

PHOTO DISTRIBUTION

Calculatrice autorisée

Vous venez d'être embauché(e) sous contrat de travail à durée indéterminée par Monsieur H. DELRIEUX, Photographe et Gérant de la boutique « PHOTO DISTRIBUTION » implantée à Lyon dans le sixième arrondissement.

Vous êtes chargé(e) entre autres activités de seconder Monsieur DELRIEUX dans l'administration comptable et commerciale de l'entreprise. C'est à ce titre que Monsieur DELRIEUX attire votre attention sur les résultats d'une étude publiée par la revue « LE PHOTOGRAPHE » en date d'octobre 1998 (n°1 558) qui souligne notamment le fait que :

« ... Sur le segment des appareils dits « jetables », la France occupe maintenant la troisième place sur le marché mondial avec 60 % des ventes européennes. Dans l'hexagone, la progression des ventes aux consommateurs est de + 11 % en valeur et de + 14 % en volume avec des pointes atteignant + 40 % dans les hypermarchés en juin/juillet derniers ... »

Monsieur DELRIEUX, fort notamment de ce constat, vous fait part de sa décision d'élargir la gamme actuelle d'appareils jetables de la boutique. Il décide notamment de commercialiser une marque qu'il ne proposait pas jusqu'à présent sur ce segment de marché KONICA. Il dispose de trois modèles : un appareil ultra - compact, un appareil étanche et un appareil panoramique.

Pour mettre en œuvre, dans les meilleures conditions de réussite, cette décision, Monsieur DELRIEUX vous confie plus particulièrement le travail suivant :

détermination de la politique de prix de la gamme d'appareils prêts à photographier

Monsieur DELRIEUX décide notamment de mettre en avant dans la gamme d'appareils prêts à photographier le modèle ultra - compact avec flash intégré (*voir fiche de présentation en annexe 1*).

Monsieur DELRIEUX vous demande en particulier de déterminer le plus judicieusement possible la politique de prix à appliquer à ce nouveau produit.

MERCATIQUE (MARKETING)

1) a- Déterminer graphiquement (*annexe 2 à rendre dûment complétée avec la copie*) le prix psychologique du modèle ultra - compact à partir des résultats d'enquête présentés en *annexe 3/Partie A.* Vous présenterez par ailleurs sur votre copie et sous la forme d'un tableau tous les calculs statistiques intermédiaires nécessaires à l'établissement du graphique.

b- Expliquer du point de vue de l'entreprise les avantages et inconvénients d'une telle méthode de détermination du prix de vente d'un produit.

BTS PHOTOGRAPHIE		SESSION 2001
Code : PHOGCD	DUREE : 4h	COEFFICIENT 3
EPREUVE : ORGANISATION ET GESTION COMMERCIALE - DROIT		PAGE 1/6

2) En sachant que Monsieur DELRIEUX envisage de commander d'emblée 20 appareils, *réglés comptant par chèque bancaire* :

Déterminer d'après la méthode comptable le prix de vente T.T.C. d'un appareil à partir des éléments chiffrés présentés en annexe 3/Partie B. Vous indiquerez sur votre copie le détail des calculs effectués en conservant deux chiffres après la virgule.

3) En sachant par ailleurs que le prix moyen du marché concernant ce type d'appareil photo s'établit à 70 F. T.T.C. environ :

Quels choix pouvez-vous conseiller à Monsieur DELRIEUX concernant la politique de prix à appliquer au modèle ultra – compact ?

Présenter votre réponse sur votre copie sous la forme d'un commentaire d'une vingtaine de lignes au moins en établissant trois hypothèses à partir également des différents prix précédemment déterminés (*voir 1 et 2*) :

- première hypothèse : le modèle ultra - compact est proposé au prix psychologique
- deuxième hypothèse : le même appareil est proposé au prix obtenu par la méthode comptable de détermination
- troisième hypothèse : il est proposé au prix moyen du marché

Dans chaque hypothèse, vous indiquerez le type de stratégie de prix mis en œuvre ainsi que ses conditions de réalisation et conséquences.

GESTION COMPTABLE

Monsieur DELRIEUX décide de faire des prévisions pour le modèle ultra – compact de la gamme d'appareils prêts à photographier.

Il vous communique en annexe 4 les informations correspondantes.

- a- Effectuez un reclassement des différentes charges fournies, en charges variables et en charges fixes.
- b- Etablissez le compte de résultat prévisionnel concernant ces P.A.P.*
- c- Déterminez alors le seuil de rentabilité en franc et en nombre d'appareils.

* appareil prêt à photographier

DROIT

Monsieur DELRIEUX se pose quelques questions de nature juridique, notamment en ce qui concerne le contrat de travail à durée indéterminée (C.D.I.), mais également sur sa qualité d'auteur d'une œuvre photographique.

- a- Définissez le contrat de travail, puis donnez les caractéristiques d'un C.D.I.
- b- Comment prouver sa qualité d'auteur d'une œuvre photographique ? (vous tiendrez compte dans votre réponse, des différents problèmes engendrés par les nouveaux modes de diffusion des images).

BTS PHOTOGRAPHIE		SESSION 2001
Code : PHOGCD	DUREE : 4h	COEFFICIENT 3
EPREUVE : ORGANISATION ET GESTION COMMERCIALE - DROIT		PAGE 2/6

Gamme « Prêt à photographier » Konica : la 2^{ème} génération est là !

Avec ou sans flash, étanche ou panoramique, la gamme « Prêt-à-photographier » Konica est encore plus irrésistible ! Des plus techniques qui n'ont rien à envier aux compacts classiques ! Bref, des film-in qu'on n'a pas vraiment envie de jeter !

Ultra-compact!

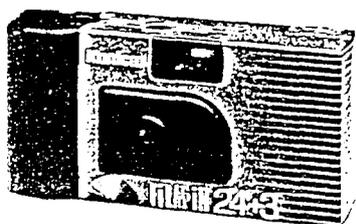
Poignée ergonomique

Viseur optique

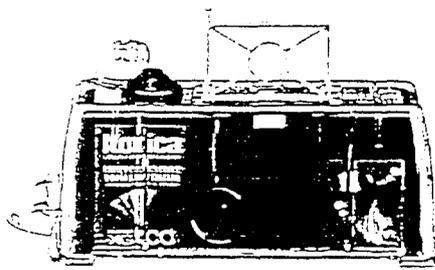
Flash débrayable avec témoin de charge



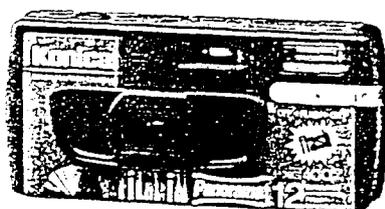
La star : Film-In flash (taille réelle).



Film-In standard.



Film-In étanche.



Film-In panoramique.



Film-In panoramique avec flash.

BTS PHOTOGRAPHIE		SESSION 2001
Code : PHOGCD	DUREE : 4h	COEFFICIENT 3
EPREUVE : ORGANISATION ET GESTION COMMERCIALE - DROIT		PAGE 3/6

Examen ou concours :

Série :

Spécialité/option :

Repère de l'épreuve :

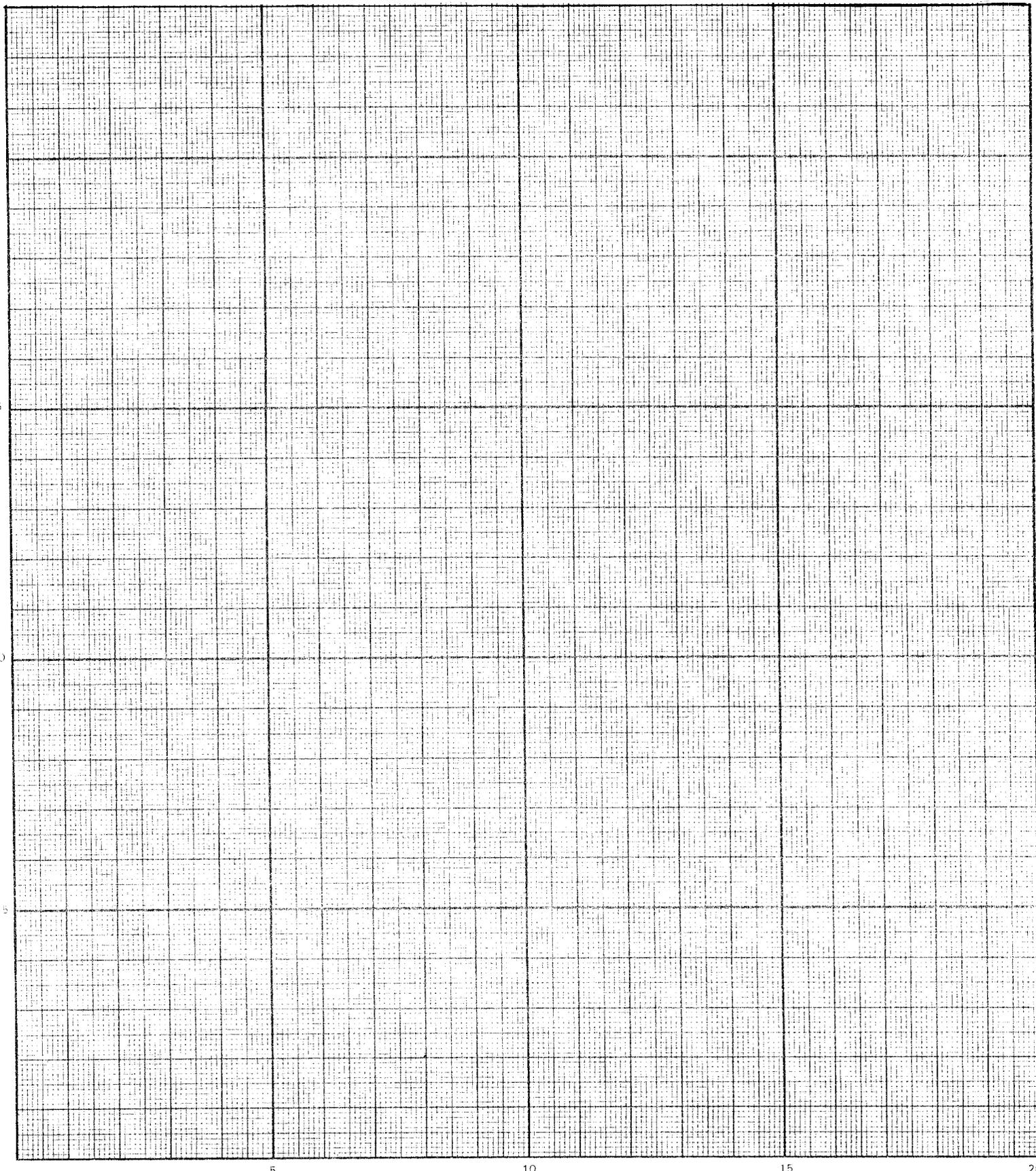
Épreuve//sous-épreuve :

(Précisez, s'il y a lieu, le sujet choisi)

Si votre composition comporte plusieurs feuilles, numérotez-les et placez les intercalaires dans le bon sens.

ANNEXE 2

Détermination graphique du prix psychologique (à rendre avec la copie)



BTS PHOTOGRAPHIE	SESSION 2001
Code : PHOGCD	DUREE : 4h
EPREUVE : ORGANISATION ET GESTION COMMERCIALE - DROIT	COEFFICIENT 3
	PAGE 4/6

45

ANNEXE 3

Partie A : Résultats d'enquête / Détermination du prix psychologique

1200 clients du magasin interrogés par rapport au modèle ultra - compact:

Prix de vente unitaire T.T.C en F.	Nombre de réponses « Trop cher ! »	Nombre de réponses « Mauvaise qualité ! »
50	0	240
55	18	540
60	78	300
65	132	60
70	240	48
75	300	12
80	420	0
85	12	0
TOTAL	1200	1200

Partie B : Eléments chiffrés / Détermination comptable du prix de vente

Par rapport à la facture établie par le fournisseur à l'intention du magasin

- Prix d'achat brut H.T d'un appareil ultra - compact: 45,00F.
- Remise :
 - 10 % si quantité commandée inférieure stricte à 20 unités.
 - 15 % si quantité commandée supérieure ou égale à 20 mais inférieure stricte à 40 unités.
 - 20 % si quantité commandée supérieure ou égale à 40 unités.
- Escompte de règlement : 4 % (*en cas de paiement comptant notamment*).
- Frais de transport : 8 % du net financier H.T.

Par ailleurs :

- Frais de distribution : 1/3 du coût d'achat H.T.
- Prix de vente unitaire H.T = 1,2 × coût de revient unitaire H.T.
- T.V.A : 20,6 %.

BTS PHOTOGRAPHIE	SESSION 2001
Code : PHOGCD	DUREE : 4h
EPREUVE : ORGANISATION ET GESTION COMMERCIALE - DROIT	COEFFICIENT 3
	PAGE 5/6

ANNEXE 4

Informations sur les prévisions (annuelles) des ventes des modèles ultra – compact :
1 000 appareils vendus au prix de 96.48 F TTC (TVA : 20.60%)

Informations sur les charges relatives à ces 1 000 PAP * modèle ultra – compact :

* appareil prêt à photographier

CHARGES	MONTANT TOTAL HT	CHARGES VARIABLES (en pourcentage)	CHARGES FIXES (en pourcentage)
ACHAT DES APPAREILS PAP	41 000	100 %	
AUTRES CHARGES EXTERNES	4 000	80 %	20 %
IMPÔTS ET TAXES	2 000	50 %	50 %
CHARGES DE PERSONNEL	6 000	80 %	20 %
CHARGES FINANCIERES	2 000		100 %
DOTATIONS AUX AMORTISSEMENTS	1 000		100 %

Rappel : le seuil de rentabilité est le chiffre d'affaires qui permet de couvrir la totalité des charges, c'est-à-dire le chiffre d'affaires critique qui permet de dégager un résultat=0

BTS PHOTOGRAPHIE		SESSION 2001
Code : PHOGCD	DUREE : 4h	COEFFICIENT 3
EPREUVE : ORGANISATION ET GESTION COMMERCIALE - DROIT		PAGE 6/6