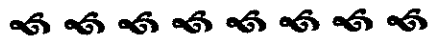
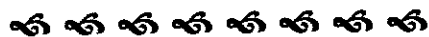


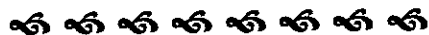
# BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR TECHNICO-COMMERCIAL



**Option : Matériaux Souples**



## PROPOSITIONS DE SOLUTIONS TECHNICO-COMMERCIALES



Durée : 8 heures

Coefficient : 6

Moyens de calcul autorisés

Calculatrices de poches y compris les calculatrices programmables, alphanumériques ou à écran graphique à condition que leur fonctionnement soit autonome et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimante (conformément à la circulaire 99-186 du 16 novembre 1999)

Tous documents interdits.

Ce sujet comporte 23 pages

**Les documents-réponses DR1 à DR7  
sont à rendre avec votre copie.**

### **Note importante :**

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet, en vérifiant le nombre de pages en votre possession.

Si le sujet est incomplet, demandez immédiatement un nouvel exemplaire aux surveillants.

Monsieur KALBOUKA dirige une entreprise de confection dans laquelle il assure les fonctions de Président Directeur Général (P.D.G) et de styliste-modéliste.

La qualité de coupe et les finitions des coutures ont toujours fait partie de la réputation de la société KALBOUKA et Fils.



Lorsque le fils reprend l'affaire familiale en 1989, celle-ci n'est qu'un atelier de couture situé dans un petit immeuble du Sentier à Paris. À l'époque elle était spécialisée dans **la fabrication de sportswear masculin**. La production comptait une trentaine de modèles.

Très attentif à son marché et à son environnement Monsieur KALBOUKA décide alors d'élargir son activité.

Il s'installe au centre de Paris, embauche un nouveau coupeur, une personne pour préparer le travail à la sous-traitance, une styliste, un mécanicien pour monter les collections et les petites séries. Deux commerciaux sont recrutés pour développer la clientèle.

Le succès fut immédiat.

En 1996 la société oriente sa fabrication vers un nouveau marché. Le marché du sportswear est arrivé à maturité. L'entreprise anticipant la phase de déclin décide de **produire des blousons**.

L'activité progresse et nécessite l'embauche de 7 nouveaux commerciaux. Les nouveaux produits ont tout de suite rencontré le succès car ils se démarquent des productions traditionnelles.

Pour faire face à la concurrence des pays asiatiques l'entreprise se diversifie et propose une offre complète (vestes, pantalons, gants, accessoires), ce qui représente environ une trentaine de modèles déclinés en quatre ou cinq variantes de coloris.

**Vous êtes Camille LESAGE et vous venez d'intégrer la société KALBOUKA en tant que technico-commercial(e). Le P.D.G. vous a confié différents dossiers à traiter.**

**Trois dossiers sont à étudier :**

DOSSIER 1 : Étude commerciale et technique du nouveau blouson destiné aux motards	87 points
DOSSIER 2 : Étude de rentabilité	16 points
DOSSIER 3 : Opération « publipostage »	17 points

## DOSSIER 1 : ÉTUDE COMMERCIALE ET TECHNIQUE

L'outil de production actuel de l'entreprise ne permet plus de proposer des prix compétitifs face à la concurrence asiatique.

À l'aide de la documentation fournie en **ANNEXE 1** :

**1.1.** Rédigez une note de synthèse à l'attention de Monsieur KALBOUKA présentant les différentes solutions possibles pour remédier aux difficultés rencontrées.

La société KALBOUKA envisage de concevoir un nouveau modèle afin de se positionner sur le marché. Elle cherche à identifier les meilleurs fabricants actuels. Elle effectue une étude comparative.

**1.2.** Identifiez les critères techniques et commerciaux de choix d'un blouson à partir de l'**ANNEXE 2**.

**1.3.** Complétez le **document-réponse DR1** en évaluant à l'aide de l'échelle de notation chacun des quatre fabricants présentés en **ANNEXE 3** (2 pages).

**1.4.** Identifiez le fabricant obtenant la meilleure performance.

Les deux meilleurs fabricants utilisent encore le cuir pour réaliser les blousons.

Pour développer la nouvelle gamme de blousons, Monsieur KALBOUKA vous demande de réaliser une étude préliminaire afin d'identifier les caractéristiques de ce produit. Pour cela, Monsieur KALBOUKA vous précise que les blousons sont destinés à une clientèle mixte pour un usage urbain en toutes saisons.

**1.5.** Quels types de cuir vous semblent les plus adaptés à la fabrication de blousons pour motards ? (Justifiez votre réponse)

**1.6.** Quels sont les différents finissages envisageables pour ce produit ?

**1.7.** Rédigez le cahier des charges fonctionnel (**ANNEXES 2 et 4**) en complétant les **documents-réponses (DR)** :

- l'énoncé du besoin (**DR2**)
- le graphe d'interaction (**DR3**)
- la définition des fonctions (**DR4**)
- la caractérisation des 3 fonctions qui vous semblent essentielles, en justifiant ce choix (**DR5**)

**1.8.** Indiquez les solutions technologiques envisageables tant du point de vue de la conception du produit que du choix des matériaux pour les fonctions :

- de sécurité du motard
- de la polyvalence du produit pour son utilisation en toutes saisons

Pour le dessus du blouson, l'entreprise KALBOUKA envisage de se différencier en utilisant une nouvelle matière (le CORDURA®) qui respecte les propriétés attendues par les motards (ANNEXE 5 – 2 pages). Celui-ci n'est pas étanche.

- 1.9. Justifiez le choix du tissu en « CORDURA® ».
- 1.10. Indiquez les procédés possibles pour rendre étanche le « CORDURA® ».
- 1.11. Réalisez l'étiquette de présentation des caractéristiques du « CORDURA® » destinée à informer les consommateurs. Cette étiquette sera apposée sur le produit. Justifiez les caractéristiques techniques. (Remarque : La dimension et la présentation sont laissées à votre initiative).

Le tissu «CORDURA®» est une marque déposée Du Pont de Nemours, qualité certifiée (ANNEXE 5 – 2 pages).

- 1.12. Expliquez ce qu'est une marque déposée.
- 1.13. Citez les obligations de l'entreprise KALBOUKA utilisant cette marque déposée.
- 1.14. Expliquez l'intérêt de la certification pour la société KALBOUKA.

Le nouveau modèle en « CORDURA® » concilie élégance, mode et sécurité. Ce modèle a retenu l'attention des concessionnaires motos. Une série limitée de 500 blousons a été commandée pour les fêtes de Noël.

L'entreprise KALBOUKA doit préparer le travail de coupe pour ses sous-traitants, qui seront amenés à fabriquer cette série. La commande devra être livrée chez les concessionnaires au plus tard le 14 novembre 2007 au matin. Pour cela la fabrication devra commencer au plus tard le 26 octobre 2007 chez les sous-traitants.

On vous demande, à l'aide de l'ANNEXE 6, de réaliser la planification des tâches.

- 1.15. Déterminez la durée totale de ce projet par la méthode de votre choix et tracez le chemin critique (document-réponse DR6).
- 1.16. Déterminez à l'aide de l'ANNEXE 7 la date au plus tard à laquelle l'entreprise KALBOUKA devra lancer la série. (document-réponse DR6).

## DOSSIER 2 : ÉTUDE DE RENTABILITÉ

À la fin de l'année 2006, la société KALBOUKA décide d'investir dans un matériel d'impression pour son nouveau modèle en « CORDURA<sup>®</sup> ».

Elle hésite entre deux propositions :

- Un équipement jet d'encre D.P.S<sup>®</sup> d'une valeur de 11 400 € qui serait acquis le 01/01/2008. Cet investissement permettrait de réaliser un chiffre d'affaires annuel supplémentaire de 17 200 € pendant 5 ans. Il entraînerait des charges supplémentaires, amortissement non compris, de 15 200 € par an.
- Un équipement VUTECK POWERJET d'une valeur de 12 100 € qui serait acquis le 01/01/2008. Cet investissement permettrait de réaliser un chiffre d'affaires annuel de 24 400 € les deux premières années et de 17 500 € les trois années suivantes. Il entraînerait des charges supplémentaires de 18 300 €, amortissement non compris, les deux premières années et de 12 900 € les trois années suivantes.

### ➤ Remarques

- Au bout de 5 ans, pour les deux types de matériel la valeur résiduelle est nulle.
- Le taux d'actualisation retenu est de 12 %.

Le responsable du service de gestion Monsieur BOURGEOIS vous demande de :

- 2.1.** Déterminez les flux nets de trésorerie actualisés (**document-réponse DR7**).  
En déduire la valeur actualisée nette pour chaque projet sans tenir compte des amortissements (**document-réponse DR7**).
- 2.2.** Proposez à Monsieur BOURGEOIS le projet de financement le plus rentable.
- 2.3.** Citez d'autres méthodes de choix d'investissement.

## DOSSIER 3 : OPÉRATION « PUBLIPOSTAGE »

Suite au succès de la série limitée, Monsieur KALBOUKA souhaite promouvoir son blouson en « CORDURA<sup>®</sup> ». Il envisage une opération de « publipostage » auprès de 1 600 concessionnaires motos.

- 3.1.** Quelles sont les sources d'information vous permettant d'obtenir les adresses des distributeurs ciblés ?

Le coût de revient d'un blouson en « CORDURA<sup>®</sup> » est estimé à 77 €. Le taux de marque de l'entreprise KALBOUKA est de 30%.

- 3.2.** Déterminez le prix de vente hors taxes d'un blouson en « CORDURA<sup>®</sup> ».
- 3.3.** Rédigez la lettre qui accompagnera la publicité (**ANNEXE 8**) envoyée aux 1 600 concessionnaires motos.
- 3.4.** Proposez à Monsieur KALBOUKA des solutions pour augmenter le taux de réponses ?