

Altair Services Immobiliers (ASI)

Mission 16 : Power Pivot

Objectif	Analyser des ventes à l'aide de Power Pivot
Pré requis	Savoir utiliser des tableaux croisés dynamiques
Support	Serveur + Tableur
Durée	1 h

Ouvrez le classeur **Source-mission-16-Power-pivot** à partir de la page d'accès des missions. Cette base de données sous Excel contient les informations sur les clients, sur les contrats signés depuis 5 ans et sur les commerciaux.

À l'approche de la fusion des réseaux **Altair service** et **Bourgogne Immobilier d'entreprises**, Mme Ratte, qui va en prendre la direction, souhaite disposer de statistiques commerciales destinées à favoriser la comparaison des performances des agences, et des commerciaux.

Remarque : Le taux de commission des commerciaux est la part de la commission agence qui revient au chargé d'affaires (commercial). Elle est ajoutée au salaire du commercial.

Travail à Faire

1. Étudiez les contenus de la base de données et proposez des critères d'évaluation des performances.
2. Mettez en œuvres ces critères en utilisant Power Pivot.