

	Situation 08 – Entraînement Word Gestion des références automatiques (table des matières, renvoi, note de bas de page...)	
Durée : 20'		

Contexte	Vous êtes assistant(e) de gestion dans la PME Altitech, spécialisée dans la conception d'équipements techniques pour les sports de montagne. Le directeur vous demande de préparer un rapport d'analyse commerciale destiné à des partenaires. Ce document doit être structuré et automatisé afin de pouvoir être mis à jour facilement. Vous devez donc utiliser les fonctionnalités avancées de Word liées aux références automatiques.
Objectifs	Produire un document structuré et automatisé

Parties du document :

1. *Présentation de l'entreprise*
 - 1.1 *Historique*
 - 1.2 *Positionnement sur le marché*
2. *Analyse commerciale*
 - 2.1 *Évolution des ventes*
 - 2.2 *Analyse des clients*
3. *Perspectives de développement*

Travail demandé

1. Copier-coller le texte source dans un nouveau document Word.
2. Appliquez les styles Word suivants :
 - **Titre 1** pour les grandes parties ;
 - **Titre 2** pour les sous-parties ;
 - **Titre** pour le titre principal du document.
 - **Texte** : Normal en corps de 11
3. Insérez une table des matières automatique au début du document puis son exactitude.
4. Testez la mise à jour automatique de la table des matières.
5. Sélectionnez l'image représentant l'évolution des ventes, la centrer et insérez la légende suivante sous l'image :
Figure 1 : Évolution des ventes 2023-2025
6. Ajoutez la note de bas de page suivante : **Le marché du matériel de montagne connaît une croissance importante depuis plusieurs années (Source : Observatoire européen des sports outdoor, rapport 2025).**
7. Insérez un **renvoi automatique** dans la conclusion, vers la section : **2.1 Évolution des ventes** sur la phrase : **Les résultats commerciaux présentés dans la section correspondante montrent une progression significative.**

Texte source

Rapport d'analyse commerciale – Altitech

Ce document présente une analyse synthétique de l'évolution commerciale de l'entreprise Altitech. Il sera complété et structuré à l'aide des fonctionnalités avancées de Word (styles, table des matières, légendes, renvois et notes de bas de page).

1. Présentation de l'entreprise

1.1 Historique

Altitech est une PME spécialisée dans la conception d'équipements techniques pour les sports de montagne. L'entreprise s'est progressivement imposée sur le marché européen grâce à l'innovation de ses produits.

1.2 Positionnement sur le marché

Altitech se positionne sur un segment haut de gamme destiné aux professionnels de la montagne et aux pratiquants expérimentés.

2. Analyse commerciale

2.1 Évolution des ventes

Les ventes de matériel technique ont fortement progressé au cours des trois dernières années. Le graphique ci-dessous présente cette évolution.



2.2 Analyse des clients

La clientèle est principalement composée de magasins spécialisés dans les sports de montagne et de distributeurs européens.

3. Perspectives de développement

L'entreprise envisage d'étendre sa présence sur de nouveaux marchés internationaux, notamment en Amérique du Nord et en Asie.

Conclusion

Les résultats commerciaux présentés dans la section correspondante montrent une progression significative qui confirme la pertinence de la stratégie de développement de l'entreprise.