

communicateurs EFFICACES

Comment prouver ce que vous dites à l'aide de graphiques

Intégrer un graphique dans une communication écrite est aujourd'hui à la portée de tout le monde. Il suffit pour cela d'utiliser un logiciel spécialement conçu pour la réalisation de graphiques à partir de chiffres bruts.

Qui plus est, en donnant immédiatement à l'écran le résultat obtenu, ces programmes permettent d'augmenter le pouvoir démonstratif et persuasif des graphiques.

Voyons tout d'abord un graphique très simple, réalisé sur un PC.

Imaginons que vous ayez besoin, pour l'une de vos communications, de citer les chiffres suivants :

Nombre de publipostages Expéditions en France 2000-2006

2001	2002	2003	2004	2005	2006
------	------	------	------	------	------

1401	1553	1603	1737	1973	2235
------	------	------	------	------	------



Imaginons, par exemple, que votre exposé mette en valeur les années plus que les montants.

Supprimez les lignes horizontales, et vous mettez en valeur les années :



Et si ce sont les montants que vous voulez souligner, supprimez les lignes verticales :



Vous voyez la différence ?

Si vous trouvez que cette courbe monte trop vite, alors que vous voulez dire que la France est en retard et que sa progression, quoique rapide, pourrait être meilleure, changez l'échelle de gauche – l'ordonnée – et voici le résultat :



Ce n'est pas suffisant ? Vous voulez montrer que la France stagne presque ?

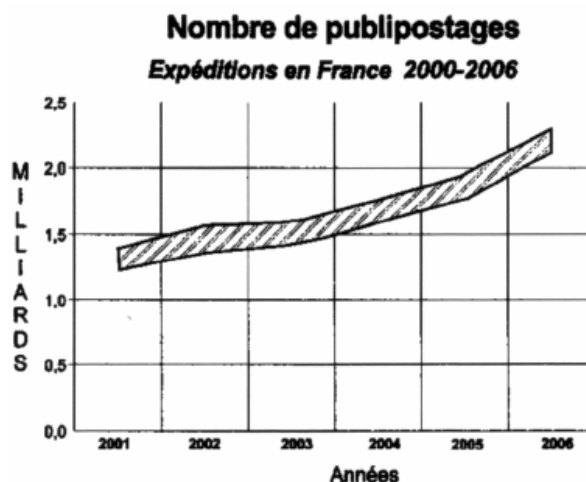
Que diriez-vous de ce graphique :



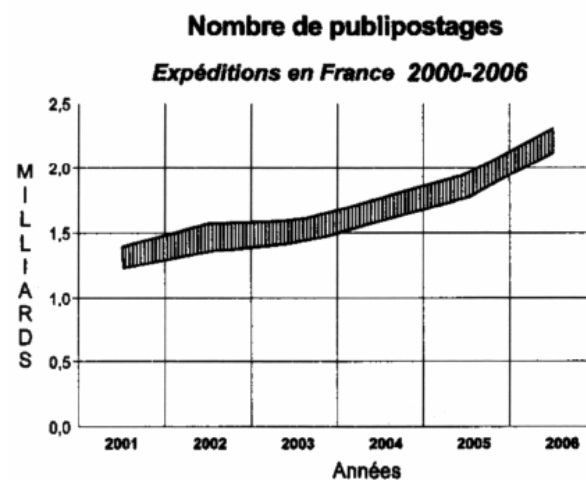
Cette fois-ci, nous avons tout simplement changé la valeur de départ. Au lieu de considérer 2001 comme le point de départ et de le mettre graphiquement à zéro (alors

qu'il y a 1,4 milliard de publipostages !), nous représentons bien les 1,4.

Même arrivé à ce stade, vous pouvez modifier l'effet de montée ou de descente à l'aide d'une astuce optique. Si vous remplissez votre graphe de hachures horizontales, il semblera monter moins vite :



Au contraire, si vous le remplissez de hachures verticales, il semblera monter plus rapidement. Comparez les 2 graphes : ils sont rigoureusement identiques !



Quelles premières conclusions peut-on tirer de tout cela ?

1) Les graphiques, quoi qu'ils paraissent objectifs, ne le sont pas. Ce sont des outils au service de votre démonstration.

2) C'est à vous de les faire parler, en jouant :

- sur les échelles des abscisses et des ordonnées ;
- sur la valeur de départ prise en compte dans votre graphique ;
- sur l'aspect purement visuel de votre graphe lui-même.

Pour réaliser ces graphiques, vous n'avez pas besoin de matériel sophistiqué. La plupart des tableurs d'ordinateurs individuels ont toutes ces fonctions.

Dans le prochain numéro, vous découvrirez :

- Que devez-vous choisir : Réunion ou mémo ?
- Un petit groupe est plus productif qu'un grand !
- Rendez vos réunions plus efficaces