USBTX2 - Démarche créative et agencement bois

Mis à jour le 07-04-2023

Code : USBTX2

Unité spécifique de type mixte

6 crédits

Responsabilité nationale :
EPN01 - Bâtiment et énergie / Jean-Sébastien VILLEFORT

Présentation

Prérequis

Public concerné : Professionnels du BTP et de l'architecture

Niveau : L3

Diplôme prérequis : Cet enseignement nécessite de disposer d'un niveau BTS SCBH, BTS ou DUT Génie civil, BTS technico-commercial, BTS DRB, BTS AEA, ainsi qu'une harmonisation des connaissances en arts appliqués

Objectifs pédagogiques

L'objectif principal de cette unité d'enseignement est d'appréhender les relations qui existent entre la demande du client, le créateur du projet et l'entreprise chargée de sa réalisation. Il s'agira de :

- Comprendre, qualifier l'environnement du projet

- Intégrer, impulser une démarche de création

- Dialoguer et être à l'interface avec l'architecte, l'architecte d'intérieur ou le designer et les responsables de l'entreprise ou du bureau recherche et développement

- Mettre en œuvre, contrôler et valider le Cahier des Charges du créateur

- Mettre au point des solutions constructives de projet d'agencement, de mobiliers et de menuiseries

Compétences

Dans le cadre de gestion de projet d'agencement bois intégrant des mobiliers (meublants et d'agencement) et des menuiseries :

- Intégrer les enjeux de l'innovation formelle et matériologique dans la dynamique de développement de l'entreprise

- Participer activement à la liaison entre le projet architectural, le projet de conception et la réalisation

- Identifier les éléments pertinents du cahier des charges

- Réaliser le suivi, la gestion et la validation du projet de la création à la fabrication

- Rechercher et de choisir les matériaux

- Concevoir les solutions constructives

- Mettre en œuvre les techniques de fabrication

Programme

Contenu

Comprendre et s'adapter à l'environnement :

- Les outils au service du développement de l'entreprise

- Analyser l'existant et établir une veille des tendances

- Utiliser les apports du Marketing au service du projet

- Utiliser les apports de la sociologie au service du projet :

  - Théorie
  - Normes sociales

- Stratifications sociales
- Stéréotypes
- Représentations et systèmes de valeur
- Définition styles de vie
- Psychologie adaptée aux enjeux du projet

S’adapter ou/et adapter la réponse à la demande du prescripteur et à la stratégie de l’entreprise :

- Analyser la demande ou du cahier des charges transmis par le client

- Déterminer, impulser, la stratégie de recherche en fonction des objectifs de l’entreprise ou du projet

- Utiliser les méthodes recherches et développement (Design thinking investigations prospectives, recherches de solutions formelles, matériologiques, esthétiques…)

Recherche de solutions constructives (agencement, mobiliers, menuiseries) :

- Etablir le Cahier des charges fonctionnel du produit

- Rechercher et choisir les matériaux, les formes et les couleurs

- Classement des produits, exigences réglementaires (Normes, labels et certification)

- Dimensionner le produit (Résistance et stabilité)

- Définir le principe constructif (Nomenclature arborescente)

- Rechercher et choisir les solutions constructives (Assemblages, finitions et conditionnement)

Etablir le modèle numérique du produit :

- Définir les éléments du modèle numérique (Conception en place ou par remontage)

- Gestion des données (PDM) et intégration dans l’ERP

- Etablir le modèle numérique du produit

- Etablir de dossier de définition du produit (Dessins et nomenclatures)

Modalités de validation

- Contrôle continu
- Projet(s)
- Mémoire
- Examen final

Description des modalités de validation

Première session : Contrôle continu, rendu de projet, soutenance orale, examen selon le choix de l’équipe pédagogique après validation par le responsable national de l’UE

Seconde session : Selon le règlement spécifique de la formation