

Nom :	Prénom :	Groupe :
-------	----------	----------

**TP noté, Durée : 1h30, documents interdits,
objets connectés interdits.**

Consignes :

- **Le sujet devra impérativement être remis en fin de séance. La non remise du sujet engendrera une note de 0/20.**
- Envoi du travail (3 fichiers portant votre nom) par e-mail à **dominique.fourer@univ-evry.fr**.
- **1 point pour la présentation et le respect des consignes.**

Consignes : Récupérez le fichier <https://fourer.fr/dsrcn1.zip> et décompressez son contenu sur votre bureau.

1 Utilisation d'un tableur

Exercice 1 : (2 points) Ouvrez-le fichier `clients.xlsx`. Ajoutez une nouvelle feuille de calcul **ex1** dans laquelle vous créez un tableau croisé dynamique (TCD) permettant de visualiser le nombre de clients en fonction du moyen de prospection utilisé (Origine). Vous ajouterez dans la même feuille de calcul un graphique en bâtons permettant de visualiser cette information (en abscisse l'origine du client et en ordonnée le nombre correspondant de clients).

Exercice 2 : (2 points) Vous ajouterez une nouvelle feuille de calcul **ex2** dans laquelle vous ajouterez un tableau croisé dynamique (TCD) permettant de visualiser le nombre de clients prospectés ainsi que la moyenne du coût de prospection pour chaque commercial. Vous ajouterez dans la même feuille de calcul un graphique en bâtons permettant de visualiser le nombre de clients obtenus par chaque commercial.

Exercice 3 : (2 point) En utilisant la fonction `DATEDIF(date1,date2,"d")` calculez le temps écoulé (nombre de jours) depuis la date du dernier contact. Vous ajouterez une nouvelle colonne dans la feuille de calcul portant le titre "nombre de jours écoulés".

Exercice 4 : (5 points) Ajoutez 3 colonnes portant les titres S1, S2 et S3 correspondant aux valeurs ci-dessous calculée à l'aide de la fonction `SI(condition;resultat_si_vrai;resultat_si_faux)` :

- S1 : score d'origine valant 3 si "client", 0 dans les autres cas.
- S2 : score de dernier contact : 5 si le dernier contact date de plus 3 mois, 0 dans les autres cas.
- S3 : score de coût prospection : 5 si le coût dépasse 100 euros, 0 dans les autres cas.

Enfin, ajoutez une nouvelle colonne "score" correspondant à la somme des 3 critères ci-dessus.

2 Rapport professionnel

Pour alimenter le contenu attendu vous pourrez consulter le site internet suivant : <https://www.pourpasunrond.fr/fiche-synthetique-entreprise/>.

Exercice 5 : (8 points) Créez un nouveau document texte `nom_prenom.docx` dans lequel vous présenterez les données traitées à l'exercice précédent. Le Document produit fera au minimum 5 pages de contenu et comportera **une page de garde** et **une table des matières**. Vous prendrez soin de numérotter chaque page.

Le document réalisé respectera le plan ci-dessous et portera sur une société fictive dont vous serez le gérant :

1. Introduction (section libre introductive)
2. Présentation synthétique de l'entreprise (identité, histoire, activité, organigramme)
3. Bilan de prospection reposant sur l'analyse sur Tableur
4. Perspectives et présentation des futures actions commerciales