BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

Assistant de gestion de PME-PMI

À RÉFÉRENTIEL COMMUN EUROPÉEN

ORGANISATION ET GESTION DE LA PME

SESSION 2017

Coefficient : 7
Durée : 4 heures

MATÉRIEL(S) AUTORISÉ(S) :

- Calculatrice de poche à fonctionnement autonome, sans imprimante et sans dispositif de communication externe (Circulaire N°66 186 du 16/11/1999)

- Aucun document autorisé

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet comporte 17 pages numérotées de 1 à 17.

AVERTISSEMENT : Dans le souci du respect de la propriété intellectuelle et du droit d'auteur, les extraits d'articles de presse, spécialisés ou non, sont reproduits en leur état originel. Ils sont donc susceptibles de comporter des mots ou expressions de style oral ou professionnel.

Cette étude part de données réelles qui ont été aménagées pour assurer la cohérence du contexte avec les travaux.

CLEAN 18

COMPOSITION DU CAS

Présentation du cas

- Dossier 1 : **Étude de faisabilité financière d'un projet à moyen terme (40 points)**
- Dossier 2 : **Recrutement d'un responsable logistique (50 points)**
- Dossier 3 : **Bilan des actions de communication institutionnelle (50 points)**

Annexes

- **Dossier 1 : Étude de faisabilité financière d'un projet à moyen terme**

Annexe 1	Entretien avec Philippe JACQUELIN	Page 9
Annexe 2	Devis de la machine SOFT CLEAN	Page 10
Annexe 3	Devis du poids lourd porte-outils	Page 11
Annexe 4	Simulation du tableau d'amortissement d'un éventuel emprunt de 80 000€	Page 11

- **Dossier 2 : Recrutement d'un responsable logistique**

Annexe 5	Fiche de poste	Page 12
Annexe 6	Deux exemples de CV reçus	Pages 13 et 14

- **Dossier 3 : Bilan des actions de communication institutionnelle**

Annexe 7	Mémo de Philippe JACQUELIN concernant l'organisation des journées démonstration	Page 15
Annexe 8	Actions de communication menées par CLEAN 18	Pages 15 à 17

CLEAN 18

CLEAN 18, le spécialiste de l'entretien des sols sportifs en France
Zone artisanale Pipact - 18000 Bourges

PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

Activité

Basée dans le Centre de la France et créée en 1994, la SARL CLEAN 18 (capital de 100 000€ détenu par 5 associés), intervient sur le marché du nettoyage, de la maintenance, de la réparation et du traçage des sols sportifs.

En 1996, CLEAN 18 acquiert la première machine SOFT CLEAN pour l'entretien des pistes d'athlétisme.

En 2005, elle investit dans une seconde machine SOFT CLEAN. Les solutions, les machines et procédés qu'elle propose sont particulièrement adaptés à différents types de sols sportifs (résine souple, gazon synthétique, béton poreux, enrobé). L'expérience et les compétences des techniciens permettent d'établir un diagnostic des besoins et d'apporter une réponse adaptée.

En 2000, elle développe ses activités en Belgique, puis en 2008 au Luxembourg.

En 2009, les co-gérants décident de diversifier leur activité par la commercialisation de machines SMG[1] (distribution exclusive sur la France), d'outils et d'accessoires.

En 2012, son effectif atteint 18 salariés, alors qu'il était de 10 en 2004.

En 2016, ses équipes ont assuré le nettoyage de plus de 500 000 m² de pistes d'athlétisme, le nettoyage et la maintenance de plus de 800 000 m² de gazon synthétique, le nettoyage en profondeur de 125 courts de tennis et le retraçage de 10 à 20 pistes d'athlétisme. Parallèlement, elle développe également la vente de machines, outils et accessoires.

PRESTATIONS DE SERVICES
Entretien, nettoyage, traçage
et rénovation des sols sportifs.

- Pistes d'athlétisme
- Gazon synthétique tous sports
- Courts de tennis
- Vélodromes

VENTE DE MACHINES,
OUTILS ET ACCESSOIRES
Pour la construction et l'entretien de sols sportifs

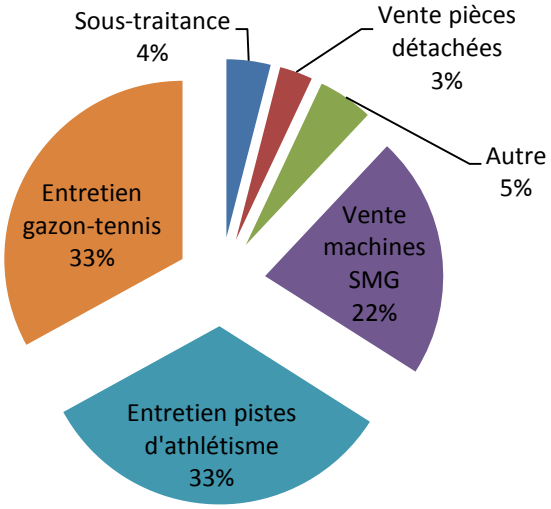
- Machines et outils pour piste d'athlétisme
- Machines et outils gazon synthétique
- Gazon synthétique
- Produits anti-mousse

[1] *SMG : Entreprise allemande qui développe et fabrique des machines pour l'installation et l'entretien de surfaces synthétiques et des terrains de sport en gazon artificiel.*

Activité commerciale

Le chiffre d'affaires annuel de CLEAN 18 pour l'année 2016 s'élève à 1,7 million d'euros. Les prestations sur sols sportifs représentent 75 % du chiffre d'affaires.

Répartition du chiffre d'affaires en %



La clientèle

- L'activité entretien des sols sportifs est réalisée par réponse à des appels d'offres auprès des collectivités territoriales. CLEAN 18 répond à environ une soixantaine d'appels d'offres par an mais elle vend également ses prestations dans le cadre de marchés publics non soumis à publication (marchés inférieurs au seuil de 25 000 € HT). Les collectivités territoriales représentent 99 % du chiffre d'affaires. Le reste est réalisé auprès de particuliers.
- L'activité vente de machines se répartit entre les collectivités territoriales à hauteur de 80 % et les entreprises privées à hauteur de 20 %.

Quelques références

L'entreprise CLEAN 18 peut faire référence à des clients particulièrement connus parmi lesquels figurent le Stade de France, l'association sportive Nancy Lorraine, le centre national du Rugby de Marcoussis, Lille stadium Nord, Stade Français Hockey, l'école Polytechnique, de très nombreuses communes, et également des universités, des bases militaires et navales.

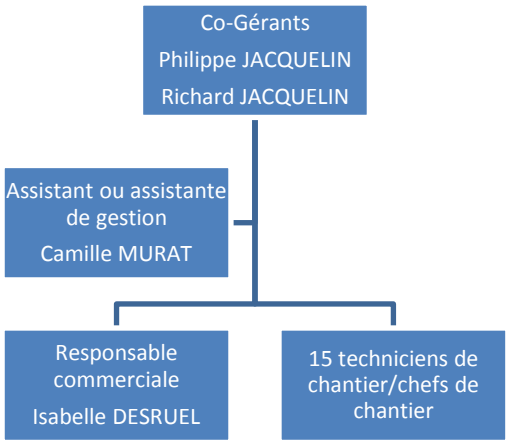
La concurrence

Pour certaines prestations, CLEAN 18 évolue en France dans un environnement peu concurrentiel. En effet, jusqu'en 2012, pour l'activité de nettoyage de pistes et des terrains de hockey, CLEAN 18 était en situation de monopole. Le nouvel entrant apparu sur le marché en 2012, a capté une partie de sa clientèle. Mais très rapidement par sa maîtrise technique CLEAN

18 a récupéré 95 % de la clientèle perdue.

Par ailleurs, elle est en position de monopole pour les prestations des vélodromes. En revanche, pour les prestations des terrains de tennis et de football, la concurrence est plus vive car des entreprises d'entretien et d'espaces verts réalisent également ce type de service.

Organigramme



L'avantage concurrentiel de CLEAN 18 repose d'une part, sur un rôle de conseil auprès des collectivités et d'autre part, sur les solutions techniques spécifiques qu'elle apporte à chaque situation.

Sa réputation s'est également forgée grâce à sa réactivité. Hors appels d'offres (pour les achats et prestations d'un montant inférieur à 25 000 € HT), les demandes des clients sont traitées dans les deux jours.

L'attention particulière portée à chaque client est renforcée par la mise en place d'une Gestion de la Relation Client (GRC). Ce choix contribue à la personnalisation et à un suivi de la relation avec la clientèle.

Le marché de l'entretien de sols sportifs est porteur. L'activité d'entretien des pistes d'athlétisme connaît une demande croissante à laquelle CLEAN 18 ne peut pas faire face aujourd'hui.

Compte tenu de ce potentiel commercial, et forts de leur notoriété, Philippe et Richard JACQUELIN souhaitent accroître leur capacité de production en acquérant une 3ème machine "SOFT CLEAN" auprès du fournisseur MECASPE.

Cette acquisition aura des incidences sur l'organisation et la planification des chantiers et conduit à la création d'un nouvel emploi de responsable logistique.

Par ailleurs, les dirigeants ont fortement développé les actions de communication de CLEAN 18 depuis sa création pour assurer sa visibilité sur la plupart des métiers des sols sportifs.

Votre mission

Vous êtes Camille MURAT, assistant ou assistante de gestion, et êtes chargé.e de traiter différents dossiers :

Dossier 1 : Étude de faisabilité financière d'un projet à moyen terme (40 points)

Dossier 2 : Recrutement d'un responsable logistique (50 points)

Dossier 3 : Bilan des actions de communication institutionnelle (50 points)

Recommandations importantes

Chaque dossier peut être traité d'une manière indépendante. Cependant, la candidate ou le candidat ne doit pas négliger l'ordre dans lequel les dossiers sont présentés. Le respect de cet ordre permet de mieux s'imprégner du sujet. La candidate ou le candidat devra en outre faire preuve de discernement afin de repérer dans les documents annexés l'essentiel de l'accessoire.

Enfin, il est rappelé aux candidats qu'ils ne doivent en aucun faire figurer ou apparaître leur nom dans la copie, mais celui de l'assistant.e de gestion, Camille MURAT.

Les différentes tâches qui sont confiées aux candidats apparaissent en caractères gras et en italique dans chaque dossier, dans la forme ici retenue pour ce paragraphe.

DOSSIER 1 : Étude de faisabilité financière d'un projet à moyen terme
Annexes 1 à 4

CLEAN 18 est actuellement en bonne santé financière. L'entreprise, connait un développement commercial soutenu depuis des années et a réussi à conserver un équilibre financier sain. Son endettement relativement faible représente actuellement en valeur 11 % de ses capitaux propres et sa trésorerie est positive.

Les deux co-gérants, conscients à la fois des opportunités qu'offre le marché du nettoyage de sols sportifs mais également des avantages concurrentiels de SOFT CLEAN, ont un projet d'investissement important. En effet, ils souhaitent acquérir une troisième machine de nettoyage pour les pistes d'athlétisme ainsi qu'un poids lourd permettant de tracter cette machine.

Compte tenu de son montant, le projet d'investissement est très important.

Sa rentabilité a déjà été étudiée et vérifiée. La décision d'investir est d'ores et déjà prise, il s'agit maintenant de vérifier que la trésorerie de l'entreprise ne sera pas déséquilibrée sur le moyen terme par la solution de financement envisagée et par la croissance attendue de l'activité et d'envisager d'autres solutions de financement.

Il vous est demandé de :

1.1. Conseiller Philippe JACQUELIN sur la solution de financement du projet.

DOSSIER 2 : Recrutement d'un responsable logistique
Annexes 5 et 6

La croissance de l'activité nécessite la création d'un nouvel emploi en contrat à durée indéterminée pour coordonner les activités des différents chantiers.

Ce salarié, "Responsable Logistique", doit démontrer au moins 3 ans d'expérience. L'exercice de son activité nécessite de nombreux déplacements. Sa rémunération sera de 33 000 € brut par an.

Le candidat devra intégrer le poste très rapidement. Les candidatures devront parvenir sur la boîte aux lettres électronique : contactrh@clean18.com.

L'ensemble des missions et compétences est explicité dans la fiche de poste.

Il vous est demandé de :

2.1. Rédiger l'annonce de recrutement devant paraître sur des sites d'emploi.

La direction a reçu une vingtaine de candidatures. Elle vous demande de préparer la pré-sélection de ces dernières pour les entretiens de recrutement.

Il vous est demandé de :

2.2. Construire un outil de pré-sélection des candidatures et de le tester avec deux des CV reçus.

DOSSIER 3 : Bilan des actions de communication institutionnelle
Annexes 7 et 8

Compte tenu de la composition de sa clientèle, la direction de CLEAN 18 a orienté sa communication vers les collectivités territoriales.

En effet, les responsables de ces collectivités ne connaissent pas nécessairement l'existence d'entreprises spécialisées dans le nettoyage en profondeur et l'entretien des pistes d'athlétisme, courts de tennis, terrains de football, terrains de hockey et vélodromes et plus particulièrement les techniques développées par CLEAN 18. Cette communication vise à montrer la présence de CLEAN 18 sur la plupart des métiers des sols sportifs.

Parmi vos missions de communication, vous êtes en charge de l'actualisation du mur Facebook de l'entreprise. Dans ce cadre, vous annoncerez la présence de CLEAN 18 aux nouvelles journées de démonstrations techniques sur l'entretien des pistes d'athlétisme et notamment celle de la ville d'Auxerre.

Par ailleurs, les actions de communication mises en œuvre par CLEAN 18 sont diverses et les supports variés. Elles se sont multipliées ces dernières années. Un bilan a déjà été fait pour les actions de communication commerciale. Philippe JACQUELIN aimerait maintenant faire le point uniquement sur les actions de communication institutionnelle et notamment vérifier si elles sont toujours en cohérence avec :

- les activités de l'entreprise,
- sa clientèle « collectivités territoriales ».

Il vous est demandé de :

3.1. Rédiger le message à publier sur le mur de la page Facebook de l'entreprise.

3.2. Établir un bilan des actions de communication institutionnelle en intégrant à la fois des indicateurs quantitatifs et qualitatifs de mesure de la performance.

ANNEXE 1 : Entretien avec Philippe JACQUELIN

***Vous, Camille MURAT* :** *Pouvez-vous m'en dire plus sur votre projet d'investissement ?*

P. JACQUELIN : Il s'agit de l'achat d'une machine capable de nettoyer en profondeur les pistes d'athlétisme. Cette machine, ultramoderne, permet d'enlever les mousses, les moisissures et les salissures incrustées dans les couches profondes de la piste, sans aucun risque de dégradation tout en maintenant les caractéristiques de glisse, d'absorption des chocs, de restitution d'énergie et d'élasticité, de drainage des eaux de pluie, etc. Nous devons également acquérir en plus un camion poids lourd qui permettra de transporter la machine sur nos différents lieux d'intervention. Ces deux acquisitions sont indissociables l'une de l'autre.

Vous : *Ce projet est-il rentable ?*

P. JACQUELIN : Oui, nous savons d'ores et déjà que l'entreprise pourra augmenter significativement sa capacité d'intervention. Nous avons réalisé des projections d'activité qui nous paraissent réalistes. Compte tenu du niveau de nos charges, nous sommes convaincus de l'intérêt d'un tel investissement que nous envisageons de réaliser le 1er juillet de cette année.

***Vous* :** *En quoi puis-je donc vous aider ?*

P. JACQUELIN : Je m'interroge au sujet des modalités de financement de notre projet.

Je me disais que l'entreprise pourrait acheter la machine et le camion avec les fonds dont elle dispose. Si ce n'est pas suffisant, nous pourrions emprunter.

Je n'ai pas encore fait de calculs sur les montants à solliciter auprès de la banque mais je souhaiterais avoir une simulation sur une base d'un emprunt à hauteur de 80 000 € sur 5 ans. Je sais qu'actuellement nous pourrions très certainement obtenir une proposition d'emprunt de notre banque avec un taux d'intérêt de 2,70 % environ avec une annuité constante de 17 319 € versée en fin de période. Si je valide votre proposition de financement, je prendrais ensuite contact avec la banque.

***Vous* :** *Avez-vous des contraintes particulières ?*

P. JACQUELIN : Vous savez que je suis très attaché à la bonne santé financière de notre entreprise. Je ne suis pas certain que le financement que j'ai imaginé nous permette de garder une trésorerie équilibrée et positive. Je ne veux absolument pas mettre notre entreprise en difficulté.

Que pensez-vous de ma solution de financement ? Quelles autres solutions pourrions-nous envisager ? J'attends de votre part des propositions argumentées, concrètes et chiffrées.

***Vous* :** *Avez-vous des éléments à me communiquer ?*

P. JACQUELIN : Ce qui m'intéresse, c'est une vision sur les 5 ans à venir. Nous clôturons nos comptes le 30 juin. Pour votre étude, vous pouvez retenir comme année 1 la période courant entre le 1er juillet 2017 et le 30 juin 2018, comme année 2 la période courant entre le 1er juillet 2018 et le 30 juin 2019 et ainsi de suite. Vous arrondirez vos calculs à l'euro près.

Je prévois que le solde de la trésorerie sera d'environ 57 000 € le 30 juin 2017.

Je peux également vous donner les différents tarifs que j'ai reçus pour la machine et le camion.

Vous pouvez également compter sur une capacité d'autofinancement annuelle correspondant aux ressources que notre entreprise génère uniquement par son activité. Elle se calcule par la différence entre les produits encaissables et les charges décaissables. En prenant en compte la totalité de l'activité, nous pouvons l'évaluer à 60 000 € par an.

Avec l'accroissement de l'activité générée par nos investissements, vous aurez également à prendre en compte l'augmentation du besoin en fonds de roulement de l'entreprise, BFR. Je vous rappelle que le BFR représente les besoins de financement à court terme créés par les décalages des flux de trésorerie de notre activité opérationnelle. On peut estimer que ce BFR augmentera de 10 000 € par an tous les ans.

***Vous* :** *Je vous remercie pour ces informations.*

ANNEXE 2 : Devis de la machine SOFT CLEAN

MECASPE
ZI des tords
52000 CHAUMONT

Le 05/05/2017

CLEAN 18
ZA. PIPACT
18000 BOURGES

DEVIS N° 9

Désignation	**Quantité**	**MONTANT**
Machine SOFT CLEAN, tracteur type Holder comprenant les cuves, le groupe pompe haute pression et la rampe de nettoyage 	1	151 200,00
TOTAL HT		**151 200,00**
TVA 20 %		**30 240,00**
TOTAL TTC		**181 440,00**

Veuillez nous retourner un exemplaire daté et signé avec la mention « Bon pour accord »

ANNEXE 3 : Devis du poids lourd porte-outils

ARMEMIE

Vente, réparation et location de matériels professionnels
espaces verts et agricoles
www. Armemie.com
18 ZA de Vitreux
41000 BLOIS
Tél : 02 54 90 91 Fax : 02 54 90 93
contact@armemie.fr

Devis N° FA24904
Date : 20/04/2017

SARL CLEAN 18
Z.A Pipact
18000 BOURGES

Description	Qté	PU HT	Montant HT
Poids lourd porte-outils N° série 204001389 moteur n°11490503 cabine n°129046	1	65 900,00	65 900,00
Crochet attelage arrière	1	3 990,00	3 990,00

Total HT	69 890,00€
Total TVA à 20 %	13 978,00€
Total TTC	83 868,00€
Acompte	0,00€
Net à payer	83 868,00 €
Solde dû	**83 868,00 €**

Mode de règlement : chèque 30 jours fin de mois

SARL ARMEMIE- Siret 47290803500015- APE : 4661Z - Capital 175 000 €

ANNEXE 4 : Simulation du tableau d'amortissement d'un éventuel emprunt de 80 000€

Durée totale : 60 mois ; Nominal : 80 000 € ; Taux retenu pour la simulation : 2,7 %

Années	Capital Début	Annuités	Intérêts	Amortissement de l'emprunt	Capital dû Fin
Année 1	80 000,00	17 319,00	2 160,00	15 159,00	64 841,00
Année 2	64 841,00	17 319,00	1 751,00	15 568,00	49 273,00
Année 3	49 273,00	17 319,00	1 330,00	15 989,00	33 284,00
Année 4	33 284,00	17 319,00	899,00	16 420,00	16 864,00
Année 5	16 864,00	17 319,00	455,00	16 864,00	0,00

ANNEXE 5 : Fiche de poste

FICHE DE POSTE

Emploi

- Responsable logistique

Organisation de la chaîne logistique

- Organise la logistique dans les approvisionnements
- Organise la logistique dans la gestion des stocks
- Organise les expéditions
- Gère les moyens de transport
- Veille aux conditions de sécurité des transferts

Organisation de la chaîne de production

- Planifie les chantiers
- Recherche de façon constante l'optimisation de la gestion des coûts : maîtrise des coûts de transport, d'hébergements des équipes
- Analyse les données retour chantiers
- Coordonne les activités des techniciens en liaison avec la responsable commerciale et la direction

Participation à la chaîne commerciale

- Organise les démonstrations de machines avec les clients ou prospects en appui du responsable commercial
- Assure le suivi client à la suite des démonstrations

Diplôme

- Bac + 2 minimum formation logistique

Compétences associées

- Maîtrise la suite office bureautique (Word / Excel / Power Point / Outlook) et un logiciel de navigation
- Communique aisément avec des interlocuteurs de niveaux, fonctions, personnalités ou cultures différentes
- Fait preuve d'organisation, de méthode et de rigueur
- Anime et mobilise les équipes
- Fixe des objectifs et évalue les résultats
- Organise des réunions de travail
- Rédige les comptes rendus

Aire relationnelle

Dépend directement des 2 co-gérants et supervise les 15 techniciens et chefs de chantier.

ANNEXE 6 : Deux exemples de CV reçus

BELHAM
Amine
58 rue de Caudry
18100 VIERZON
31 ans
Marié - 1 enfant
Tel : 06.68.77.xx.xx
abelham@gmail.com

RESPONSABLE LOGISTIQUE

10 ans d'expérience
Logistique et Transport

- ➔ Supervision site d'exploitation
- ➔ Management du personnel
- ➔ Création, suivi et animation d'indicateurs de performance
- ➔ Gestion et planification des flux amont/aval
- ➔ Etablissement du budget annuel

Expérience professionnelle

Depuis Novembre 2013

RESPONSABLE D'EXPLOITATION / COMMERCIAL

Missions

Groupe KEOLIS – Site d'Orléans (45) –Transport de voyageurs interurbain et tourisme.
- Pilotage de l'exploitation du site d'Orléans
- Mise en place et suivi des tableaux de bord d'exploitation
- Élaboration des études et réponses aux appels d'offres

Avril 2009-Juillet 2013

Adjoint du RESPONSABLE D'EXPLOITATION LOGISTIQUE

Société

Logidis Comptoirs Modernes – Groupe Carrefour
Vendin le Vieil (62) – Logistique alimentaire sec

Missions

Exploitation sur un Site de 3000 m²,
Livraison : supermarchés & magasins de proximité sur la région Nord-Pas-de-Calais

Juin 2006 -mars 2009

MAGASINIER – RESPONSABLE DE DEPOT

Société

PCEB (Limoux - 11) (Négoce de produits phytosanitaires)

Mission

Chargé de la logistique interne et de la vente auprès des clients

Formation

Diplômes

2006 : Diplôme Universitaire de Gestion Logistique et Transport (Bac+2 en alternance)
Institut Supérieur de l'Entreprise de Montpellier – Promotrans

Informatique

Pack Office, Lotus Note, WMS (INFOLOG, Convergence, Agrostar, Alice)

Langue

Anglais : niveau professionnel
Espagnol : niveau scolaire

Centres d'intérêt

Loisirs

Tennis
Culture : cinéma, lecture (Historia, Sciences & Vie…), visites historiques, cuisine

ANNEXE 6 (suite et fin) : Deux exemples de CV reçus

Marta IGLESIA
327 Impasse des cyprès
34740 VENDARGUES
06 20 60 XX XX
marta_iglesia@hotmail.com
Née le 02/08/1993
Permis B

RESPONSABLE LOGISTIQUE

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE
Décembre 2014 – mars 2017 Adjointe du RESPONSABLE PLANIFICATION / LOGISTIQUE - AUXEL Vendargues
- *Responsable des réceptions / stocks / expéditions et de la production*
- *Responsable des Flux physiques et informatiques*

COMPÉTENCES
LOGISTIQUE
Supervision de la planification des sites
Organisation de l'activité des équipes logistiques
Supervision de la gestion administrative du personnel

PLANIFICATION
Analyse de la demande client
Planification des objectifs de production
Suivi de l'activité au jour le jour et mesure des écarts

PRODUCTION
Suivi de la productivité et mise en place des indicateurs de production
Rationalisation des moyens de production (équipes de travail, matériel, implantation de systèmes d'information, etc.)

FORMATION
2014 ***BTS Transport et Prestations Logistiques*** *Montpellier (34)*
2012 ***Baccalauréat technologique*** *Amiens (80)*

CENTRES D'INTERET
Sports nautiques, Football, Cinéphile

ANNEXE 7 : Mémo de Philippe JACQUELIN concernant l'organisation des « journées démonstration »

Réalisation d'une tournée en France dans 10 villes sur différents stades avec pistes d'athlétisme.

Objectif de ces journées : démontrer les capacités de la nouvelle machine en invitant des responsables de services sport de collectivités territoriales

1ère ville : Auxerre, stade auxerrois, 27 rue de Preuilly, jeudi 15 juin 2017 à 10 h.

Partenariat avec :

- Club d'athlétisme d'Auxerre, l'A.J. Auxerre Marathon Athlétisme
- Ligue d'Athlétisme de Bourgogne
- Fabricant de machines de nettoyage de sols sportifs SMG
- Magazine « Terrains de sports »

Coût : 800 € HT par journée

ANNEXE 8 : Actions de communication menées par CLEAN 18

1. Publication sur le mur de la page Facebook (actualités liées aux prestations réalisées, liées à des événements sportifs) de CLEAN 18

CLEAN 18 a ajouté 6 nouvelles photos.
6 août - 46 personnes aiment ça

Nous avons nettoyé la piste d'athlétisme de Monaco avant le meeting Herculis début Juillet et donc avant le record du monde sur 1 500 m de l'Éthiopienne Genzebe Dibaba. Nous partageons aujourd'hui les photos de notre intervention !

2. Plaquette commerciale

La plaquette commerciale présente les prestations et les produits vendus de l'entreprise, et est essentiellement diffusée lors des réponses aux appels d'offres pour que le pouvoir adjudicateur ait une vision d'ensemble lors de la commission de consultation des offres.

Elles sont également distribuées par les commerciaux lors des visites clientèle, ou encore aux différents contacts lors des salons.

Coût : création/mise en page/impression confiées à une agence de communication
980 € HT pour 500 exemplaires

3. Participation au salon annuel des maires et des collectivités locales du 17 au 19 novembre

Le Salon des Maires est l'événement annuel incontournable du secteur des Collectivités Locales qui réunit tous les grands acteurs de la commande publique pour débattre, partager les expériences, faire évoluer et mutualiser les pratiques pour mieux acheter et investir.

57 720 visiteurs en 2015. 67 % de visiteurs du secteur public (dont 78,18 % de communes) et 33 % de visiteurs privés.

LES OBJECTIFS DE VISITE

- S'informer en général ou en vue d'un ou plusieurs projets
- Rechercher de nouveaux produits ou services
- Assister à une conférence
- Faire de la veille technologique
- Retrouver des homologues

Source : http://www.salondesmaires.com/

Coût total de participation au salon : 4 000 € HT

4. Extrait de la page d'accueil du site Web de CLEAN 18

Coût annuel de mise à jour et de maintenance : 300 € HT

5. Soutien de sportifs

CLEAN 18 parraine l'équipe féminine du Tango Bourges Basket qui évolue en Ligue Féminine de Basket (plus haut niveau professionnel français). Les partenaires institutionnels sont :

Montant total : 600 € HT par an

ANNEXE 8 (suite et fin) : Actions de communication menées par CLEAN 18

6. Vidéos sur Youtube

Une trentaine de vidéos déposées sur Youtube présentent les prestations proposées ou les machines vendues. Elles sont également sur le site *web*.

➢ Exemple de trois vidéos

Prestation proposée ou machine vendue	**Rénovation d'un terrain en gazon synthétique avec SMG** Durée : 0:52 *« Machine SportChamp et son accessoire RénoMatic qui permet le dessablage profond des terrains ».*	**Nettoyage de piste d'athlétisme** Durée : 1:54 *« Système de nettoyage pour les pistes d'athlétisme. Nos équipes, interviennent dans ... »*	**Présentation de la machine TurfSoft** Durée : 2:24 *« STOP aux morceaux de verre, mégots de cigarettes, capsules, papiers et déchets en tout genre, la TurfSoft est spécialement … »*
Dernière activité Nombre de vues	il y a 4 semaines 73 vues	il y a 8 mois 217 vues	il y a 1 an 201 vues

7. Prospection clientèle

Exemple d'e-publipostage

LES EQUIPES CLEAN 18
sont à votre écoute pour vous aider dans la préparation de vos budgets 2017.

Notre équipe commerciale se tient à votre disposition pour évaluer avec vous vos besoins 2017 concernant vos installations sportives : visite de vos sites, conseils techniques, devis rapides.

Contactez-nous !

CLEAN 18 mène des opérations de prospection via e-publipostage 3 à 5 fois par mois.

Les cibles varient en fonction de l'activité de l'entreprise :

- pour les prestations d'entretien et de nettoyage : les collectivités territoriales (mairies, conseils départementaux, conseils régionaux)
- pour la vente de machines et accessoires : les mairies
- pour la vente d'outils : les professionnels d'espaces verts

L'envoi concerne 1 000 collectivités territoriales.

La réalisation et l'envoi de ces e-publipostage demandent 3 heures de travail de l'assistant de gestion, soit environ 70 € par opération.