

CORRIGE

- **Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.**

**BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR
TECHNICO-COMMERCIAL**

❧ ❧ ❧ ❧ ❧ ❧ ❧ ❧

Option : Matériaux Souples

❧ ❧ ❧ ❧ ❧ ❧ ❧ ❧

**PROPOSITIONS DE SOLUTIONS
TECHNICO-COMMERCIALES**

❧ ❧ ❧ ❧ ❧ ❧ ❧ ❧

BARÈME

DOSSIER 1 : ÉTUDE COMMERCIALE ET TECHNIQUE

	Commerce	Technique
1.1	15	
1.2	3	4
1.3	6	8
1.4	3	
1.5		2
1.6		3
1.7		16
1.8		3
1.9		2
1.10		3
1.11		5
1.12		2
1.13		3
1.14		2
1.15		6
1.16		1
Total	27	60

DOSSIER 2 : ÉTUDE DE RENTABILITÉ

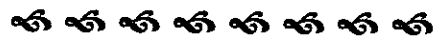
2.1	13	
2.2	1	
2.3	2	
Total	16	

DOSSIER 3 : OPÉRATION « PUBLIPOSTAGE »

3.1	3	
3.2	2	
3.3	10	
3.4	2	
Total	17	

TOTAL	60	60
--------------	-----------	-----------

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR TECHNICO-COMMERCIAL



Option : Matériaux Souples



PROPOSITIONS DE SOLUTIONS TECHNICO-COMMERCIALES



CORRIGÉ

DOSSIER 1 : ÉTUDE COMMERCIALE ET TECHNIQUE

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

Forme : (4 points)

- Structure : 1 point
- Expression : 2 points
- Entête : 1 point

Fonds : (11 points)

- Introduction : 2 points
- Conclusion : 2 points
- I) Création et innovation : 3 points
- II) Technologie : 4 points (2 Amont ; 2 en Aval)

Entête :

- Emetteur : Stagiaire
- Destinataire : M. Kalbouka
- Objet : Solutions pour remédier aux difficultés de l'entreprise
- Titre : Note de synthèse
- Date : juin 2007

Introduction :

Créer, innover délocaliser, externaliser, investir de façon massive dans la publicité, tous ces verbes montrent que les entreprises du secteur textile ne sont pas restées sans réagir pour faire face à la concurrence des pays asiatiques.

Les stratégies défensives mises en place dans le secteur en pleine mutation sont-elles encore d'actualité ?

Quelles sont les solutions de demain pour endiguer la crise du secteur textile ?

Développement :

- I) **Création, innovation : des conditions nécessaires mais non suffisantes.**
- A) Création : nouveaux modèles
 - B) Innovation : textiles innovants
- II) **L'informatisation : une condition de survie**
- A) En amont
 - Logiciels de modélisation numérique pour les matériaux, les fibres, le tissage
 - Tissus en batteries électroniques avec cartes électroniques
 - Création virtuelle de modèle en 3D utilisant la CAI
 - B) En aval
 - Fabrication par des outils industriels automatisés ; découpe laser,
 - Utilisation en boutiques d'automates ; body-scanner scannant le profil du consommateur et réalisant un modèle numérique,
 - Visualisation en 3D de collections sans réaliser les prototypes,
 - Essayages virtuels.

Conclusion :

La création et l'innovation ne suffisent plus. Pour faire face à un environnement de plus en plus concurrentiel, l'entreprise KALBOUKA . doit également s'appuyer sur des technologies qui permettent de gagner en terme de flexibilité, de créativité et de conquête de nouveaux clients.

Ceci passe par la mise en place d'investissements technologiques de plus en plus performantes pour rester compétitif.

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

Critères commerciaux (3 points)

- Image
- Prix
- Notoriété

Le témoignage du motard (ANNEXE 2) indique qu'il choisit son blouson en tenant compte de différents critères :

- la sécurité est l'élément majeur ; les renforts (coudes, dos, épaules) protègent le motard en cas de chute.
- L'étanchéité permet la pratique de la moto par tous les temps.
- Le confort : la souplesse rend le blouson confortable.

La saisonnalité : la doublure amovible permet la pratique de la moto en toutes saisons.

Attention : « Ne pas accepter de caractéristiques produit »

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.

**CARACTERISTIQUES TECHNIQUES : 2 POINTS PAR CARACTERISTIQUES
 CARACTERISTIQUES COMERCIALES : 2 POINTS PAR CARACTERISTIQUES**

CARACTERISTIQUES	DAYTONA TUCSON	FURYGAN STEVE	DAINESE G. BAND	BERING SPEED
Caractéristiques techniques				
- Sécurité	3	1	1	2
- Saisonnalité	3	3	2	0
- Confort	3	2	2	1
- Etanchéité	3	3	1	1
Caractéristiques commerciales				
- Image	2	2	1	1
- Notoriété	2	3	3	1
- Rapport qualité Prix	3	1	2	3
MOYENNES	2,714285714	2,1428571	1,7142857	1,2857143

1.4. Identifiez le fabricant obtenant la meilleure performance.

Calcul moyennes : 2 points
 Choix : DAYTONA TUCSON : 1 point

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

Le cuir le plus approprié est le cuir de vachette. En effet son épaisseur (en moyenne ; 1,3 mm), convient tout à fait à la fabrication de blousons de motards. De plus il correspond aux caractéristiques techniques : solidité, souplesse, confort.

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

Les finissages envisageables :

- Le finissage semi-aniline : apprêt plus couvrant que l'aniline.
- La fleur pigmentée : fleur conservée, recouverte d'un apprêt.
- La fleur corrigée : poncée, teintée et grainée.

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 de 3 fonctions qui vous semblent essentielles, en justifiant ce choix (DR5)

Voir document-réponse DR2 (corrigé 7/11)
 Voir document-réponse DR3 (corrigé 8/11)
 Voir document-réponse DR4 (corrigé 9/11)
 Voir document-réponse DR5 (corrigé 10/11)

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

- Adapter la conception du blouson de façon à ce qu'il puisse recevoir les différentes protections existantes (Poches adaptées aux renforts de protections).
- Adapter un matériau résistant aux conditions d'utilisation du produit, ainsi qu'aux conditions climatiques (Tissu avec membrane laminée, étanchéité des coutures).
- Doublure amovible.

1.9. Justifiez le choix du tissu en « CORDURA® ».

Le tissu « Cordura® » est un tissu Nylon texturisé haute ténacité, conçu pour durer longtemps.

C'est un tissu doté d'une grande résistance à l'abrasion, à l'eau. Il est solide, léger et facile d'entretien.

1.10. Indiquez les procédés possibles pour rendre étanche le « CORDURA® ».

Application d'une membrane laminée
Enduction (imper-respirante) microporeuse
Traitement hydrofuge

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)

Sur l'étiquette, il devra figurer :

- un slogan (ex : un tissu haute ténacité, conçu pour durer longtemps)
- le code d'entretien du tissu Cordura®
- les caractéristiques du tissu Cordura® (résistant à l'abrasion, toucher doux et naturel, facile d'entretien, large éventail de couleurs...)

1.12. Expliquez ce qu'est une marque déposée.

La marque « CORDURA® » déposée par la société Dupont de Nemours signifie que la marque est protégée ; elle a fait l'objet d'un dépôt auprès de l'I.N.P.I. (Institut National de la Propriété Industrielle). Le propriétaire de la marque bénéficie de droits et de prérogatives attachés à cette marque.

Dupont de Nemours supervise l'utilisation de la marque « CORDURA » et autorise son usage que pour des matériaux répondant à des normes très strictes. Des échantillons de matériau font l'objet d'essais techniques et subissent régulièrement des contrôles.

1.13. Citez les obligations de l'entreprise KALBOUKA utilisant cette marque déposée.

- Exploiter la marque au maximum de ses moyens,
- Veiller à une bonne utilisation de son image,
- Utiliser le symbole ® lorsque la marque est citée,
- Citer Dupont de Nemours comme détenteur légitime de la marque déposée, au moins une fois dans chaque texte et de préférence lors de la première apparition de la marque,
- Utilise des illustrations en relation exclusivement avec le matériel éditorial mis à disposition.

1.14. Expliquez l'intérêt de la certification pour la société KALBOUKA.

La certification valide les fonctions de protection et de sécurité, remplies par le blouson. C'est également un argument de vente, puisque la marque CORDURA apparaît à la fois sur l'étiquette de présentation, avec les caractéristiques du matériau, et sur le vêtement lui-même.

1.15. Déterminez la durée totale de ce projet par la méthode de votre choix et tracez le chemin critique (document-réponse DR6).

Voir document-réponse DR6 (corrigé 11/11)

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).

Voir document-réponse DR6 (corrigé 11/11)

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).

Désignation équipement : jet d'encre D.P.S
Prix d'acquisition : 11 400 €
Date d'acquisition : le 01/01/2008
Durée : 5 ANS

Date	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2012
Recettes	17200	17200	17200	17200	17200
Charges décaissées	15200	15200	15200	15200	15200
Flux nets de trésorerie	2000	2000	2000	2000	2000

Flux nets actualisés : $2000 \times 3,6047762 = 7\,209,55$

V.A.N. : $-11400 + 7209,55 = -4\,190,45$

(Tableau : 4 points — Flux Nets :1 point — Van :1 point)

Désignation équipement : VUTECK POWERJET
Prix d'acquisition : 12100 €
Date d'acquisition : 01/01/2008
Durée : 5 ANS

Date	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2012
Recettes	24 400	24 400	17 500	17 500	17 500
Charges Décaissées	18 300	18 300	12 900	12 900	12 900
Flux nets de trésorerie	6 100	6 100	4 600	4 600	4 600

Flux nets actualisés = $(6\,100 \times 1,690051) + (4\,600 \times 2,401831) = 21\,357,734$

V.A.N. : $-12100 + 21357,734 = 9\,257,734$

(Tableau : 5 points — Flux Nets :1 point — Van :1 point)

2.2. Proposez à Monsieur BOURGEOIS le projet de financement le plus rentable.

Le projet le plus rentable est le projet 2.

2.3. Citez d'autres méthodes de choix d'investissement.

Méthode du délai de récupération du capital investi, méthode du taux interne de rentabilité (TIR)

DOSSIER 3 : Opération « publipostage »

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

Sources d'information (1 point par réponse)

- Annuaire spécialisés : Kompass, Page Pro, etc..
- Magazines spécialisés
- CCI
- Salons professionnels
- Sites fournisseurs

3.2. Déterminez le prix de vente hors taxes d'un blouson en « CORDURA® ».

Prix de vente hors taxes

Détermination du coût unitaire « publipostage »

Taux de marque : 30 %

Coût de revient : 77 €

$$PVHT = CR / (1 - 0,30) = 110 \text{ €}$$

3.3. Rédigez la lettre qui accompagnera la publicité (ANNEXE 8) envoyée aux 1600 concessionnaires motos.

Lettre d'accompagnement :

Forme : 3 points

- Entête : 1 point
- Structure : 1 point
- Expression : 1 point

Contenu : 6 points

Valoriser l'utilisation d'une technique de communication [AIDA, etc.]

- Accroche : Présentation du courrier (1 point),
- Arguments : Expérience, Notoriété de l'entreprise, produit innovant (1 point),
- Intérêt : satisfaction de la clientèle « motard » (1 point),
- Développement des arguments : caractéristiques techniques à évoquer (2 points),
- Pousser à agir : demande de documentation, etc. (1 point).

3.4. Proposez à Monsieur KALDOUKA des solutions pour augmenter le taux de réponses ?

Personnalisation du courrier en qualifiant le fichier, utilisation d'une relance téléphonique, relance par fax, relance par mail

Énoncé du besoin

**À QUI (A QUOI)
REND-IL SERVICE ?**

**SUR QUOI (SUR QUI)
AGIT-IL ?**

A tous les
motards

Sur les membres
supérieurs du
motard (buste,
bras)

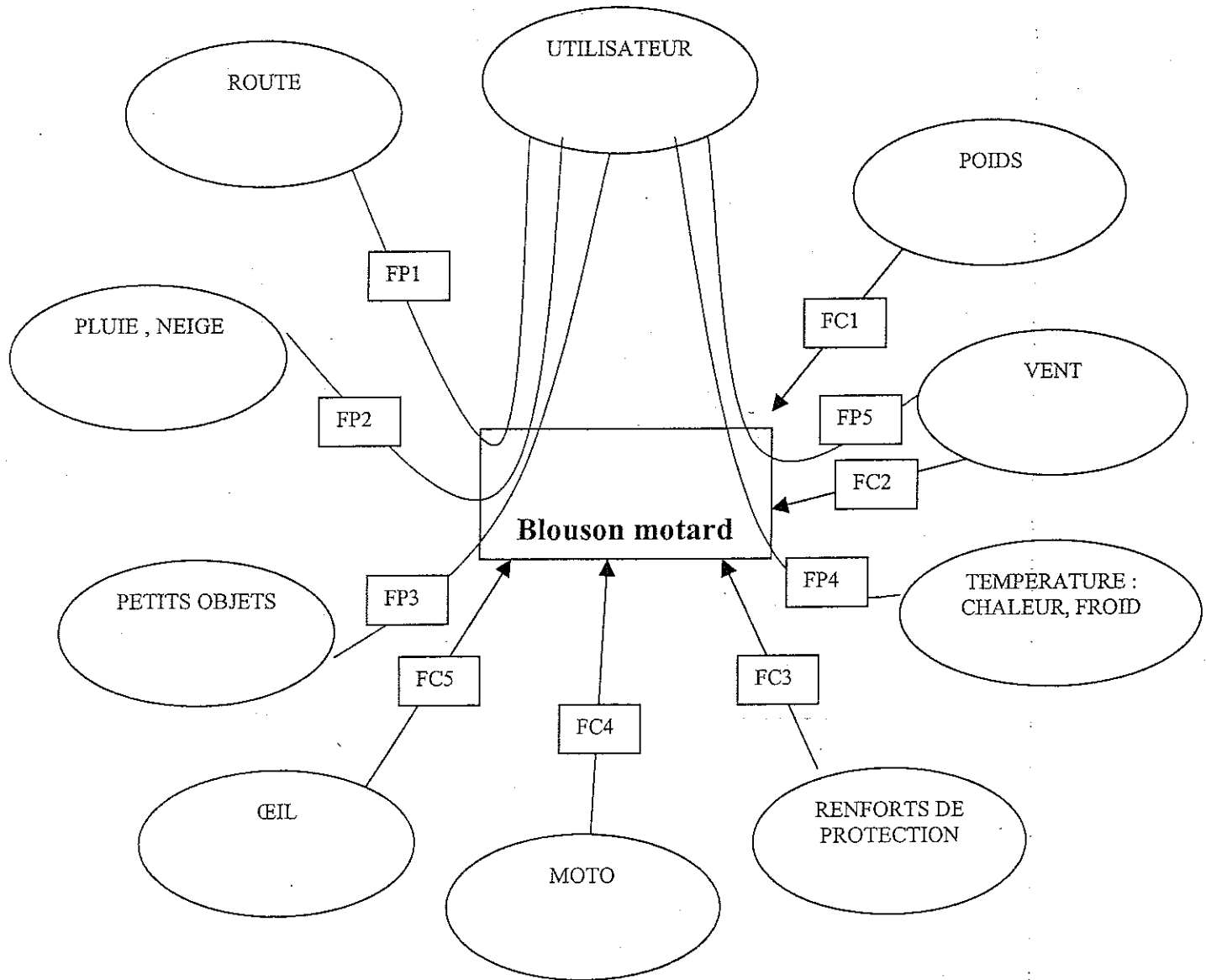
Blouson
motard

DANS QUEL BUT ?

Protéger le motard des éléments
climatiques et des chutes.

CORRIGÉ DU DOCUMENT-RÉPONSE DR3

Graphe d'interactions



CORRIGÉ DU DOCUMENT-RÉPONSE DR4

Définition des fonctions

FP 1 :

Protéger le motard des différentes chutes sur la route.

FP 2 :

Protéger le motard de la pluie et de la neige.

FP 3 :

Permettre le rangement de petits objets.

FP 4 :

Protéger le motard du froid et de la chaleur.

FP 5 :

Protéger le motard du vent.

FC 1 :

Etre léger à porter.

FC 2 :

Résister à la force du vent lors de la pratique de la moto.

FC 3 :

Permettre le port de renforts de protection.

FC 4 :

S'adapter à l'utilisation de la moto.

FC 5 :

Etre à la mode (suivre les tendances).

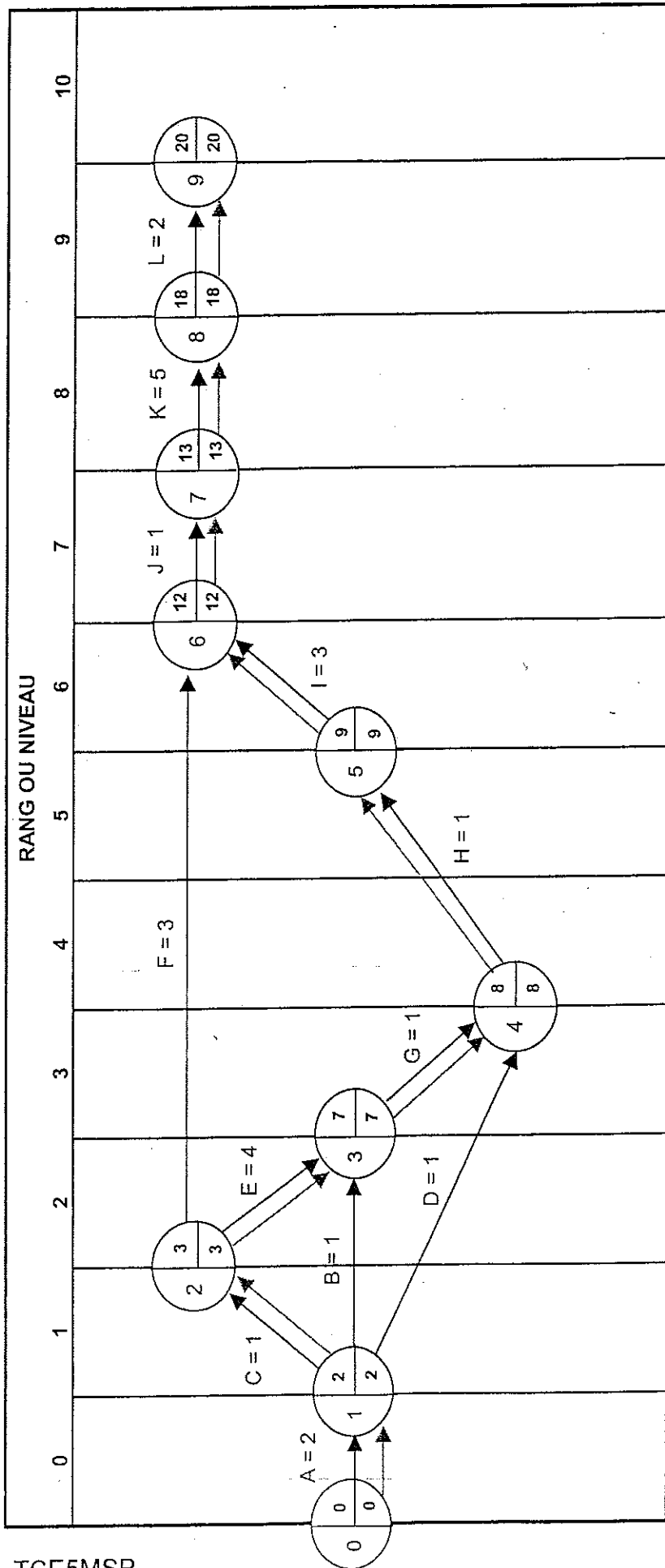
Caractérisation des fonctions

FONCTIONS	DÉSIGNATION	CRITÈRES
FP1	Protéger le motard des différentes chutes sur la route.	Qualité du matériau utilisé : - résistance à l'abrasion, - résistance à la déchirure...
		Renforts de protection
		Résistance des coutures
FP2	Protéger le motard de la pluie et de la neige	Imperméabilité à la pluie et à la neige
FC1	Doit être léger à porter	Matériau léger adapté aux conditions d'utilisation de la moto par tout temps

Justification de votre choix :

Ce sont pour les fonctions FP1 et FP2, celles qui assurent la protection et la sécurité du motard : sécurité au sol et protection contre les éléments climatiques. La fonction FC1 répond au besoin de confort recherché dans ce produit.

Tracé du graphe



Chemin critique : A+C+E+G+H+I+J+K+L

Durée de réalisation du travail de coupe dans l'entreprise KALBOUKA : 20 jours

Date, au plus tard, à laquelle l'entreprise KALBOUKA devra lancer la série : 28 Septembre au matin