

CALCULATRICE INTERDITE

La technologie et les services liés à l'Internet évoluant très rapidement, la Compagnie IBM, forte de sa notoriété, et après une campagne télévisuelle importante, a peu à peu synthétisé sa communication dans les supports de Presse Magazine.

Afin de démontrer l'étendue de ses compétences, IBM utilise, en référence : la diversité de sa clientèle.

Ainsi, vous trouverez : une annonce parue fin 1999 dans Capital, en recto-verso (le verso n'est fourni qu'à titre indicatif),
une annonce, simple page, parue en juin 2000 dans Géo Magazine.

- 1) Vous mettrez en relation ces 2 annonces au travers de l'analyse de leur organisation spatiale et plastique, de leurs éléments rhétoriques et sémantiques. (Le verso de l'annonce « Explorateur » n'est pas en prendre en compte).
- 2) Vous déduirez de votre analyse, les principales caractéristiques de la stratégie de communication mise en œuvre :
 - le positionnement image,
 - les cibles visées
 - les promesses et les justifications,
 - les figures de rhétoriques utilisées,
 - l'axe de communication recouvrant les différents thèmes développés.

Vous veillerez à la clarté de votre propos. L'utilisation de schémas, de dessins, de tableaux est autorisée, en complément de votre rédaction.

2 documents fournis, dont un recto-verso

Critères d'évaluation :

- Qualités de l'analyse rhétorique, sémiologique et plastique.
- Finesse de la démarche déductive et pertinence de l'approche critique.
- Justesse du vocabulaire technique employé.
- Clarté de la rédaction et organisation des idées.

BTS EXPRESSION VISUELLE		
Session 2001	Durée : 3 heures	Coefficient 3
Code : EVE4TEC com.	Technologie de la communication	Page 1/4

@explorateur

CD and Co est un business IBM





Secteur : Distribution

Entreprise : CD and Co

Partenaire : Préférences

Outils : Netfinity 5000, AS/400, DB2®

Solution : Net.Commerce

- 1 **CD and Co, spécialiste de la vente à distance de CD-Rom et d'accessoires informatiques, prévoit de réaliser jusqu'à 30% de son chiffre d'affaires sur le Web.**
- 2 **Un catalogue complet est proposé en ligne : toutes les informations sont disponibles en temps réel. En quelques clics, le client fait son choix et passe commande.**
- 3 **L'ensemble des flux d'informations - commandes, règlements, bases de données produits, fichier clientèle - est géré par le logiciel Net.Commerce d'IBM.**
- 4 **Le système de paiement sécurisé fiabilise les transactions avec les consommateurs du monde entier. CD and Co peut développer son activité en Europe, aux Etats-Unis et au Canada.**
- 5 **L'analyse des commandes et des questionnaires proposés aux clients permet d'élaborer des offres et des services personnalisés.**

Acheter, vendre, commander, payer. A première vue, Internet apparaît simplement comme un nouveau canal de vente. Et pourtant, grâce au e-business, de plus en plus d'entreprises découvrent qu'une vitrine sur le Web peut se révéler un véritable moteur de transformation et de croissance. Sur Internet, tout est plus direct, plus rapide, plus précis. L'e-business, c'est une nouvelle façon de communiquer. Et les entreprises comme CD and Co en découvrent chaque jour les potentialités.

Ce spécialiste de la vente à distance de CD-Rom et d'accessoires pour ordinateurs a participé en 1997 à l'expérience SurfandBuy, la galerie marchande sur le Web créée par IBM. Au moment de développer une solution qui vienne compléter l'impact de ses supports traditionnels de vente, le choix de la société s'est porté tout naturellement sur Préférences, un Partenaire Commercial d'IBM.

Le partenariat Préférences-IBM a donné naissance à une solution personnalisée dont les résultats ont dépassé les estimations les plus optimistes. Aujourd'hui, CD and Co dispose d'un catalogue en ligne, avec mise

à jour en temps réel, cinq fois plus riche que son catalogue sur papier. Tous les paiements sont sécurisés. De plus, la société peut collecter et analyser les données provenant du site pour élaborer des actions de promotion particulièrement ciblées.

"Le Net nous pousse à faire évoluer notre base de données. Sur ce nouveau média, il est possible de faire un mailing pour 200 personnes, ce qui n'est pas possible avec un support papier..." - affirme Marc Bruzeau, PDG de CD and Co - "Pour un homme de marketing direct, Internet offre une dimension d'interactivité en temps réel qui est formidable !" Quel que soit votre type d'activité, venez découvrir comment l'e-business peut développer vos affaires. Consultez le site www.ibm.com/e-business/fr/preferences

e-business



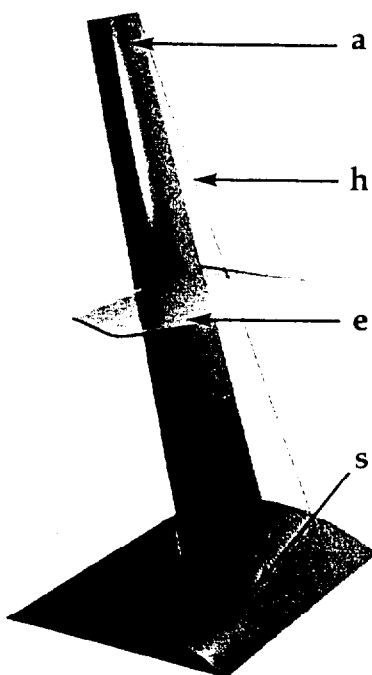
Aujourd'hui, grâce à la technologie e-business d'IBM, Jean-Paul Gaultier vend ses créations dans le monde entier à partir d'une unique boutique virtuelle. A la Galerie Gaultier, on peut passer des commandes, payer en ligne en toute sécurité ou tout simplement faire du lèche-vitrines. Et avec la technologie de bases de données d'IBM, la vente devient intelligente, avec des offres sur mesure qui ciblent les besoins de la clientèle. Vous souhaitez vous aussi créer une solution "cousue main" pour votre activité ? Découvrez comment en visitant le site ibm.com/e-business/fr



www.galeriegaultier.com est un e-business IBM

CALCULATRICE INTERDITE

1 Analyse de structure (9 pts)



L'image ci-contre vous montre un présentoir utilisé par un fabricant aéronautique pour présenter dans son show-room des maquettes d'avions (2 kg maximum).

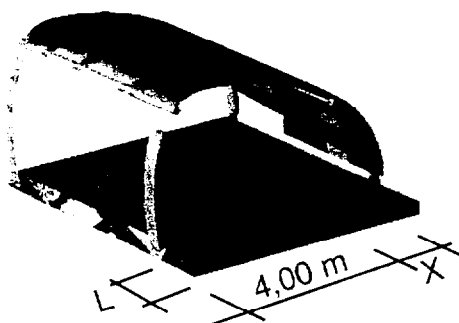
Sa hauteur est de 1,70 m, son encombrement au sol de 1 m par 0,70 m, l'étagère est à 0,90 m du sol. "L'aile porteuse" (a) est inclinée vers l'avant et sur un côté et un hauban (h) relie l'aile au socle (s) en traversant l'étagère (e), en partie encastrée dans une rainure de l'aile.

Compte tenu de l'aspect figuré sur l'image, quels matériaux pouvez-vous utiliser pour réaliser a et s ?

Précisez la technique de fabrication de chacun de ces éléments, avant de décrire (éventuellement par des schémas) les assemblages préconisés pour a-s, h-a, h-s.

L'étagère e est une glace de 8 mm d'épaisseur. Vous avez le choix entre du verre trempé, du verre feuilleté, et du verre armé. Sachant que le câble h doit traverser e, quel type de verre choisirez-vous et quelle précautions doit-on prendre quant à la fabrication du trou ? Décrivez l'assemblage h-e.

2 Sécurité (5 pts)



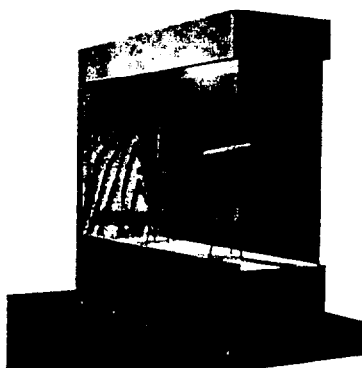
Pour une manifestation en plein air, on a installé un podium couvert avec un accès pour handicapés. La longueur en plan maximum pour la rampe est de 4,00 m.

Quelle hauteur maximum le podium pourra-t-il avoir ? Quelle est la largeur minimale L de la rampe et quelle doit être alors la longueur minimale X du palier ?

Que doit-on prévoir comme dispositif pour empêcher une chute accidentelle ?

On tend un velum sur les arcs rigides. Quels doivent être leurs classements au feu respectifs ?

3 Éclairage (6 pts)



On vous demande de prévoir les dispositifs d'éclairage pour la vitrine d'un magasin d'astronomie qui doit rester allumée 12h/jour pendant 2 mois. Quelles solutions (sources éclairantes et disposition) peut-on envisager pour :

Simuler en fond de vitrine un ciel étoilé ?

Mettre en valeur les deux télescopes par rapport au fond ?

Donner une ambiance de sol de désert ou de plage en mettant en relief un lit de sable déposé sur le sol de la vitrine ?

BTS EXPRESSION VISUELLE Option B – espaces de communication		
Session 2001	Durée : 2 heures	Coefficient 3
Code : EVE4TEC réa.	Technologie de la réalisation	Page 1/1