

# CORRIGÉ

**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.**

# Corrigé à titre indicatif

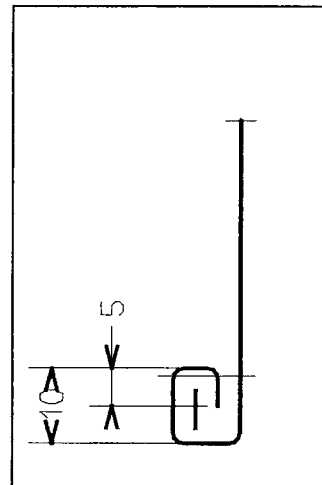
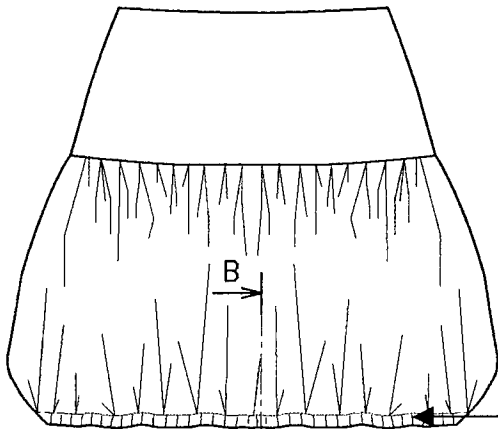
Il y a différentes possibilités d'obtenir une jupe boule.

**Remarque :** Jupe non doublée en coton polyester

## TRAVAIL DEMANDÉ :

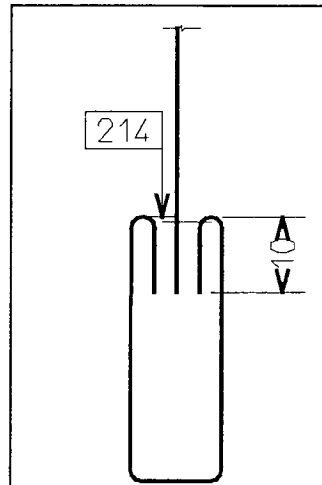
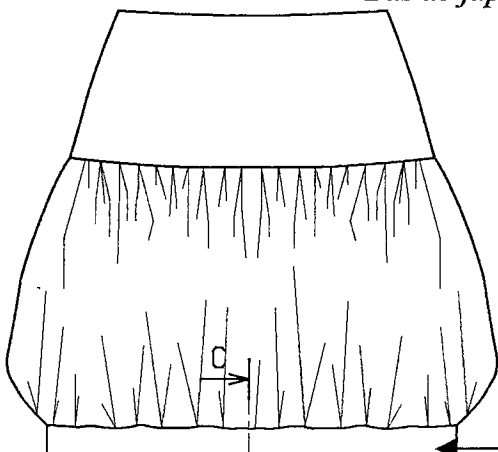
➤ Proposer et tracer une solution technologique pour chaque bas de jupe. (2 fois 2 pts)

*Bas de jupe resserré par un élastique*



B

*Bas de jupe froncé dans une bande*



C

**M.C.** Spécialité : Essayage Retouche Vente

N° Sujet : 08-71

Durée :  
13 h

Session :  
2008

Epreuve : EP1 Pratique professionnelle et exploitation d'un système informatique

Coef. :  
8

Doc. :  
1/9



# Corrigé à titre indicatif

## ANALYSE ET PROCESSUS DE RECTIFICATIONS

**NOM DE LA CLIENTE : M<sup>elle</sup> BOULANGER Célia**

Type de vêtement : Jupe

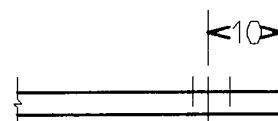
**Opérations**

**Schémas**

Transformer la jupe longue en jupe boule courte :

- Mesurer et tracer la valeur à enlever au bas (laisser une valeur de 10 cm pour le bouillonné et 1 cm pour la valeur de couture).
- Mesurer et tracer la valeur à enlever sur la doublure ( la longueur de la doublure doit être 10 cm plus courte que la longueur terminée de la jupe, prévoir 1 cm de valeur de couture.
- Marquer les milieux par un fil plat au bas de la jupe et de la doublure.
- Passer des fils de fronces au bas de la jupe.
- Répartir et assembler les fronces du bas de la jupe sur la doublure (prise en fourreau). (4)
- Refermer une partie de l'ouverture de la doublure. (5)
- Rabattre à la main la doublure sur le ruban de la fermeture. (6)
- Contrôler.

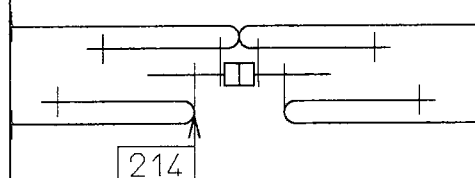
(4)



(5)



(6)



« Le repassage se fait au fur et à mesure des besoins. »

**TOTAL : 10 pts**

M.C.

Spécialité : Essayage Retouche Vente  
Epreuve : EP1 Pratique professionnelle

N° sujet : 08-71

Session : 2008

Doc. : 3/9

# Corrigé à titre indicatif

**TOTAL : 12 pts**

FACTURE RETOUCHE					
NOM CLIENT: M <sup>elle</sup> BOULANGER			<b>l'air</b>  <b>du</b>  <b>temps</b>		
Adresse : 43 Rue du Grenier					
Code postal : 59000					
Ville : Lille					
Type de vêtement : Jupe					
Nombre de vêtements : 1					
Date du dépôt : 12 avril 2008					
Travail à effectuer et fournitures		Code	Quantité	Prix unitaire	Prix T.T.C.
Rectifier une largeur côté avec fermeture côté		B 20	1,00	10,50	10,50
Rectifier une longueur complexe		A 7	1,00	15,00	15,00
					0,00
					0,00
					0,00
					0,00
					0,00
					0,00
					0,00
<b>Total H.T.</b>		<b>21,32</b>	<b>TVA :</b>	<b>4,18</b>	<b>Total T.T.C.:</b>
					<b>25,50</b>
Vêtements à préparer pour le : <u>26-avr-08</u>					<b>Acompte :</b>
					<b>7,00</b>
Signature du client : _____					<b>Reste à payer :</b>
					<b>18,50</b>
					<b>Mode de paiement :</b>
		Espèce	Chèque	CB	
					( cocher la case du mode de paiement)
Observations :					

M.C.

Spécialité : Essayage Retouche Vente  
Epreuve : EP1 Pratique professionnelle

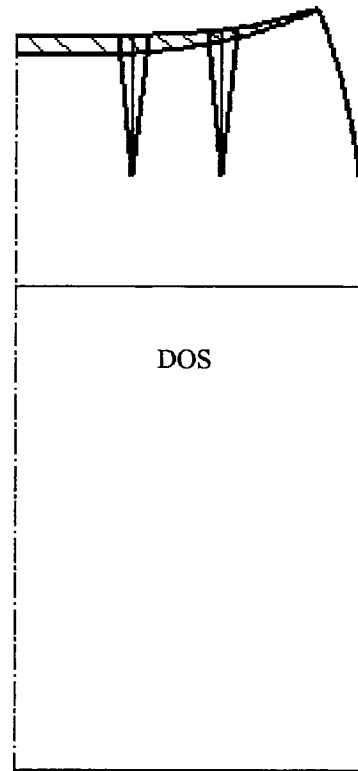
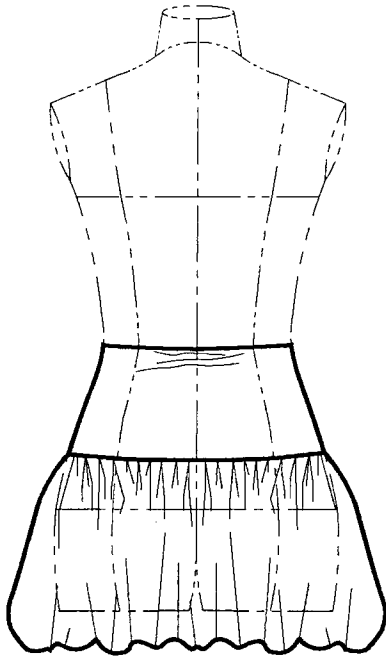
N° sujet : 08-71

Session : 2008  
Doc. : 4/9

# Corrigé à titre indicatif

➤ En raison d'une cambrure importante, des faux plis se forment au dos de la jupe au niveau de la taille.

## FICHE DE MODIFICATIONS



### TRAVAIL DEMANDÉ :

- ↪ A l'aide du patron de base dos, situer et tracer la modification correspondant à la retouche (au stylo vert). (2 pts)
- ↪ Compléter la fiche de retouche en justifiant votre choix. (2 pts)

### Fiche de retouche.

- *Creuser la taille au dos de la jupe.*
- *Enlever l'ampleur nécessaire dans le haut de la taille*

# Corrigé à titre indicatif

## QUESTIONNAIRE :

**Remarque :** Pour la correction, il sera tenu compte de la qualité de la rédaction, de la précision du vocabulaire, du respect de l'orthographe, et du soin. (1,5 pts)

### 1) Le dialogue de vente : (3 pts)

Identifiez les différentes phases de la vente dans le dialogue de vente. Pour cela, indiquez en face de chaque chiffre la phase de vente correspondante, parmi les suivantes :

**Argumentation / Accueil du client/ Réfutation des objections / Proposition des produits adaptés aux besoins / Recherche des besoins/ Présentation du prix.**

- 1 : Accueil du client.....(0,5 pt)  
2 : Recherche des besoins.....(0,5 pt)  
3 : Proposition des produits adaptés aux besoins.....(0,5 pt)  
4 : Argumentation.....(0,5 pt)  
5 : Réfutation des objections .....(0,5 pt)  
6 : Présentation du prix.....(0,5 pt)

### 2) La vente additionnelle : (1,5 pts)

Citez 3 produits que vous pourriez proposer en vente additionnelle au manteau :

- Bonnet (ou autre couvre-chef).....(0,5 pt)
- Gants.....(0,5 pt)
- Écharpe.....(0,5 pt)
- Accepter tout autre accessoire si cohérent avec le manteau ; exemple : un sac à main,...
- Ne pas accepter, par exemple : Une bombe imperméabilisante car le manteau est déperlant.

### 3) la création d'un climat favorable à la vente : (6 pts)

Relevez 4 éléments qui permettent à la vendeuse de créer un climat favorable à la vente. Vous relèverez aussi bien les attitudes verbales et non verbales. **Accepter toute réponse cohérente** (0,5 pt par élément de texte, 1 pt par justification).

ÉLÉMENT DU TEXTE (attitudes de la vendeuse) :	JUSTIFICATION :
Bonjour Mme (en souriant et en regardant la cliente), bienvenue ...	La vendeuse l'accueille en le regardant, et avec le sourire. L'accueil est réussi.
Récapitulons.. ; si j'ai bien compris, vous recherchez une jupe plutôt longue, assez passe-partout, avec un petit côté chic, et qui se marierait facilement avec le sous-pull, c'est bien cela ?	La vendeuse reformule les besoins de la cliente.
Je saisis tout à fait votre besoin... Je comprends...	La vendeuse est à son écoute, fait preuve d'empathie (se met à sa place.)
<ul style="list-style-type: none"> <li>- C'est bien cela ?</li> <li>- Oui, oui, c'est tout à fait ça.</li> <li>- Que pensez-vous de celle-ci ?</li> <li>-C'est exactement ce que je recherchais</li> <li>-Vous ne recherchez pas quelque chose de confortable avant tout ?</li> <li>-c'est exact ...</li> </ul>	La vendeuse cherche l'approbation, l'accord de la cliente.
Elle saisit la jupe dans la bonne taille, la place sur la cliente d'une main, et oriente doucement celle-ci vers le miroir de l'autre main.	La vendeuse est avenante. Elle accompagne la cliente dans son choix. Fait preuve de professionnalisme.  (fait adopter à la cliente l'attitude du propriétaire.)
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Vous ne pensez pas que cela fasse un peu tristounet ?</li> <li>- Pas du tout, regardez de plus près...</li> <li>-Vous ne recherchez pas quelque chose de confortable avant tout ?</li> </ul>	La vendeuse la rassure, la conforte dans son achat. Elle rebondit sur les objections de la cliente.
<p>C'est ce qui donne toute l'originalité à cette jupe : à la fois chic et discret.</p> <p>C'est très tendance, c'est la nouvelle collection.</p>	La vendeuse valorise la cliente.



# Corrigé à titre indicatif

## 4) L'argumentaire de vente : (6 pts)






A partir de la fiche technique (document 1), traduisez sous la forme d'avantages pour le client les caractéristiques techniques du manteau. Dans l'annexe 2, vous développerez 4 avantages pour le client. (1,5 pts par argument).

Caractéristique	Avantage
- Parka « 2TWO » en microfibre, traitée Téflon, déperlante et anti-taches	- Résiste à l'eau, au vent, aux salissures, l'eau glisse sur le tissu sans le pénétrer. - Le manteau est imperméable, vous êtes à l'abri de la pluie et du vent, et confortable à la fois car respirant.
- Capuche bordée de vraie fourrure	- Manteau chaud et chic à la fois.
- La parka peut-être portée seule - Capuche amovible bordée d'une bande de vraie fourrure détachable.	- Va pouvoir accompagner la personne à longueur d'année.
- Associée à son gilet matelassé.	- La parka est bien chaude au cœur de l'hiver.
- Coupe sobre. - 2 longueurs	- Convient à toutes les tenues de ville ou décontractées
- 2 longueurs au choix	- Convient à tout type de style et de morphologie - bien au chaud
- Lavable en machine	- Nettoyage facile
- Prix : 152 euros	- Prix raisonnable pour la technicité, la qualité et les finitions du produit
- Poche téléphone - Boutons dorés et vieillis - Surpiqûres - Broderies tons sur tons.	- Haut degré de finition qui confère l'élégance.
- Lien coulissant à la taille	- Pour une coupe plus ajustée, mettant en valeur.

# Corrigé à titre indicatif

## 5) Les pictogrammes : (2 pts)

Dans la fiche technique du manteau, choisissez 4 pictogrammes d'entretien, et donnez-en la signification de pictogrammes d'entretien dans le tableau ci-dessous : (0,5 pt par pictogramme).

PICTOGRAMME :	SIGNIFICATION :
	Lavage à 30 °
	Repassage au fer doux
	Chlore interdit
	Nettoyage à sec sauf trichloréthylène
	Pas de séchage en tambour

**TOTAL : 20 pts**

**A remettre sur 10 pts**

## BARÈME DE CORRECTION

### EP1 PRATIQUE PROFESSIONNELLE COEF. 8

**Schémas de montage :** / 4

**Facture retouche :**

- Les coordonnées du client / 1,5
- Le type de vêtement / 0,5
- Le nombre de vêtements / 0,5
- La date du dépôt / 1
- Le travail à effectuer / 3
- Le code, la quantité et le prix unitaire / 3
- L'acompte / 0,5
- La préparation des vêtements pour / 0,5
- Sauvegarde sur disquette / 1
- Impression de la facture / 0,5

**Total :** / 12

**Vente :** / 10

**Analyse et processus de rectification :** / 10

**Fiche de modifications :** / 4

**Réalisation de la retouche :**

- Les côtés repris d'une valeur de 1 cm en effilé jusqu'aux hanches / 5
- Conformité du côté droit dessus et doublure / 3
- Conformité du montage de la fermeture invisible / 7
- Netteté du rabattage de la doublure / 3
- Netteté de la taille / 7
- Conformité de la longueur de la jupe / 5
- Répartition des fronces / 5
- Repassage / 5

**Total :** / 40

---

**TOTAL :** / 80

**NOTE A REPORTER** /160

**M.C.** Spécialité : Essayage Retouche Vente

N° Sujet : 08-71

Durée :  
13 h

Session :  
2008

Epreuve : EP1 Pratique professionnelle et exploitation d'un système informatique

Coef. :  
8

Doc. :  
1/1