

BTS INDUSTRIES DES MATÉRIAUX SOUPLES
Champ cuir
Option modélisme
Candidats scolaires

ÉPREUVE PROFESSIONNELLE DE SYNTHÈSE

Session 2006

Durée : 3 semaines
Coefficient : 4

Matériel autorisé :

Calculatrice conformément à la circulaire N°99-186 du 16/11/1999

U.61 Projet industriel (coefficient 3)

Préparation : 3 semaines

Oral : 1 heure

-Exposé : 30 minutes

-Soutenance du rapport d'activité : 15 minutes

-Entretien : 15 minutes

U.62 Compte rendu d'activité (coefficient 1)

Exposé : 20 minutes

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

Le sujet comporte 8 pages, numérotées de 1/8 à 8/8 .

BTS Industries des matériaux souples – Champ cuir option modélisme	Session 2006
U.61 : EPS, champ cuir, option modélisme, candidats scolaires.	IMBEPS/c-s
Coefficient : 3	Durée : 3 semaines
	Page : 1/8

PRESENTATION DU CONTEXTE

Extrait du dossier de presse de l'exposition sur le trompe-l'œil au monastère royal de BROU :

« *Illusion, ambiguïté, imitation, tromperie, le trompe-l'œil joue avec le regard du spectateur jusqu'à faire douter de ses propres sens. Au-delà de l'anecdote ou de la virtuosité technique, le trompe-l'œil est riche de symboles et est un clin d'œil aux pièges que peuvent nous tendre nos propres perceptions. Car jouant constamment avec la réalité, la fiction et l'illusion, il constitue une provocation de l'esprit* ».

Extrait d'un article du magazine SOULIER n°2 :

« *J.M. Weston édition limitée, Bagatelle ou le romantisme européen* ».

« *C'est dans un décor entièrement dédié à la rose que J.M Weston nous a présenté une nouvelle collection de chaussures pour homme, une collection limitée...* »

« *L'exclusivité, elle s'est imposée naturellement pour ce modèle élitiste. Le nom lui vient de la roseraie des célèbres jardins parisiens de Bagatelle. Un lieu idyllique où il fait bon se promener... Bref Bagatelle méritait bien l'une des plus belles paires de souliers qu'il nous ne nous ait jamais été donné de voir...* » (dossier ressource).

THEME DE L'ETUDE

- Choisir un lieu ; une personnalité ; un courant artistique ; un fait marquant de l'histoire de l'humanité...
- Mettre en place une collection homme en trompe-l'œil.

TRAVAIL A FAIRE

- 1- Présenter trois pages de tendances, une par thème retenu. Ces pages présentent les thèmes choisis et les matériaux associés.
- 2- Choisir et présenter en détails un des thèmes. Ce thème est le support de l'étude.
- 3- Réaliser un plan de collection de vingt modèles pour homme sur deux formes et deux lignes de produits en trompe-l'œil (Derby et Richelieu).
- 4- Retenir un modèle pour l'étude.
- 5- Proposer différentes solutions techniques pour réaliser l'effet de trompe-l'œil (sur échantillons) et en retenir une.

NOTA : Les solutions par brûlage, marquage, peinture, transfert ne sont pas retenues.

- 6- Faire un dossier technique pour la réalisation d'un semelage cuir qui présente une géométrie asymétrique (profils des lisses internes-externes différents).
- 7- Faire le dessin de la chaussure du modèle retenu en C.A.O 3D.
- 8- Faire le plan du modèle (plan et gabarits de coupe) en C.A.O 2D.
- 9- Réaliser le dossier technique du modèle :
 - a) Une fiche descriptive du modèle.
 - b) Une nomenclature générale du modèle.
 - c) Une gamme opératoire du modèle.
 - d) Un plan de parage du modèle.
 - e) Le coût de revient du modèle (coût minute = 0,40 euro). Rechercher les éléments de coûts dans une banque de données.
- 10- Réaliser le prototype du modèle (semelage compris).

L'originalité du concept et le succès des modèles ont suscité chez les distributeurs un grand intérêt. Le responsable marketing d'une importante enseigne souhaite mettre en place une collaboration avec le fabricant afin de concevoir et d'agencer une présentation promotionnelle en magasin.

Cette demande, généralement plus traditionnelle en grande surface, est dictée par le souci de mieux mettre en valeur le produit ainsi que de créer une illusion d'exclusivité.

Il vous est demandé de :

- 11- Présenter un dossier qui puisse aider le vendeur en magasin à bâtir un argumentaire technique et commercial (points forts des modèles, cible visée, image véhiculée, etc).
- 12- Concevoir et réaliser un « linéaire » sachant que les points de vente du réseau réserveront une surface approximative de dimensions 70 x 35 cm sous une forme à définir (étagère, étalage, etc).

Vous exécuterez votre travail en prenant connaissance (dossier ressource) de certaines missions généralement dévolues au vendeur en magasin afin que les objectifs de votre entreprise soient en adéquation avec ceux du vendeur sur le terrain.

Vous vous en inspirerez sans avoir l'obligation d'établir un plan rigoureusement identique à celui proposé par l'énoncé des missions du vendeur.

BTS Industries des matériaux souples – Champ cuir option modélisme		Session 2006
U.61 : EPS, champ cuir, option modélisme, candidats scolaires.		IMBEPs/c-s
Coefficient : 3	Durée : 3 semaines	Page : 2/8

DOSSIER RESSOURCES

Page 4/8 : - Dessin réalisé par Michel PERRY dédié à la rose et aux jardins De BAGATELLE à Paris.

- Modèle BAGATELLE J.M WESTON.

Page 5/8 : « Le trompe-l'œil : plus vrai que nature ? », par Martine Gayot.

Page 6/8 : - Façade réalisée en trompe-l'œil dans la ville de Chabeuil (26-Drôme)

- Façade réalisée en trompe-l'œil dans la ville de Bourg de Péage (26-Drôme).

Page 7/8 : Divers effets visuels.

Page 8/8 : Document ressource pour établir l'argumentaire commercial.

BTS Industries des matériaux souples – Champ cuir option modélisme	Session 2006
U.61 : EPS, champ cuir, option modélisme, candidats scolaires.	IMBEPs/c-s
Coefficient : 3	Durée : 3 semaines
	Page : 3/8

Dessin réalisé par Michel Perry dédié à la rose et aux jardins
De BAGATELLE à Paris.

Modèle BAGATELLE J.M WESTON



BTS Industries des matériaux souples – Champ cuir option modélisme		Session 2006
U.61 : EPS, champ cuir, option modélisme, candidats scolaires.		IMBEPS/c-s
Coefficient : 3	Durée : 3 semaines	Page : 4/8

Le trompe l'œil : plus vrai que nature?

Par Martine Gayot

Illusion, ambiguïté, imitation, le trompe l'œil joue avec le regard du spectateur en lui tendant des pièges. Il connaît son âge d'or au XVII^e et au XVIII^e siècles. Le musée de Brou consacre une exposition tout l'été sur ce thème ludique et propre à la réflexion.

Dans son Histoire Naturelle Pline l'Ancien raconte une compétition entre deux grands peintres grecs. L'un avait peint des raisins si habilement que des oiseaux vinrent les picorer.

Son rival peint alors un rideau couvrant un tableau d'une façon si véridique que le premier voulût le tirer pour voir l'œuvre qu'il cachait et admit que cette performance dépassait la sienne puisqu'elle avait réussi à tromper un peintre alors que lui n'avait trompé que des oiseaux.

Depuis, cette antique légende n'a de cesse d'inspirer les artistes désireux de leurrer le spectateur tout en restant dans un jeu d'esprit : quelles sont les limites de la perception humaine, qu'est-ce que la réalité, ne serait-elle pas elle-même qu'une illusion, la vérité nous restant totalement invisible? Avant de poser ces questions philosophiques qui ont occupé les penseurs à toute époque, le trompe l'œil en peinture est d'abord un jeu et une provocation qui démontrent le savoir-faire de l'artiste.

Et un genre pictural qui a ses règles pour parfaire au mieux



l'illusion. Tous les éléments sont représentés grandeur nature et aucun élément ne doit être coupé par le cadre. Le rendu de la troisième dimension ne s'applique qu'à des petites choses n'impliquant pas beaucoup de profondeur, d'où le nombre de pêle-mêle de papiers divers. Il faut éviter les figures vivantes qui resteraient dans une attitude figée qui ne les rendraient pas réelles. Seules quelques mouches posées ça et là trompent parfois la main. Ce qui laisse malgré tout de nombreux sujets à traiter qui cultivent une ambiguïté et établissent un dialogue avec le spectateur. En effet si les objets représentés sont virtuosement trompeurs, ils dépassent le côté farce et attrape pour fasciner par la signification qu'ils véhiculent, comme le firent ces fameuses "vanités" qui rassemblaient des objets rappelant le temps qui passe et la petitesse de notre condition humaine.

L'exposition au Musée de Brou composée de près de 80 tableaux, meubles et objets provenant de collections privées et publiques de France et d'Europe, s'articule autour de plusieurs séquences pour faire le tour de la question. L'art doit-il ressembler au monde réel? Voilà un sujet dont Magritte se délectera en peignant une pipe et en écrivant dessous : "ceci n'est pas une pipe". On voit aussi comment le thème a glissé du tableau à l'objet pour s'intégrer à un meuble par exemple, peignant les étagères garnies alors que l'armoire est fermée. Aujourd'hui le trompe l'œil continue à fasciner et de nombreux artistes le cultivent encore.



BTS Industries des matériaux souples – Champ cuir option modélisme	Session 2006
U.61 : EPS, champ cuir, option modélisme, candidats scolaires.	IMBEPS/c-s
Coefficient : 3	Durée : 3 semaines
	Page : 5/8

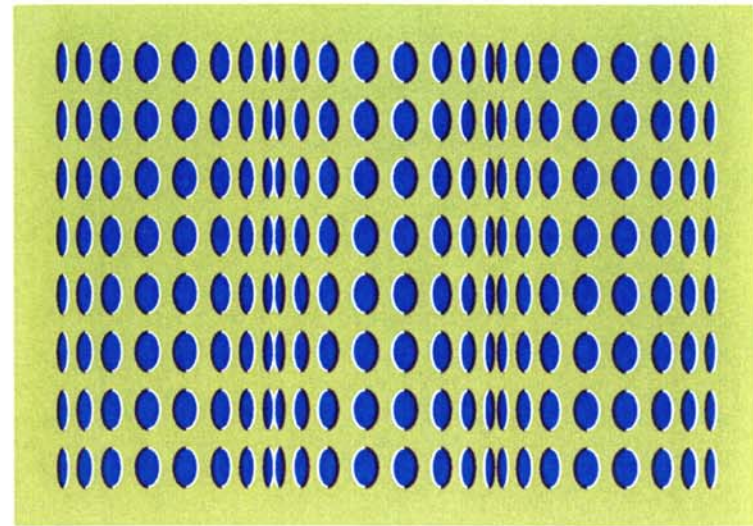
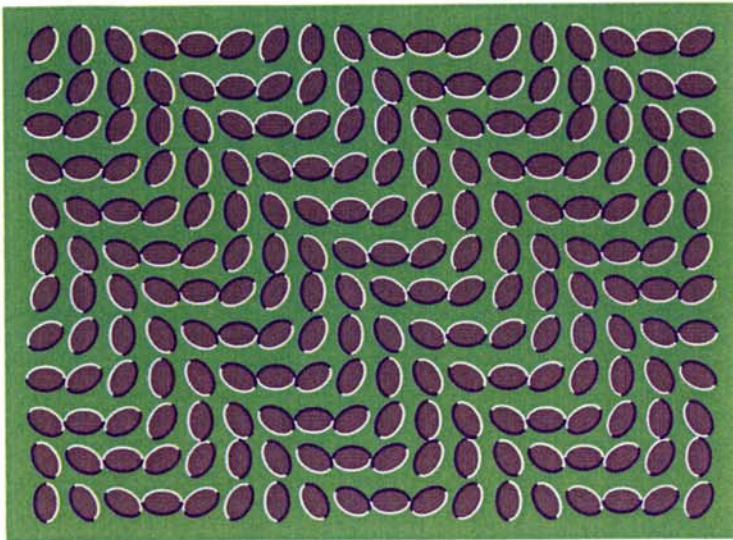


Façade réalisée en trompe- l'œil dans la ville de Chabeuil (26 Drôme)

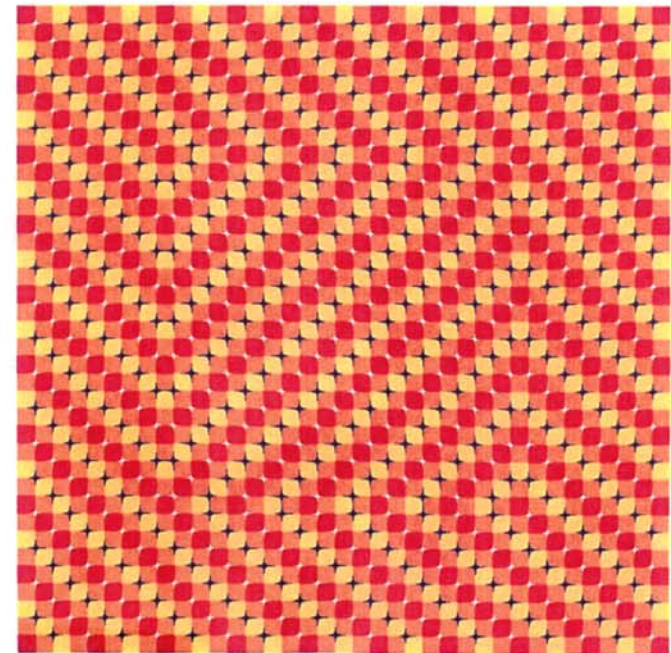
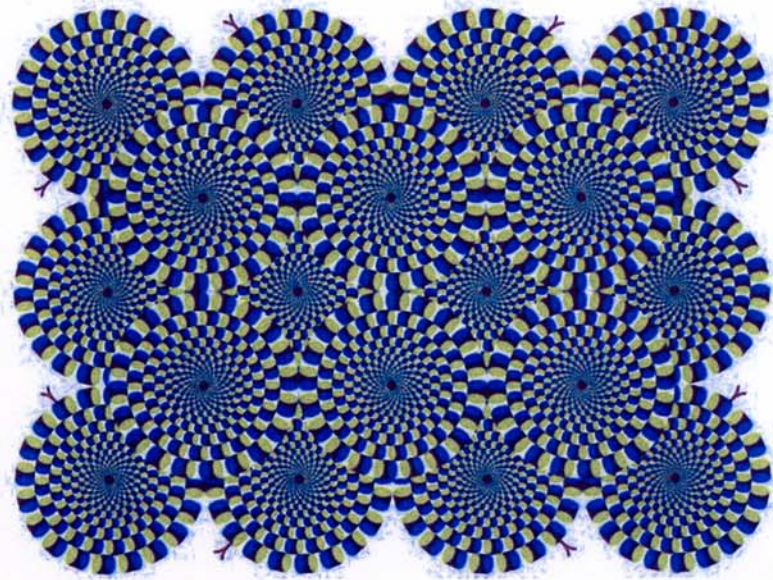


Façade réalisée en trompe- l'œil dans la ville de Bourg de Péage (26 Drôme)

BTS Industries des matériaux souples – Champ cuir option modélisme		Session 2006
U.61 : EPS, champ cuir, option modélisme, candidats scolaires.		IMBEPS/c-s
Coefficient : 3	Durée : 3 semaines	Page : 6/8



Divers effets visuels



Document ressource pour établir l'argumentaire commercial.

(Compétences généralement associées au métier de vendeur en magasin.)

1. INTERVENIR DANS LA GESTION ET LA PRESENTATION MARCHANDE DES PRODUITS

Gestion et présentation marchande des produits

- Mise en rayon, mise en avant des produits
 - 1.1 Réaliser des dossiers « produits »
 - 1.2 Présenter les produits à la vente
 - 1.3 Participer à la signalétique
 - 1.4 Maintenir l'attractivité de la surface de vente
- Suivi des produits

2. COMMUNIQUER - VENDRE

Vente-conseil

(de produits de consommation courante)

- Communication avec l'équipe de vente et les différents acteurs en relation avec le point de vente
 - Réalisation de ventes
 - Suivi et fidélisation de la clientèle
- 2.1 Communiquer dans un point de vente**
- 2.1.1 Communiquer avec l'équipe de vente et s'y intégrer
 - 2.1.2 Appréhender la situation orale d'achat-vente
 - 2.1.3 Rédiger des messages commerciaux écrits et/ou médiatisés
- 2.2 vendre**
- 2.2.1 Préparer l'information avant la vente
 - 2.2.2 Prendre en charge le client
 - 2.2.3 Mener le dialogue de vente
 - 2.2.4 Finaliser la vente
 - 2.2.5 Participer à la fidélisation du client
- 2.3 Communiquer à distance pour vendre**
- 2.3.1 Traiter les demandes écrites et orales de la clientèle

BTS Industries des matériaux souples – Champ cuir option modélisme		Session 2006
U.61 : EPS, champ cuir, option modélisme, candidats scolaires.		IMBEPs/c-s
Coefficient : 3	Durée : 3 semaines	Page : 8/8