

**SESSION 2005**

**BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR**

**TECHNICO – COMMERCIAL Option : MATÉRIAUX SOUPLES**

**Épreuve E5 : PROPOSITION DE SOLUTIONS  
TECHNICO – COMMERCIALES**

Durée : 8 heures

Coefficient : 6

**CE SUJET COMPREND 26 PAGES  
DONT 10 ANNEXES NUMÉROTÉES DE 1 à 10  
ET 7 DOCUMENTS RÉPONSES à rendre avec la copie**

Dès que le sujet vous est remis, assurez vous qu'il soit complet.

Matériel autorisé : calculatrice conforme à la circulaire n°99-186 du 16 novembre 1999 publiée au BO n°42 du 25 novembre 1999.

Code sujet : TCE5MSP

## Liste des annexes

---

- Annexe 1 Catalogue produits de l'entreprise **BESTER** (2 pages)
- Annexe 2 Le running retrouve la fibre technique
- Annexe 3 Le concept climatique
- Annexe 4 Le Thermolite Base (2 pages)
- Annexe 5 Le Coolmax (2 pages)
- Annexe 6 Les textiles innovants peinent à convaincre (L'usine nouvelle – 3 avril 2003)
- Annexe 7 Actions promotionnelles envisagées
- Annexe 8 Pour vos marquages, Sport+ vous propose...
- Annexe 9 La broderie
- Annexe 10 Investissement dans une brodeuse

## Liste des documents réponses

---

- |     |                                 |
|-----|---------------------------------|
| DR1 | Enoncé du besoin                |
| DR2 | Graphe des interactions         |
| DR3 | Caractérisation des fonctions   |
| DR4 | Fiche des spécifications        |
| DR5 | Etiquette du produit            |
| DR6 | Broderie – calcul de coûts      |
| DR7 | Rentabilité de l'investissement |

# L'ENTREPRISE BESTER

L'entreprise **BESTER** créée en 1997 par Baptiste GREGOIRE en Normandie, fabrique et commercialise des vêtements de dessus imper-respirants, des vêtements d'isolation et quelques produits en coton. Ses vêtements sont destinés à la pratique d'activités outdoor (activités sportives d'extérieur). Le marché de l'outdoor est en pleine expansion et concerne de plus en plus d'activités : running (course à pied), VTT, escalade, équitation, canyoning, rafting, course en montagne...

**BESTER** commercialise ses produits par l'intermédiaire de magasins de sport et d'un magasin d'usine, situés essentiellement dans l'ouest de la France (région au climat tempéré).

Les produits de l'entreprise, réalisés à partir de matières textiles innovantes, sont bien accueillis par la clientèle et ses ventes sont en croissance continue depuis 6 ans. **BESTER** a pour ambition de se positionner comme un concurrent des grands fabricants (Lafuma, Patagonia...).

Son objectif à court terme est d'étendre sa gamme en proposant des tee-shirts techniques (actuellement l'entreprise ne propose que des tee-shirts 100 % coton).

## DOSSIER 1 Etendue de la gamme (16 points)

- 1.1 A partir de l'extrait du catalogue produit (annexe 1 et suite) représentez schématiquement la gamme actuelle des produits de l'entreprise. Précisez sa largeur, sa longueur et sa profondeur.
- 1.2 Précisez l'intérêt pour l'entreprise de proposer dans sa gamme de vêtements outdoor des tee-shirts techniques. Justifiez votre réponse d'un point de vue technique et commercial.
- 1.3 Après avoir précisé les caractéristiques de la phase du cycle de vie du produit, proposez les grandes lignes d'un plan de marchéage.
- 1.4 Conseillez une stratégie de prix à l'entreprise **BESTER** pour ce nouveau produit. Justifiez votre proposition.

## DOSSIER 2 Adaptation du tee-shirt coton (51 points)

L'entreprise **BESTER** doit réaliser une étude complète sur ce nouveau produit, le tee-shirt technique, qu'elle envisage d'inclure dans sa gamme actuelle (annexes 2 et 3).

Dans un premier temps, elle doit réaliser un cahier des charges fonctionnel.

**2.1 Énoncez le besoin (DR 1).**

**2.2 Réalisez le graphe des interactions en vous aidant des annexes 2, 3, 4 et suite et 5 et suite (DR 2).**

**2.3 Énoncez les fonctions et indiquez les critères d'évaluation à partir de vos connaissances personnelles et des annexes citées auparavant (DR 3).**

Le responsable achat de **BESTER** a collecté des informations techniques sur des nouvelles matières textiles (annexe 4 et suite et 5 et suite) au salon Expofil à Paris.

**2.4 Recherchez les critères d'appréciation pour chacune des matières (analyse des graphiques et textes).**

**2.5 Proposez le meilleur choix pour la fabrication du tee-shirt et justifiez ce choix.**

Afin de communiquer au mieux avec son fournisseur d'étoffes « Tissages de l'Aigle », **BESTER** doit rédiger une fiche de spécifications.

**2.6 Énumérez les informations générales qui doivent figurer sur ce document.**

**2.7 Proposez un modèle de fiche de spécifications pour la matière que vous avez sélectionnée au préalable (DR 4).**

L'étiquette du produit

**2.8 A partir de l'annexe 6, précisez et justifiez le contenu d'une étiquette informative sur son nouveau tee-shirt.**

**2.9 Proposez une maquette de cette étiquette en intégrant des éléments techniques et commerciaux (DR 5).**

## **DOSSIER 3 Promotion de la nouvelle tenue. (15 points)**

---

L'entreprise **BESTER**, en partenariat avec la chaîne de magasins Sport+, son principal distributeur en France, souhaite faire connaître sa nouvelle gamme.

Elle veut cibler les clubs et associations pratiquant des sports outdoor et leur proposer des tenues complètes (polaires, vestes imper-respirantes et tee-shirts techniques).

Elle envisage pour cela une campagne d'opérations promotionnelles adressées à ses distributeurs afin de les inciter à promouvoir la marque **BESTER** auprès des clubs. La première opération concernerait les tenues de running.

Plusieurs hypothèses sont envisagées. Les estimations de vente sont de 400 tenues en moyenne par an et par magasin. Une tenue complète est vendue 184 euros au magasin, qui la revend 250 euros au club (annexe 7) (toutes les données sont HT).

- 3.1** BESTER applique un taux de marge de 30 % sur tous ses produits. **Calculez le prix de vente respectif aux magasins des trois éléments de la tenue.**
- 3.2** **Estimez quelle est l'offre promotionnelle la plus intéressante pour BESTER. Pour les magasins Sport+. Justifiez vos réponses.**
- 3.3** **Imaginez quelles autres actions BESTER peut mettre en œuvre pour améliorer sa notoriété auprès des clubs sportifs mais également de l'ensemble des sportifs fréquentant les magasins Sport+. Faites au moins trois propositions.**
- 3.4** **Rédigez un courrier adressé aux responsables des magasins Sport+ les incitant à mettre en avant dans leurs magasins et auprès des clubs locaux les vêtements techniques de running (annexe 2), et leur annonçant l'offre promotionnelle.**

## **DOSSIER 4 Marquage des vêtements par notre magasin d'usine (22 points)**

---

Notre magasin d'usine propose actuellement deux types de marquage aux clients : la sérigraphie et le flockage (annexe 8). Il est équipé dans son atelier d'un carroussel de sérigraphie à 6 postes (6 couleurs) et d'un poste de flockage.

Le responsable du magasin d'usine s'interroge sur l'opportunité d'investir dans l'achat d'une brodeuse (annexe 9).

- 4.1** **Présentez un tableau comparatif des ces trois types de marquage selon des critères techniques que vous aurez identifiés au préalable.**
- 4.2** **Mettez en évidence l'intérêt que notre magasin d'usine aurait à proposer la broderie à ses clients.**
- 4.3** **Calculez le coût du fil, le coût d'enfilage de fils et le coût de la broderie (DR 6).**
- 4.4** **Créez un document sous forme d'abaque ou sous forme de tableau, afin d'établir rapidement le prix d'un motif à broder selon le nombre de couleurs et le nombre de points pour une commande client.**

## **DOSSIER 5 Rentabilité de la brodeuse (16 points)**

---

La réalisation d'une broderie nécessite la création d'un programme, quel que soit le nombre de vêtements à broder. Les charges fixes sont estimées en moyenne à 50 €.

Après un calcul de coût de revient et une étude de la concurrence, le responsable du magasin d'usine envisage de vendre ses broderies en moyenne 10 €.

**5.1 Calculez à partir de combien de vêtements à broder du même motif une commande est rentable pour notre magasin d'usine en partant des hypothèses suivantes :**

- Le coût des salaires et charges sociales pour l'entreprise s'élève à 1800€ par mois. Le temps de travail mensuel moyen est de 150 heures. Une broderie nécessite en moyenne 20 minutes.
- La consommation moyenne de fil est estimée à 1,50 €.

**5.2 Emettez un avis sur le prix de vente envisagé en utilisant vos réponses du tableau DR6. Adressez des conseils au responsable pour fixer ses tarifs de broderie et ses conditions de vente.**

Avant de décider de l'achat de cette brodeuse, il convient de s'interroger également sur la rentabilité globale de cet investissement assez important.

Les informations financières liées à cet investissement figurent en annexe 10.

**5.3 Calculez les flux nets de trésorerie liés à l'investissement en complétant le tableau (DR 7).**

**5.4 Calculez le délai de récupération du capital investi (sans actualisation).**

**5.5 Calculez la Valeur Actuelle Nette en vous aidant du tableau à compléter (DR 7). Taux d'actualisation de 10 %.**

**5.6 Commentez vos résultats et concluez sur la rentabilité de l'investissement.**