier ou au million pour des slides de synthèse propres.

```
=ARRONDI(nombre; nombre_chiffres)
```

**9. CONCATENER** Assemble des titres de graphiques dynamiques à partir du segment et de la période.

```
=CONCATENER(texte1; texte2; ...)
```

**10. SIERREUR** Intercepte les erreurs #N/A et #DIV/0! pour un livrable client sans défaut.

```
=SIERREUR(valeur; valeur_si_erreur)
```

## LES 4 FONCTIONNALITÉS CLÉS À MAÎTRISER

### 1. Tableaux Croisés Dynamiques (TCD)

Le TCD est l'outil d'exploration le plus rapide pour analyser les données client. En 2 minutes, tu as une vue par segment, par période, par région.

Tu glisses les champs, tu explores les données avant de construire ton analyse structurée. Le partner te demande une ventilation du CA par produit et par trimestre ? Tu la génères en 3 clics.

Les TCD sont aussi parfaits pour identifier les tendances et les anomalies dans les données brutes avant de formaliser ton diagnostic.

### 2. Mise en forme professionnelle

Un Excel bien formaté rassure le client et renforce ta crédibilité. Bordures fines, couleurs cohérentes, alignement impeccable, formats de nombres avec séparateurs de milliers.

La différence entre un fichier de travail interne et un livrable client, c'est la mise en forme. Applique une charte : fond jaune pour les inputs, blanc pour les formules, bleu pour les résultats clés.

Le manager senior qui revoit ton fichier avant envoi doit pouvoir le comprendre en 30 secondes.

### 3. Scénarios et tables de données

Construis des modèles avec 3 scénarios (bas, moyen, haut) pilotés par des cellules de paramètres.

Le client change le taux de croissance, le coût d'acquisition ou le taux de marge, et tout le P&L se recalcule instantanément.

C'est ce qui différencie un bon modèle d'un simple tableau statique.

Les tables de données à deux entrées permettent de tester 100 combinaisons d'hypothèses en une seule opération.

### 4. Graphiques impactants

Maîtrise les graphiques en cascade (waterfall) pour les analyses de variance, les combinés barres/courbes pour les tendances, et les sparklines pour les tableaux de synthèse.

Un bon graphique remplace 10 lignes d'analyse dans une présentation au comité de direction.

Le secret : moins de couleurs, des axes clairs, un titre explicite.

Le graphique doit porter un message, pas juste afficher des données.

# LES 10 RACCOURCIS INDISPENSABLES

Touche	Action	Contexte
Ctrl + C / Ctrl + V	Copie / Colle	Fonctionne aussi entre classeurs
Ctrl + Z	Annule la dernière action	Jusqu'à 100 niveaux d'annulation
Ctrl + S	Enregistre le classeur	Prendre le réflexe toutes les 5 min
Ctrl + Maj + L	Active / désactive les filtres	Indispensable pour explorer les données
F2	Édite la cellule active	Plus rapide que le double-clic
Ctrl + Flèche	Va au bord de la plage	Ajoute Maj pour sélectionner en même temps
Alt + =	Insère une somme automatique	Fonctionne sur plusieurs colonnes à la fois
Ctrl + ;	Insère la date du jour	Pour dater les versions de tes livrables et modèles
Ctrl + Maj + %	Applique le format pourcentage	Pour les taux d'utilisation et les marges
F4	Verrouille la référence de cellule	Passé en \$A\$1 pour figer une hypothèse dans tout le modèle

## 5 RÉFLEXES À ADOPTER

- 1. Structure tes modèles en 3 onglets minimum : Hypothèses (cellules jaunes modifiables), Calculs (formules uniquement) et Résultats (P&L, graphiques).**

Le client peut modifier les hypothèses sans risquer de casser une formule, et le partner relit le fichier en 30 secondes.
- 2. Nomme tes plages et tes cellules clés (ex : "TauxCroissance", "ScénarioActif").**

Tes formules deviennent lisibles par le client (=INDEX(Projections;EQUIV(ScénarioActif;Scénarios;0);2)) au lieu de références cryptiques comme \$C\$14.
- 3. Utilise SIERREUR systématiquement autour de tes RECHERCHEV et INDEX/EQUIV.**

Un seul #N/A visible dans un livrable client suffit à faire douter de la fiabilité de toute ton analyse.  
SIERREUR(formule;"") ou SIERREUR(formule;0) selon le contexte.
- 4. Applique une charte couleur cohérente : fond jaune pour les inputs, blanc pour les formules, bleu clair pour les résultats clés.**

Cette convention est standard en cabinet et permet à n'importe quel consultant de reprendre ton fichier sans formation.
- 5. Protège les onglets de calcul (Révision > Protéger la feuille) avant d'envoyer au client.**

Un clic malencontreux sur une cellule de formule peut casser tout le modèle, et le client ne saura pas ce qui s'est passé.

# ENTRAÎNE-TOI

À partir du journal ci-dessous, essaie de :

1. Calculer le total des débits du compte 606100 (indice : SOMME.SI)
2. Compter le nombre de factures fournisseurs sur le compte 401000 (indice : NB.SI)
3. Trouver le solde du compte 512000 (débit - crédit) (indice : SOMME.SI sur les deux colonnes)

Client	Projet	Date	Heures	TJM	Montant	Type	Consultant
Acme Corp	Stratégie digitale	03/03/2026	8	950	7 600	Facturable	Dupont M.
BioTech SA	Due diligence	03/03/2026	6	1 200	7 200	Facturable	Martin P.
Acme Corp	Stratégie digitale	04/03/2026	4	950	3 800	Facturable	Dupont M.
Interne	Formation équipe	04/03/2026	3	950	2 850	Interne	Dupont M.
RetailMax	Plan de transformation	05/03/2026	8	850	6 800	Facturable	Bernard S.
BioTech SA	Due diligence	05/03/2026	7	1 200	8 400	Facturable	Martin P.
Interne	Proposition commerciale	06/03/2026	5	850	4 250	Interne	Bernard S.
RetailMax	Plan de transformation	07/03/2026	8	850	6 800	Facturable	Bernard S.

[Télécharge le fichier Excel](#) pour t'entraîner avec les données ci-dessus.

## Envie d'aller plus loin ?

### [Découvre toutes les formules pour les Consultants](#)

Exemples concrets, cas pratiques et explications détaillées pour ton métier.

### [Rejoins Le Dojo Club](#)

Essaie tout le Dojo pendant 30 jours pour seulement 1€ (sans engagement).



Scanne-moi