

MATÉRIEL OBLIGATOIRE :

- 1 ordinateur avec Texteur et Tableur
- 1 imprimante.

NOTA : en cas de partage de l'imprimante, le candidat doit vérifier que cette dernière n'est pas en cours d'utilisation.

Il est conseillé aux candidats d'être attentifs à la saisie des informations, de **relire attentivement leur travail** et de **contrôler tout particulièrement les données chiffrées**.

Une saisie comportant de nombreuses fautes de frappe peut entraîner l'élimination de la copie.

LES 2 DOSSIERS DOIVENT ÊTRE TRAITÉS POUR RENDRE L'ÉPREUVERECEVABLE.

ATTENTION !

Si le texte du sujet, ses questions ou ses annexes, vous conduisent à formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de la (ou les) mentionner explicitement dans votre copie.

**UNION PROFESSIONNELLE
DES PROFESSEURS, CADRES ET TECHNICIENS
DU SECRÉTARIAT ET DE LA COMPTABILITÉ**

JANVIER 2020

ÉPREUVE ASCA-E3

Support à l'activité administrative et comptable de la PME

Durée : 3h 00 -

+ 5 minutes pour la lecture du sujet

Le candidat doit disposer d'une feuille de copie à en-tête pour y agraffer les éditions de **chaque dossier**.

(Agrafage en 2 points, à gauche dans la zone prévue).

Renseigner, en pied de page, sur chaque édition le numéro de candidat fourni par les surveillants.

La société Body'Press offre des prestations de bien-être et soins esthétiques. Installée dans la région lyonnaise, elle exploite 6 salons.

Assistant.e de la responsable administrative, Pierrette Fourmi, vous êtes chargé.e de traiter deux dossiers.

Les deux dossiers sont indépendants et vous pouvez les traiter dans l'ordre de votre choix.

On vous remet :

Dossier 1 – Données textuelles	Dossier 2 – Données quantitatives
↪ Annexe 1.1 Lettre à adresser aux entreprises- Projet annoté	↪ Annexe 2.1 Maquette de la feuille de calculs et des données du mois
↪ Annexe 1.2 Liste des entreprises à contacter - Extrait	↪ Annexe 2.2 Table des tarifs HT et paramètres des charges
↪ Annexe 1.3 Normes d'édition dans l'entreprise	↪ Annexe 2.3 Extrait des règles de gestion

DOSSIER 1

Pour développer son activité, Body'Press envisage de commercialiser des cartes-cadeaux. Ces cartes seront proposées aux entreprises de la région qui pourront les utiliser à la fois pour fidéliser leur clientèle, et pour accorder un avantage social à leurs salariés.

Pour ce faire, Pierrette Fourmi vous charge de réaliser un publipostage auprès de clients potentiels.

En vous référant aux données annexées, vous réalisez, en respectant les consignes de travail :

- La lettre qui leur sera adressée ;
- Le fichier des clients potentiels.

Vous remettrez :

- Le fichier des clients potentiels à prospecter ;
- La lettre-type en imprimant les champs de fusion ;
- Les lettres personnalisées qui seront adressées aux clients potentiels résidant dans le département du Rhône (69) et dont l'effectif est inférieur à 50 collaborateurs.

Vous indiquerez le mode opératoire mis en œuvre pour sélectionner les clients résidant dans le département du Rhône (*copie d'écran ou courte note manuscrite sur la feuille de copie*).

BODY'PRESS
Bien-être et esthétique

Reproduire l'en-tête à l'identique

Accroche à mettre en valeur

La Saint Valentin approche !

Offrez des cartes-cadeaux à vos partenaires

Cher...

A personnaliser avec
Madame/Monsieur et nom

Vous souhaitez motiver, récompenser, fidéliser vos salariés, clients ou partenaires ? Pourquoi ne pas leur offrir une carte-cadeau Body'Press ?

Notre réseau offre un large choix de soins esthétiques et de bien-être. Un de nos 6 salons, installés dans les départements de la Loire et du Rhône, se situe forcément à proximité de leur lieu de travail ou de leur domicile.

C'est vous qui décidez du montant de la carte (de 25 à 150 €, par tranche de 25 €). La carte est valable un an à compter de sa date d'achat.

Si les cartes sont destinées à vos salariés, vous bénéficiez d'une exonération de charges sociales¹.

Deux choix vous sont offerts : Les cartes cadeaux physiques : commandez en ligne et recevez vos cartes cadeaux par chronopost, les frais d'envoi sont offerts ; les e-cartes cadeaux : vous choisissez les visuels et le montant selon les destinataires et vous imprimez les e-cartes que vous distribuez vous-même.

N'attendez pas pour nous consulter, soit en retournant le bulletin-réponse ci-dessous, soit en consultant notre site : <https://www.bodypress.com/carte-cadeau.html>.

Esthétiquement vôtre,

Indiquer nom et fonction

Insérer la date du jour

¹ Les cartes-cadeaux sont assimilées à des chèques cadeaux et sont exonérées jusqu'à 169 € par an (plafond URSSAF 2019), par bénéficiaire et par événement, pour les entreprises de moins de 50 salariés.



CARTES-CADEAUX BODY'PRESS

Insérer le bloc adresse pour envoi sous enveloppes à fenêtre

Champ xxxx
Champ xxxx
Champ xxx

Insérer des cases à

souhaite obtenir oralement des informations complémentaires sur les cartes-cadeaux Body'Press,
Appel souhaité de préférence :
matin, entre 9h et 12h après-midi , entre 14h et 17h au-delà de 17h

Téléphone fixe : Mobile :

ANNEXE 1.2 Liste des entreprises à contacter - Extrait

Sté TRANSPORTOU –effectif : 35–Mr Pierre PIERRON 30 Cours de Verdun Perrache 42300 ROANNE
Sté CAROUF - effectif : 21 - Mme Marie LAFFINEUR 11 Rue Saint-Eusèbe, Bâtiment A4, 69000 LYON
Banque DYN - effectif : 74 – Mme Nicole ORSI 2 Montée du Chemin Vert 42000 SAINT ETIENNE
Sté PINEAU FRERES - effectif : 58 – Mr Raymond PINEAU 5 Avenue du Plateau, Tour A, 69000 LYON
Sté ELRAIS - effectif : 80–Mr Philippe MULLER 10 Impasse Jules Ferry 69800 SAINT PRIEST
Sté BAGAJ - effectif : 5 – MrRichard DEMONET 260 Avenue Jean Monnet 69500 BRON
Sté OPTIC 7000- effectif : 65–Mme Laurence DINET 1 Rue Lessivas 42300 ROANNE
Groupe TLDR - effectif : 121–Mme AndréaMARTINI 1 Rue Romain Rolland 69500 BRON
Banque du Pays - effectif : 54 – Mr Serge MOREL 48 Rue de la Fondation D. Petit 69000 LYON
Sté GAZ ARA - effectif : 12–Mr François NONNENMACHER 9 Rue de Mirwart 42000 SAINT ETIENNE

ANNEXE 1.3 Normes d'édition de l'entreprise

Le 22/01/2020

Vous choisissez, parmi les moyens graphiques dont vous disposez, ceux qui vous semblent les mieux adaptés afin d'aider à la lisibilité (gras, soulignement, couleur, forme énumérative ...).

Si vous choisissez la couleur, la charte graphique de l'entreprise définit la couleur verte.

Chaque document doit tenir sur un format A4.

DOSSIER 2

Par ailleurs, **BODY PRESS** souhaite analyser ses ventes du mois de décembre 2019 à l'aide d'indicateurs.

Indicateurs d'analyse à obtenir

- Taux de réalisation de la clientèle réelle par rapport à la clientèle potentielle ;
- Montant du CA en fonction des différentes prestations proposées ;
- Résultat net après déduction des charges fixes et variables ;
- Part du salon BODY PRESS Lyon-Sud dans le CA global de la franchise de LYON ;
- Indicateur à déterminer dans la perspective d'une prospection commerciale.

Pierrette Fourmi vous demande d'**automatiser**, dans un tableau, ces indicateurs de gestion, de faire apparaître la prestation qui nécessite une promotion et de visualiser, dans un graphique, la répartition du chiffre d'affaires par nature de prestations et type de clients.

A partir des renseignements annexés, Pierrette Fourmi vous charge de réaliser et d'éditer pour décembre 2019 :

- Le tableau d'analyse des ventes (sans les en-têtes de lignes ni de colonnes) ;
- L'ensemble des formules (et liste des noms correspondants) avec les en-têtes de lignes et de colonnes ;
- Un graphique en barres horizontales de la répartition du CA par nature de prestations et type de clients (à générer sur une nouvelle feuille).

ANNEXE 2.1 Maquette de la feuille de calculs et des données du mois (masque d'écran)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	FRANCHISE Body'Press- LYON SUD								
2	mois	déc-19	jours ouvrés :	21	Capacité max. De clients / jour :			15	
3	Résultat des 6 salons à LYON			3 187,50					
4									
5		Nombre clients potentiels							
6		Nombre de clients réels		179					
7	Taux de réalisation (% arrondi à l'entier)								
8									
9	Prestations	Nombre de clients passage	Nombre de clients abonnés	CA			PREVOIR PROMOTION SUR		
10				clients passage	clients abonnés	Total			
11	Abonnements		56						
12	Soins Visage								
13	Regard_liftant	5	30						
14	Flash'minute	6	37						
15	Vitamine_C	12	35						
16	Patch_énergisant	9	26						
17	Collagène	2	21						
18	Chiffre d'affaires par type client								
19				Charges variables du mois					
20				Charges FIXES du mois					
21				Résultat net (CA - Total charges)					
22				Part dans le CA de LYON (% arrondi à l'entier)					

ANNEXE 2.2 Maquette des tarifs HT (masque d'écran)

	J	K	L
1	TABLE TARIFS 2019		
2	Abonnement mensuel Permet d'obtenir le tarif abonnés par prestation	9,90	
3	Prestations	Tarif Abonné	Tarif hors abonnement
4			
5	Regard_liftant	25,00	35,00
6	Flash'minute	28,00	38,00
7	Vitamine_C	45,00	59,00
8	Patch_énergisant	48,00	68,00
9	Collagène	48,00	68,00
10			
11	Charges mensuelles sur le CA		
12	Charges Variables	30%	du CA
13	Charges Fixes sur Montant pivot CA =	8 000,00	
14	CA inf. à ...	4 132,00	
15	CA au-delà de ...	5 023,00	
16			

ANNEXE 2.3 Extrait des règles de gestion

Nombre clients potentiels = Capacité max. par jour *multiplié* par Jours ouvrés du mois

Taux de réalisation = *rapport* entre clients réels et clients potentiels

Part dans le CA de LYON = CA total *divisé* par Résultat des 6 salons à Lyon

Prévoir promotion sur =

Si Total CA de la prestation *égal* à Minimum des Total CA soin visage

alors affiche le nom de la prestation

sinon ne rien afficher

Fin Si

Remarque : Valoriser le visuel (**ex. gras...**) des résultats.