



Exercice 4.02 : Access Cas Gypaète



Auteur : C. Terrier ; <mailto:webmaster@cterrier.com> ; <http://www.cterrier.com>

Utilisation : Reproduction libre pour des formateurs dans un cadre pédagogique et non commercial

Objectif : créer un tableau et un graphique

Pré requis : Savoir programmer des formules de calcul

Durée : 40 minutes

La société Gypaète SARL est une PME-PMI créée par Monsieur **Charvin Adrien**, guide de haute montagne.

Monsieur Charvin est née en 1980 à Chamonix. Il est devenu guide de haute montagne en 2002 et s'est spécialisé dans l'organisation de trekking en Asie dans les années 2000. Grand amateur de photos et de films, il a rapporté de nombreuses diapositives, photographies et montages vidéo de ses voyages et les a montré dans des conférences et expositions.

Il a publié un ouvrage de photographies sur les « **Hautes vallées du Népal** » aux éditions Glénat en 2007 et un second sur le « **Bouddhisme tibétain** » aux éditions Hachette en 2010.

Le succès rencontré par ces ouvrages, a conduit Monsieur Charvin à se consacrer exclusivement à la photographie. Il a créé la société **Gypaète SARL** en 2007. Dont les caractéristiques sont les suivantes :

- Statut** : SARL au capital de 50 000 €.
- Siège social** : 8 Place Carnot 74000 ANNECY
- SIRET** : 37395158544124
- APE/NAF** : 822N

La société a connu un essor rapide. Depuis 2013 une activité vidéo a été développée et connaît une extension rapide. Elle réalise des films d'aventure (il a collaboré à l'émission Nature) et des films publicitaires pour des stations de skis et des sociétés de matériel de sport (Salomon, Dynastar, Quicksilver, Burton etc.),

Elle emploie aujourd'hui 4 personnes à plein temps.

- ◆ **Monsieur Charvin** (PDG). Il consacre son temps à voyager pour faire des photos et des films.
- ◆ **Madame Charvin** est l'épouse de Monsieur Charvin. Elle voyage de temps en temps avec son mari mais c'est elle qui gère la société. (Elle possède une maîtrise de gestion). Elle tient la comptabilité, fait le secrétariat et gère de façon dynamique les relations commerciales.
- ◆ **Monsieur Luc Charlet** (guide de montagne) assiste Monsieur Charvin dans ses voyages.
- ◆ **Madame Régine Moser** est spécialisée dans le développement des photos, diapos et posters. Elle réalise également les montages vidéo. Elle reste en permanence à Annecy.

Aujourd'hui Monsieur et Madame Charvin sont confrontés aux situations suivantes :

- Le développement de l'activité vidéo dans le film publicitaire met en évidence les lacunes de la société dans ce domaine. Elle envisage de recruter une personne spécialisée dans la communication publicitaire. Ce recrutement pourrait permettre à la société de s'orienter également vers la création de brochures et plaquettes publicitaires. Activité qui paraît complémentaire à la réalisation de films publicitaires.
- Se lancer sur le marché de la carte postale. Mais cette activité obligerait la société à effectuer un certain nombre d'investissements :
 - acheter une machine capable de produire des cartes postales à partir d'une diapositive ou d'une photographie. (Coût : 20 000 €).
 - recruter un représentant ou recourir à un VRP multicarte chargé de vendre les cartes postales sur les lieux de ventes.
 - recruter un représentant ou recourir à un VRP multicartes chargé de vendre les cartes postales sur les lieux de ventes.



Le gypaète barbu est le plus grand vautour de la faune européenne.

Travail 1 : Base de données - Publipostage

Une exposition sur le Bhoutan est organisée par la ville de Lyon à la salle Eugène Sue, 345, route des Arcades, 69002 Lyon.

Une série de photographies de Mr Charvin a été retenue par les organisateurs. L'exposition aura lieu le 25 mai

Monsieur Charvin souhaite inviter à l'inauguration de cette exposition tous les clients de la société qui habitent le département du Rhône (N° 69).

Il vous remet un extrait du fichier clients qui contient les acheteurs de Lyon et vous demande d'informatiser le fichier puis d'envoyer une invitation personnalisée à chaque client de la région lyonnaise

Nom	Rue	CP	Ville
AZUR Edition	15, montée de Choulan	69002	Lyon
Daril Gerges	91, Rues des Amis	69000	Lyon
Edelton Luis	34, Rue Paul Morand	69002	Lyon
Fariboul Jean	14, Place Grenette	69003	Lyon
ImprimEX	20, Rue des Jacobin	69004	Lyon
Photos-Classe	54, Montée des Frêtes	73000	Chambéry
Pragette SA	58, Rue Pasteur	73000	Chambéry
QUERTIO	456, Route de Vienne	69007	Lyon
Vagnou Lisette	89, Rue St Jean	38000	Grenoble
Velove René	82, rue JP Sartre	38000	Grenoble
Rhône Presse	3,3 Rue des Cimes	74000	Annecy
Varboux Paul	1, Place Saint Jean	69002	Lyon

Travail 2 : Traitement de texte

Mme Charvin éprouve des difficultés pour prendre les commandes téléphoniques de posters. Actuellement elle utilise le document suivant :

Prise de commande
Produit commandé :
Référence :
Quantité :
Prix :
Coordonnées de l'acheteur
Date de livraison :

Les problèmes suivants apparaissent :

- La date de commande est souvent absente,
- Le classement chronologique ne permet pas de classer les commandes prises le même jour,
- Il est inadapté pour les clients,
- Si un client commande plusieurs références de posters le bon devient vite brouillon,
- Le bon ne met pas en évidence :
 - la taille du poster (Il en existe 4 : 30*40 ; 40*60 ; 50*80 ; 70*100),
 - le bon ne met pas en évidence le type de tirage (Mat ou brillant),
 - le bon ne met pas en évidence le lieu de livraison lorsqu'il est différent de l'adresse du client.

Concevoir sur un traitement de texte un nouveau document qui corrige la fiche actuel