**CONTEXTE**

**LA CRISTALLERIE MEISENTHAL**

Les débuts de la verrerie C’est au XVIème siècle que l’on retrouve les premières traces d’activités verrières au Pays de Bitche, dans le massif des Vosges du Nord. A cette époque les verriers sont nomades et installent des fours temporaires près des ressources naturelles nécessaires à la fabrication du verre (sable, bois, eau, fougères…).

Au bout de quelques années ces verreries dites « volantes » déménagent pour rechercher la proximité de nouveaux gisements de matières premières. A partir du début du XVIIIème siècle, les verriers sédentarisent leur activité. En 1704, à l’emplacement d’une ancienne verrerie itinérante, est fondée la Verrerie de Meisenthal, dont le premier four est allumé en 1711. La Verrerie de Meisenthal est la première verrerie fixe des Vosges du Nord. Elle produira d’abord des objets de la vie quotidienne. La révolution industrielle Au milieu du XIXème siècle, la verrerie abandonne le bois au profit de la houille pour alimenter ses fours de fusion.

Elle compte désormais 250 salariés et les progrès techniques et scientifiques liés à la révolution industrielle donnent un coup de fouet à la production verrière à Meisenthal (invention de la pompe à air comprimé, développement de la machine à vapeur actionnant les meules de taille, mise en œuvre de nouvelles techniques comme la gravure à l’acide ou le verre multicouche…).

De 1867 à 1894, le créateur Emile Gallé collabore avec les verriers de Meisenthal pour créer des pièces exceptionnelles. Meisenthal devient le berceau du verre « Art Nouveau » : l’âge d’or de la Verrerie de Meisenthal Après les années difficiles de la Grande Guerre, les années 1920 s’annoncent prospères. Bénéficiant d’un contexte de forte croissance économique et de nouveaux progrès techniques (apparition de la mécanisation), la verrerie compte alors 650 salariés.

Elle abandonne définitivement les productions dites artistiques et s’oriente vers une production en masse d’objets usuels en verre soufflé et pressé : beurriers, sucriers, salières et lampes

**PROJET** : Création d’un objet (fictif) en cristal sur mesure, prospecter une clientèle hôtelière “haut de gamme”, participer à la gestion (commerciale et comptable) de la production de cette activité et prévoir une visite de la cristallerie Meisenthal.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Disciplines concernées** | **Projet** | **Compétences** | **Ressources** |
| **CEJM**  **(Management)** | * Élaboration d’une grille de caractérisation de l’organisation *(CIAV de Meisenthal)* | Caractériser l’entreprise dans son environnement | Tableau des critères de caractérisation d’une entreprise |
| **Art plastique** | * Création artistique de l’objet en verre/cristal *(boule de Noël ou autre ?)* |  |  |
| **Histoire** | * Travail possible autour de l’histoire de la cristallerie | Créer un écrit autour de cet art à partir de différents supports et prévoir une restitution orale et/ou écrite |  |
| **L.V.** | * Préparation de la participation au salon Oberrhein Messe à Offenburg | Renforcer les compétences linguistiques générales et professionnelles nécessaires lors de l’oral des stages de fin de BTS | Prendre contact avec la CCI pour connaître date, coût, organisation pratique… |
| **Français** | * Contribution à la rédaction des contenus associés à la communication digitale *(Newsletter, posts sur les R.S., etc.)* | Renforcer les compétences rédactionnelles des élèves, essentielles en BTS | Lecture et compréhension des documents techniques (exemple : comment compléter le tableau de critères de caractérisation d’une entreprise)  Travaux de rédaction de post et newsletter de la cristallerie |
| **CG**  **GPME** | * Enregistrement comptable des factures d’achat et de vente * Tableau d’amortissement * Calcul du Coût de revient * PGI | S’approprier le calcul des pourcentages (RRR et Esc et la TVA). Etre capable de passer du HT au TTC et vice versa au travers des factures d’achats et de ventes. Compétence essentielle en BTS  Décrire et adapter l’organisation comptable et la hiérarchisation des étapes de réalisation des travaux comptables (comptes, journaux et procédures comptables)  Appréhender les mécanismes comptables et les principes de comptabilisation de base : documents de synthèse, grand-livre…)  Etablir des documents commerciaux et appliquer des réductions commerciales, acomptes, frais accessoires  Analyser, traiter et enregistrer l’amortissement linéaire et incidence sur le Bilan et le Compte de Résultat (avec prorata temporis)  Extraire et exporter les informations (compte de résultats) nécessaires au calcul des coûts. distinction charges directes et indirectes  Retraiter les charges et les produits nécessaires au calcul des coûts  Calculer les coûts complets à partir de la méthode des centres d’analyse. | MOT (Modélisation des diagrammes Organisationnel de Traitement) utilisation du logiciel JMOT ou simple visualisation  [E:\fab\NET CLOUD\2024\_2025\GFA 04042025\GFA\LE processus de la déclaration de TVA\_Modélisation.pdf](file:///E:\fab\NET%20CLOUD\2024_2025\GFA%2004042025\GFA\LE%20processus%20de%20la%20déclaration%20de%20TVA_Modélisation.pdf)  PGI EBP commercial et comptable  [CRISTALLERIES - documents de synthèse 202N.xlsx](file:///C:\Users\CG\Documents\GERHARD\GFA\CRISTALLERIES%20-%20documents%20de%20synthèse%20202N.xlsx)  PGI EBP immobilisations  Tableau du processus du calcul des coûts  [Schéma de production \_hierarchisation des couts .docx](file:///C:\Users\CG\Documents\GERHARD\GFA\Schéma%20de%20production%20_hierarchisation%20des%20couts%20.docx)  Contexte Meisenthal le schéma de production d’un pied d’une lampe de cristal  [Schéma de production\_lampe .docx](file:///C:\Users\CG\Documents\GERHARD\GFA\Schéma%20de%20production_lampe%20.docx) |
| **NDRC**  **CG, GPME, SAM** | * Constitution d’une BDD de prospects à démarcher *(hôtels et restaurants)* * Rédaction d’un article de blog ou d’une newsletter présentant l’objet ou plus globalement le service proposé *(création d’un objet en verre/cristal adapté aux attentes de la cible visée : hôtels/restaurants)* * Création d’un ou plusieurs post sur les R.S. *(Instagram, etc.)* | Sensibiliser les élèves à la démarche de prospection clientèle (élément clé en BTS NDRC)  Découvrir la *Relation client à distance et digitalisation :*  *Stratégie de communication digitale*  *Animation des réseaux sociaux*  *Création, référencement et animation d’un site internet*  Maîtriser les bases d’EXCEL : principales fonctionnalités de mise en forme,formule simple et conditionnelle, référence relative et absolue | Elaboration d’un persona marketing  Création d’une BDD avec ATOUT France  [GAF-J.Ravon-BTS NDRC.pdf](GAF-J.Ravon-BTS%20NDRC.pdf)  EXCEL  Générateur de post **Zéoob**  Proposition de post |
| **SAM** | * Organisation de la visite de la verrerie de Meisenthal | A finaliser | La gestion du projet |