

Polices/Caractères – Numéroté les lignes

Consignes (OOO) :

- Télécharger sur le site ci-dessous le fichier Bilan sem.(txt)
- Titre principal : échelle 300%, Tahoma 14
- Titre 2 : espacement étendu 7 pts, Tahoma 16
- 5 - Titres 3 : Arial 16, numérotés style **Titre 1**
- Titres 4 : Arial 12 avec effet contour (couleur automatique)
- Texte : surligner certains mots en jaune comme présenté dans le pdf
- Puces : Arial 12, lettre o minuscule
- 10 - Numéroté les lignes : intervalle 5 L, espac. 1 cm, reprendre au début des pages
- Montrer au formateur
- Numéroté les chapitres (titre 1) : séparateur derrière : tiret
- Montrer au formateur
- Enregistrer sous Bilan semestriel-nr-lignes.doc ou .odt

Sport Passion SA

B I L A N 1^e r s e m e s t r e 2 0 0 0

- 15 Sport Passion SA a connu un excellent premier semestre. Nous nous devons de faire au moins aussi bien pour le deuxième semestre.

1- Secteur Habillement

- 20 Un bilan étonnant, puisque nous avons enregistré **25300 €** de recettes ces six premiers mois, soit une augmentation de **11 %** par rapport à la période janvier-juin 1999.

Parallèlement, nos dépenses ont peu augmenté : **12200 €**, soit une augmentation d'à peine **3 %**.

Comment expliquer ces bons résultats ?

- 25 o Meilleure utilisation de nos budgets : réduction de la publicité-prospectus, développement de la publicité Internet, réajustement des salaires et primes.
- o Augmentation du personnel : 4 nouveaux emplois créés, renforcement du département marketing.
- 30 o Conquête de nouveaux consommateurs grâce à notre dernière ligne de vêtements Calme Azur.

Forts de ce succès, nous renforcerons encore davantage notre présence sur le Web.

- 35 Nous embaucherons à cette fin une équipe chargée de dynamiser notre site en facilitant notamment les commandes. Nous veillerons également à favoriser les internautes en leur réservant des promotions et offres spéciales dont ne pourront pas bénéficier les clients en magasin.

Polices/Caractères – Échelle- Espacements

Nous sortirons également une nouvelle ligne de vêtements de sport de luxe destinée aux troisième et quatrième âge.

5 Le projet a été confié à deux stylistes renommées. La première collection, qui allie confort et élégance, sortira en octobre. D'après nos études, elle devrait rencontrer un succès immédiat.

2- Secteur Équipement

Une progression encore plus importante que dans le secteur Habillement : augmentation de nos recettes de **16 %** par rapport au 1^{er} semestre, pour un total de **36400 €**.

10 Nos dépenses ont en revanche été sensiblement accrues : **+ 19 %**, pour un total de **19900 €**.

Comment expliquer ces résultats ?

- 15 o Engouement du public pour les Rollers et les trottinettes : explosion de la demande, des ventes en augmentation constante.
- o Réussite totale de nos campagnes publicitaires : des clients charmés, des produits attrayants, des prix incomparables.
- 20 o Ouverture d'une nouvelle unité de production : nouvelle usine de Tourango pour la fabrication de cycles Vert®.

Ces résultats nous poussent à continuer d'investir dans les nouveautés.

25 Nous consacrerons une plus grande partie de notre budget aux études marketing : nous ne devons laisser passer aucune opportunité. À nous d'être parmi les premiers à commercialiser les produits qui seront demain les meilleures ventes du marché.

Une réorganisation de l'usine de Tourango s'impose.

30 Pour devenir compétitive, cette unité de production doit se diversifier. Elle risque sinon de grever notre budget et de nous empêcher de vendre nos cycles Vert® à un prix attractif.