Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV®.

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour consulter tous nos sujets d'annales et corrigés du BP Tailleur Homme, veuillez visiter :
bptailleurhomme.fr/annales-sujets-et-corriges

BREVET PROFESSIONNEL

VÊTEMENT SUR MESURE - OPTION TAILLEUR HOMME

SESSION 2026

ÉPREUVE E3 : GESTION ET ORGANISATION, COMMUNICATION COMMERCIALE ET PROMOTION

Coefficient : 3 Durée : 2 heures

Aucun document ou matériel autorisé en dehors de ceux fournis avec le sujet. Une calculatrice conforme à la règle ci-dessus est autorisée.

Composition de l'épreuve	Support
PARTIE 1 : Analyse de la demande et du cadre de communication (5 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 2 : Étude des matières, métrage et coût (5 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 3 : Préparation de l'action de promotion (5 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 4 : Prévention, qualité et organisation de l'atelier (5 points)	Dossier Questionnement
DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES (DT 1, DT 2, DT 3)	Fourni avec le sujet
DOCUMENTS RÉPONSES (DR 1, DR 2) : À RENDRE AVEC LA COPIE	Fin de sujet

L'usage de calculatrice avec mode examen actif est autorisé. L'usage de calculatrice sans mémoire, « type collège », est autorisé.

Ce sujet comporte 10 pages numérotées de 1/10 à 10/10.
Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

LES DOCUMENTS RÉPONSES SITUÉS EN FIN DE DOSSIER SONT À COMPLÉTER ET À RENDRE OBLIGATOIREMENT AVEC LA COPIE.

DOSSIER SUJET

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE ET CAHIER DES CHARGES : ATELIER LES AIGUILLES DU FAUBOURG, 14 RUE DES CARMES, 31000 TOULOUSE

Vous êtes chargé de participer à la communication commerciale de l'atelier Les Aiguilles du Faubourg, spécialisé dans le vêtement masculin sur mesure. L'atelier prépare une opération de présentation de vestes tailleur à l'occasion d'une journée portes ouvertes. Vous disposez des documents techniques DT 1 à DT 3 et des documents-réponses DR 1 et DR 2.

Votre travail porte sur l'analyse de la demande, la préparation d'éléments de promotion et la prise en compte des contraintes de fabrication, de qualité, de protection des données et de prévention. Toutes les données nécessaires aux calculs sont fournies dans le sujet. Les prix sont exprimés hors taxes, sauf indication contraire.

Barème : 20 points. Les réponses sont à rédiger sur les documents-réponses ou sur copie, en indiquant clairement les numéros des questions.

PARTIE 1 : Analyse de la demande et du cadre de communication (5 points)

Identifier la cible, le besoin client et les contraintes réglementaires

L'atelier souhaite promouvoir son savoir-faire sans promettre un résultat qui ne pourrait être garanti avant la prise de mesures et les essayages. Appuyez-vous sur le cahier des charges du DT 3.

Synthèse du cahier des charges commercial

Élément	Donnée
Public principal	Hommes recherchant une veste ajustée à leur morphologie et à leur usage
Opération	Journée portes ouvertes, samedi 12 septembre, de 10 h à 17 h
Objectif de réservation	12 rendez-vous de consultation dans les 14 jours suivant l'opération
Avantage proposé	Consultation de style de 30 minutes offerte sur réservation
Canaux prévus	Vitrine, dépliant en atelier, publication sur les réseaux sociaux

Données communiquées par l'atelier pour l'opération de promotion.

1.1 (2 points) Définissez deux caractéristiques de la clientèle prioritaire de cette opération et formulez deux besoins auxquels une veste tailleur réalisée sur mesure peut répondre.

1.2 (1,5 point) Indiquez deux précautions à prendre avant de publier une photographie d'un client ou de recueillir ses coordonnées pour le suivi commercial. Pour chaque précaution, précisez l'objectif poursuivi.

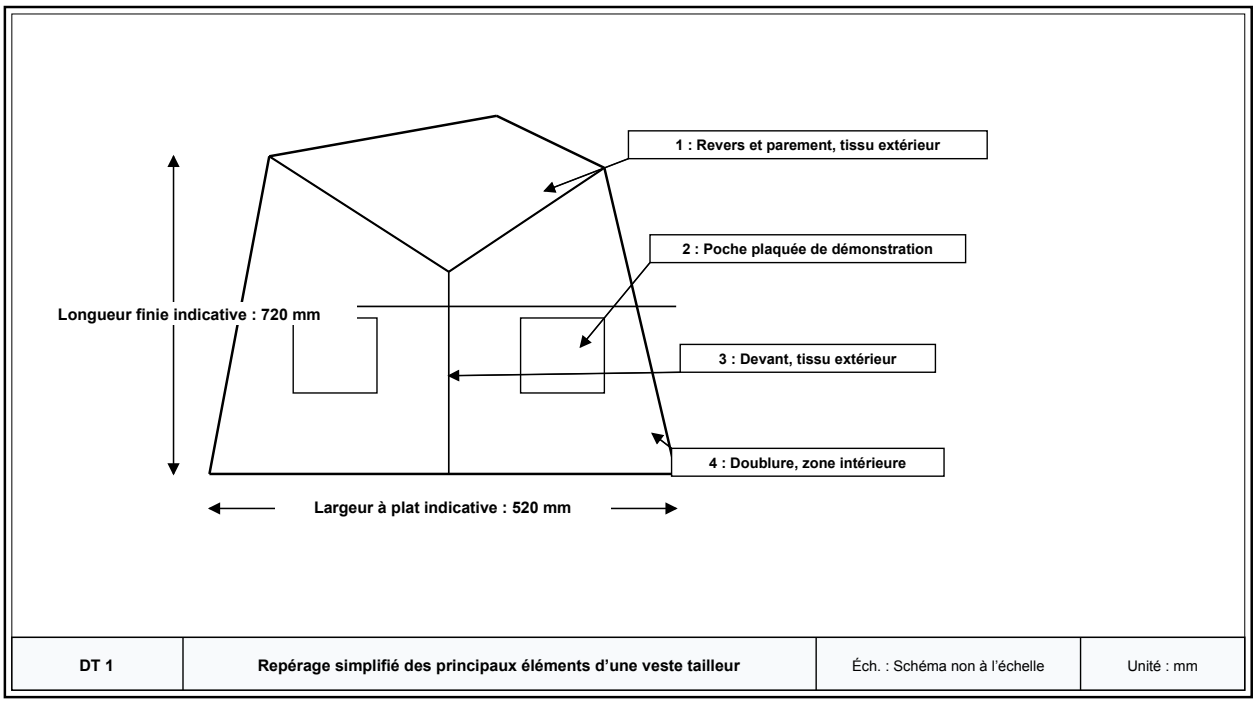
1.3 (1,5 point) Proposez deux formulations commerciales adaptées à l'opération : l'une présentant l'avantage offert, l'autre décrivant le vêtement sans garantie excessive sur le résultat. Justifiez brièvement chacune de vos propositions.

PARTIE 2 : Étude des matières, métrage et coût (5 points)

Exploiter des caractéristiques textiles et établir les besoins matière

La présentation prévoit la réalisation de huit vestes de démonstration. Les consommations unitaires et les prix d'achat sont indiqués dans le DT 2. Pour tenir compte des raccords, du placement et des aléas de coupe, l'atelier ajoute une marge de 8 % à la consommation théorique. Les tissus sont commandés au demi-mètre supérieur.

Utilisez les relations suivantes : consommation avec marge = consommation théorique × $1 + \text{taux de marge}$; rendement matière = quantité théorique nécessaire ÷ quantité achetée × 100 ; coût matière = quantité achetée × prix au mètre.



DT 1	Repérage simplifié des principaux éléments d'une veste tailleur	Éch. : Schéma non à l'échelle	Unité : mm

Schéma de repérage pour la présentation commerciale et la préparation matière. Schéma non à l'échelle.

2.1 (2 points) Calculez, pour huit vestes, la quantité théorique de tissu extérieur et de doublure. Ajoutez la marge de 8 % et indiquez la quantité à commander en appliquant la règle d'achat au demi-mètre supérieur. Présentez les étapes de calcul.

2.2 (1,5 point) À partir des quantités théoriques et des quantités commandées, calculez le rendement matière du tissu extérieur et celui de la doublure. Exprimez les résultats en pourcentage, arrondis au dixième, puis indiquez la part non utilisée correspondant à chaque achat.

2.3 (1,5 point) Calculez le coût total d'achat du tissu extérieur et de la doublure pour les huit vestes, puis le coût moyen de ces deux matières par veste. Utilisez les prix au mètre du DT 2.

PARTIE 3 : Préparation de l'action de promotion (5 points)

Construire un message cohérent et vérifier la faisabilité économique

L'atelier souhaite combiner un message imprimé et une publication numérique. Les montants du DT 3 sont des coûts prévisionnels hors taxes. Chaque commande issue de l'opération génère une marge commerciale moyenne de 420 € avant déduction du coût de la campagne. Une demande de rendez-vous n'est pas une commande garantie.

Données de l'action de promotion

Poste ou indicateur	Valeur
Impression de 200 dépliants	96 €
Mise en place de la vitrine	84 €
Création et diffusion de la publication numérique	180 €
Budget total prévisionnel	360 €
Rendez-vous visés	12
Taux prévisionnel de transformation en commande	25 %
Marge commerciale moyenne par commande	420 €

Prévisions fournies par l'atelier.

3.1 (2 points) Rédigez un texte de 45 à 60 mots destiné à la publication numérique. Il doit présenter l'atelier, l'opération, l'avantage proposé, le moyen de réserver et le fait que le vêtement est conçu après échange avec le client. N'inventez ni prix promotionnel ni délai de fabrication.

3.2 (2 points) Calculez le nombre prévisionnel de commandes correspondant à 12 rendez-vous et à un taux de transformation de 25 %. Calculez ensuite la marge totale attendue avant coût de campagne, puis le résultat prévisionnel après déduction du budget total de 360 €. Présentez les calculs et concluez sur la prévision.

3.3 (1 point) Proposez un indicateur de suivi permettant d'évaluer l'efficacité de la campagne après l'opération. Précisez les données à relever et la méthode de calcul de cet indicateur.

PARTIE 4 : Prévention, qualité et organisation de l'atelier (5 points)

Prévenir les risques et sécuriser la préparation de la présentation

La journée portes ouvertes se déroule dans un atelier en activité. Le DT 3 indique les situations observées lors de la préparation. Les mesures proposées doivent rester compatibles avec la circulation des visiteurs et le maintien des postes de travail en sécurité.

Situations observées dans l'atelier

Situation	Risque ou contrainte à prendre en compte
Ciseaux et outils de coupe laissés sur la table	Coupure ou contact accidentel
Rallonge électrique traversant le passage vers la vitrine	Trébuchement et chute
Visiteurs proches d'une machine pendant une démonstration	Contact avec une partie mobile ou projection
Fiches de rendez-vous comportant des coordonnées personnelles	Accès non nécessaire à des données personnelles

Éléments relevés pendant la préparation de la journée portes ouvertes.

4.1 (2,5 points) Pour les trois premières situations du tableau, proposez une mesure de prévention concrète et adaptée. Indiquez pour chaque mesure le risque qu'elle permet de réduire.

4.2 (2,5 points) Proposez une organisation sécurisée de la démonstration et du traitement des fiches de rendez-vous. Votre réponse doit prévoir la séparation entre zone de travail et zone visiteurs, le rangement des outils de coupe, la maîtrise de la rallonge et la limitation de l'accès aux coordonnées des clients.

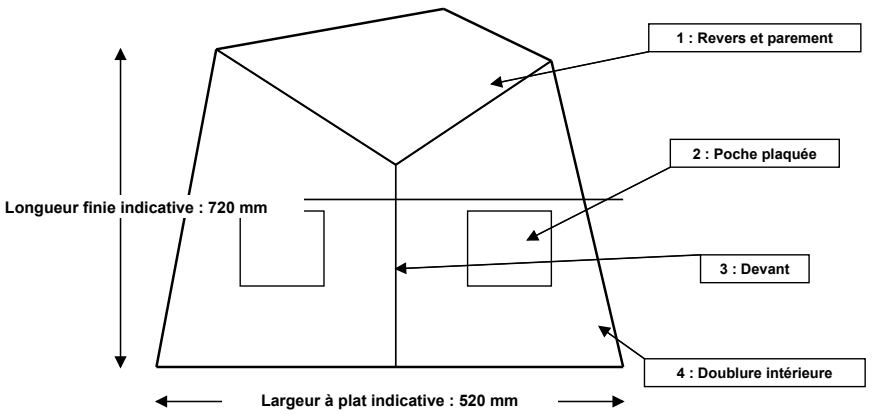
DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES

Documents ressources nécessaires à la résolution du sujet

DT 1 : REPÉRAGE DE LA VESTE TAILLEUR ET DONNÉES DE PRÉSENTATION

La veste représentée dans le schéma de la partie 2 est une veste de démonstration à deux boutons, avec revers, poches plaquées et doublure. Les cotes indiquées sont des repères de présentation et ne constituent pas un patron de coupe. Le patron et les réglages de construction sont établis par le professionnel après prise de mesures et essayages.

Pour la communication commerciale, distinguer les caractéristiques visibles du vêtement des résultats dépendant de la morphologie, des choix du client et des essayages. Ne pas présenter une cote indicative comme une taille standard garantie.



DT 1	Schéma de repérage de la veste de démonstration	Éch. : Schéma non à l'échelle	Unité : mm

Schéma de repérage non destiné à la coupe.

DT 2 : CARACTÉRISTIQUES DES MATIÈRES ET CONSOMMATIONS PRÉVISIONNELLES

Les caractéristiques ci-dessous sont celles des références retenues par l'atelier pour la veste de démonstration. Les consommations sont données par veste, avant ajout de la marge de 8 %. Les prix sont hors taxes. Pour le calcul des quantités à acheter, le fournisseur accepte uniquement des longueurs commandées par multiples de 0,50 m.

La marge matière couvre les raccords éventuels, les défauts locaux et les aléas de placement. Elle ne remplace pas le contrôle du tissu ni la vérification du droit-fil et du sens du tissu avant la coupe.

Fiche matière et données de calcul

Matière	Largeur utile	Consommation théorique par veste	Prix hors taxes	Conditionnement de commande
Drap de laine marine, tissu extérieur	1,50 m	1,65 m	48,00 €/m	Multiples de 0,50 m
Doublure viscose anthracite	1,40 m	1,35 m	18,00 €/m	Multiples de 0,50 m

Données prévisionnelles de l'atelier.

DT 3 : CAHIER DES CHARGES COMMERCIAL, RÈGLES DE COMMUNICATION ET PRÉVENTION

Opération : journée portes ouvertes le samedi 12 septembre, de 10 h à 17 h. Objectif : obtenir 12 rendez-vous de consultation dans les 14 jours suivant l'opération. Une consultation de style de 30 minutes est offerte sur réservation. Aucune remise sur le prix d'une veste n'est prévue.

Budget prévisionnel hors taxes : impression de 200 dépliants, 96 € ; installation de vitrine, 84 € ; création et diffusion d'une publication numérique, 180 €. Budget total, 360 €. Prévision commerciale : 12 rendez-vous, taux de transformation en commande de 25 %, marge commerciale moyenne par commande de 420 € avant coût de campagne.

Communication : les messages doivent décrire une offre réelle et compréhensible. Les conditions de réservation et la période concernée doivent être présentées sans ambiguïté. Une photographie identifiable d'un client ne doit être publiée qu'après accord de la personne concernée. Les coordonnées collectées pour les rendez-vous doivent être protégées et accessibles uniquement aux personnes qui en ont besoin pour le suivi demandé. La personne doit être informée de l'usage prévu de ses coordonnées et pouvoir s'opposer à leur utilisation à des fins de prospection.

Prévention : l'employeur organise le travail de façon à protéger les salariés et les visiteurs. Les outils de coupe sont rangés lorsqu'ils ne sont pas utilisés. Les passages sont maintenus libres. Les démonstrations sur machine sont réalisées dans une zone délimitée, avec les protections nécessaires et sans accès des visiteurs aux parties dangereuses. Les consignes applicables à l'établissement et au poste de travail restent à respecter.

Éléments de l’opération et points de vigilance

Domaine	Données ou consignes
Public	Hommes recherchant un vêtement adapté à leur morphologie, à leur usage ou à une occasion particulière
Offre	Consultation de style de 30 minutes offerte sur réservation
Moyens	Vitrine, dépliant en atelier, publication sur les réseaux sociaux
Photographies	Accord préalable requis pour toute publication d’une image permettant d’identifier un client
Coordonnées	Information sur l’usage prévu, accès limité et respect de l’opposition à la prospection
Atelier	Outils rangés, passages dégagés, visiteurs séparés des zones dangereuses

Données établies par l’atelier pour la préparation de la journée.

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Document réponse à rendre avec la copie : questions 2.1, 2.2 et 2.3 | **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Complétez le tableau. Faites apparaître vos calculs sur la copie et reportez ici les résultats avec leurs unités. Pour les rendements, arrondissez au dixième de pourcentage.

Tableau de métrage, rendement et coût matière

Matière	Quantité théorique pour 8 vestes	Quantité avec marge de 8 %	Quantité commandée	Rendement matière	Coût d'achat
Tissu extérieur	.....	.....	.....	.....	.....
Doublure	.....	.....	.....	.....	.....
Total des deux matières	.....	.....	.....	.....	.....

Cadre réservé aux justifications, calculs complémentaires ou schémas du candidat :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 2 : Document réponse à rendre avec la copie : questions 3.2 et 4.1

À RENDRE AVEC LA COPIE

Complétez les résultats de l'étude prévisionnelle et le tableau de prévention. Pour chaque risque, formulez une mesure concrète et indiquez le risque réduit.

Bilan prévisionnel et mesures de prévention

Élément	Résultat ou mesure à renseigner
Nombre prévisionnel de commandes	.....
Marge totale avant coût de campagne	.....
Résultat prévisionnel après coût de campagne	.....
Outils de coupe : mesure de prévention et risque réduit	.....
Rallonge dans un passage : mesure de prévention et risque réduit	.....
Visiteurs proches d'une machine : mesure de prévention et risque réduit	.....

Cadre réservé aux justifications, calculs complémentaires ou schémas du candidat :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.