

B.T.S. PHOTOGRAPHIE

Organisation et Gestion Commerciale - Droit

Session 2003

Durée : 4 h

Coefficient : 3

Calculatrice autorisée

Barème :

Organisation et gestion commerciale : 45 points

- 1^{ère} partie : 19 points
- 2^{ème} partie : 16 points
- 3^{ème} partie : 8 points
- Bonification pour orthographe, présentation... : 2 points

Droit : 15 points

Annexes :

- Annexe 1** : Domaines d'activité de Numéritech S.A.
- Annexe 2** : Listing des fabricants d'attractions et des organisations professionnelles
- Annexe 3** : Informations commerciales sur les marchés de Numéritech S.A.
- Annexe 4** : Papier semi-logarithmique à rendre avec la copie
- Annexe 5** : Tableau à compléter à rendre avec la copie
- Annexe 6** : Papier à en-tête de la société à rendre avec la copie
- Annexe 7** : Informations chiffrées

AVERTISSEMENT

- Les annexes sont fournies en un seul exemplaire. Il ne sera pas distribué d'exemplaire supplémentaire.
- Si le texte du sujet ou de ses questions, vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de la mentionner explicitement sur votre copie.

BTS PHOTOGRAPHIE		Session 2003
PHOGCD	Durée 4h	Coefficient 3
Organisation et Gestion Commerciale – Droit		Page : 1/15

Développement du système LPOVS 815

Introduction :

La société Numéritech SA est spécialisée depuis une dizaine d'année dans la vente et la maintenance de matériel et de consommables de photographie numérique à une clientèle professionnelle.

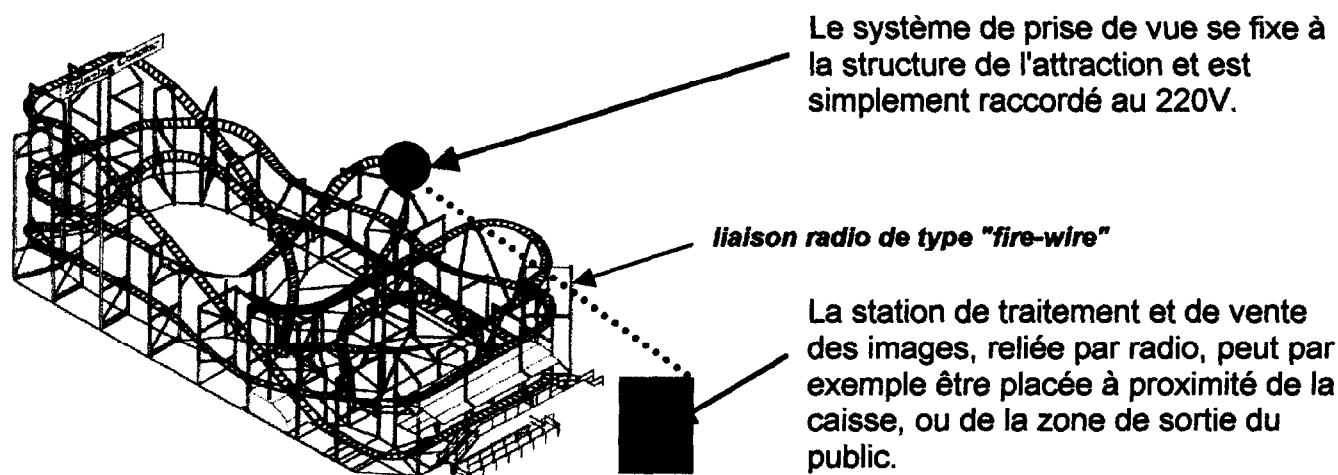
Depuis 1997, elle diversifie son activité en développant des solutions techniques utilisant la photographie numérique, mais destinées à des applications (et donc à des marchés de clientèle) très spécifiques. (Voir annexe 1).

Souhaitant capitaliser sur son expérience, sa maîtrise des technologies et son savoir-faire, la société envisage aujourd'hui de distribuer un nouveau système de prise de vue numérique automatisée dont la dénomination commerciale n'est pas encore arrêtée : le projet LPOVS 815.

Le LPOVS 815 est un système principalement destiné aux exploitants de manèges et d'attractions de parcs de loisirs ou de fêtes foraines.

Il permet de prendre des clichés des clients lors de leur passage sur l'attraction et leur proposer la vente de tirages après leur descente.

L'originalité du système proposé par Numéritech réside dans sa simplicité et sa souplesse d'utilisation. En effet le LPOVS 815 se compose de deux éléments distincts, couplés par une liaison radio et ne nécessitant donc pas de câblage lors de l'installation :



BTS PHOTOGRAPHIE		Session 2003
PHOGCD	Durée 4h	Coefficient 3
Organisation et Gestion Commerciale - Droit		Page : 2/15

Ce système peut donc être installé très rapidement sur tous les types d'attractions, même les plus anciennes, sans nécessiter de compétences particulières ni de modifications structurelles importantes.

Deux modèles de stations de traitement des images sont disponibles :

- Modèle traditionnel : un poste informatique, 5 moniteurs vidéo pour l'affichage des photographies et une imprimante numérique peuvent être installés dans toute forme de local et sont ensuite utilisés par un salarié.
- Bornes automatiques : dans ce cas, la consultation, le paiement et l'impression des photographies sont assurés par une borne interactive ne nécessitant pas le recrutement de personnel supplémentaire.

Vous venez d'être recruté(e) par Numéritech SA pour prendre en charge l'organisation commerciale du lancement du projet LPOVS 815.

Afin de mener à bien cette tâche, votre direction vous demande plus particulièrement de vous intéresser aux points suivants.

I – Analyse du portefeuille d'activités de Numéritech SA

(19 points)

Conscients de la nécessité de surveiller la cohérence d'ensemble de la politique de diversification menée, les dirigeants de la société vous communiquent un certain nombre d'informations commerciales concernant leurs différents marchés (Annexe 3) et vous demandent de répondre aux questions suivantes :

1. **Construisez la matrice B.C.G. de Numéritech S.A. (papier semi-logarithmique en annexe 4 à rendre avec la copie)**
2. **Nommez les quatre cas et rappelez brièvement les recommandations stratégiques traditionnellement formulées par le Boston Consulting Group.**
3. **Proposez une analyse globale du portefeuille d'activités de Numéritech.**
4. **Si le projet LPOVS 815 était lancé, dans quel cadran apparaîtrait-il ? La décision de ce lancement vous semble-t-elle opportune compte tenu des points qui précèdent ?**

BTS PHOTOGRAPHIE		Session 2003
PHOGCD	Durée 4h	Coefficient 3
Organisation et Gestion Commerciale - Droit		Page : 3/15

II – Aide à la rédaction de l'argumentaire commercial :

(16 points)

Convaincus des qualités techniques de leur offre, les dirigeants souhaitent également fournir à leurs prospects des éléments chiffrés susceptibles de les convaincre de l'intérêt économique du service qu'ils proposent et de les orienter dans le choix de la configuration optimale du système.

Ils vous communiquent pour cela de nouvelles informations sur le coût des produits et des consommables, ainsi que les prévisions de ventes de photographies au moyen d'un système tel que le LPOVS 815 (Annexe 6).

- 1. Complétez le tableau de l'annexe 5 (à rendre avec la copie) :**
- 2. Quelles observations pouvez-vous formuler ?**
- 3. Au moyen des calculs que vous venez d'effectuer, de vos connaissances personnelles et de tous les autres éléments que vous pourrez trouver dans les documents dont vous disposez, formulez et développez 5 avantages de nature à inciter les prospects à acquérir et utiliser le système LPOVS 815.**

III – Rédaction de la lettre de publipostage

(8 points)

Compte tenu de la nature technique du produit et des caractéristiques de la cible visée, Numéritech envisage de faire connaître son produit au moyen d'une opération de publipostage.

Les gérants d'attractions concernés étant cependant par nature souvent en déplacement, la société s'est procuré la liste d'un certain nombre d'associations professionnelles qu'elle souhaite utiliser comme relais d'opinion pour présenter le LPOVS 815. (Annexe 2)

Il vous est alors demandé de rédiger la lettre de publipostage (annexe 6 à rendre avec la copie) qui sera adressée à ces différentes organisations en veillant en particulier aux points suivants :

- Respecter le formalisme d'usage.
- Evoquer les compétences de la société au travers de ses autres domaines d'activité.
- Présenter au moins trois points forts du produit.
- Proposer d'adresser une documentation complète ou un rendez-vous avec un commercial de Numéritech pour les prospects qui le désirent.

BTS PHOTOGRAPHIE		Session 2003
PHOGCD	Durée 4h	Coefficient 3
Organisation et Gestion Commerciale - Droit		Page : 4/15

Seconde partie : Droit

(15 points)

Vous êtes le seul technicien de l'entreprise Numéritech SA ayant des notions en droit suffisantes pour répondre aux diverses questions que les clients potentiels se posent avant l'adoption de nos produits.

Les commerciaux de l'entreprise vous transmettent donc diverses questions et enjeux juridiques que des prospects exigeants leur ont posés. Dans un souci commercial, vous devez répondre à leurs questions de manière concise mais juridiquement juste et argumentée.

Questions de M. Fettas, exploitant forain, intéressé par le système LPOVS 815

1. « Ai-je le droit de prendre en photo un client sur mon « grand-8 » à son insu ? »
2. « Nombre de mes clients sont des enfants mineurs, les prendre en photo sans l'autorisation des parents est-il juridiquement illicite ? »
3. « Pourrais-je utiliser une photo d'un client sur mon manège en pleine action pour illustrer un grand panneau publicitaire 4 par 3 situé devant la caisse pour attirer le chaland (= passant qui déambule) ? »
4. « Pourrais-je exposer en photo une centaine de mes clients pris avec votre système sur un panneau devant mon « grand-8 » pour attirer le client ? »
5. « Si je propose au client la photo par des écrans d'ordinateur, dois-je maintenir la vision de ces écrans à l'abri des regards des chalands ? »
6. « Si un client furieux d'avoir été pris en photo veut me faire un procès, devant quel tribunal pourrais-je comparaître et qu'est-ce que je risque ? »

Question de M. Cessna, propriétaire d'un avion à titre de loisir, qui serait client potentiel du système IRIS. Il souhaite monter une entreprise de vente de photos aériennes de villa à leur propriétaire.

7. « Puis-je librement, depuis mon avion, faire des prises de vue de propriétés privées ? »

BTS PHOTOGRAPHIE		Session 2003
PHOGCD	Durée 4h	Coefficient 3
Organisation et Gestion Commerciale - Droit		Page : 5/15

Question de M. Totalus, propriétaire d'une station d'essence, intéressé par le système Trackgest.

8. « Ai-je le droit de conserver les clichés des clients photographiés ou devrai-je les détruire après le départ du client ? »

Question de M. Bornas, propriétaire d'une plage privée et intéressé par le système Cartamail.

9. « Si le client de ma borne, après m'avoir acheté et envoyé la photo par mail à lui-même, souhaite s'en servir pour un quelconque usage, devra-t-il me demander une autorisation et pourrai-je lui réclamer des droits d'auteur ? »

BTS PHOTOGRAPHIE		Session 2003
PHOGCD	Durée 4h	Coefficient 3
Organisation et Gestion Commerciale - Droit		Page : 6/15

Annexe 1 : Domaines d'activités de Numéritech S.A.

Dans le cadre de la diversification entamée en 1997, Numéritech SA à été amenée à toucher des marchés spécifiques en développant des solutions originales (comprenant matériel, consommables, logiciels, formation, service après-vente...), toutes étant basées sur l'usage de la photographie numérique :

Système de prise de vue couplés aux cinémomètres : Flashnet ®

Les cinémomètres sont les 'radars' utilisés par les forces de l'ordre pour les contrôles de vitesse des véhicules. Dans ce domaine, Numéritech est le fournisseur des systèmes de prises de vues qui permettent de photographier le véhicule dont la vitesse est contrôlée pour procéder à la vérification ultérieure de l'identité du conducteur.



Modules d'observation aérienne : Iris®

Le système Iris® permet d'automatiser les séances de prises de vues aériennes. Simple d'emploi, compact, léger et résistant, ce système trouve aussi bien son application dans les domaines civils que militaires : relevés topographiques, repérages, photographies de sites industriels, analyse des zones agricoles...

Il peut être utilisé par un opérateur à bord d'un avion ou d'un hélicoptère, mais peut également fonctionner de manière totalement autonome et automatique en étant installé à bord de ballons-sondes ou de drones par exemple.

Les prises de vues réalisées peuvent être stockées pour une exploitation ultérieure ou transmises en continu à une station de réception basée au sol.



BTS PHOTOGRAPHIE		Session 2003
PHOGCD	Durée 4h	Coefficient 3
Organisation et Gestion Commerciale - Droit		Page : 7/15

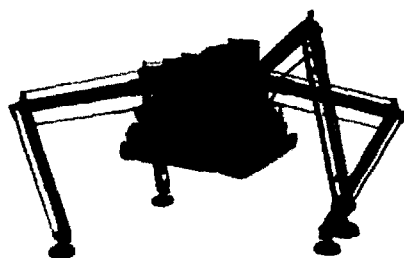
Robots de contrôle autonomes : Explocop®

Explocop® est un automate d'exploration et de contrôle des environnements sensibles ou difficilement accessibles.

Le matériel de prise de vue est ici protégé par un boîtier étanche et anti-chocs particulièrement résistant et monté sur une structure automotrice adaptée aux lieux à photographier.

Ce système permet de disposer de prises de vues sans devoir exposer un photographe à des milieux dangereux, mais peut également être employé lorsque les conditions d'accès ne permettent pas le passage d'un être humain.

A titre d'exemple, Explocop est utilisé pour prendre des clichés de l'intérieur des canalisations des centrales nucléaires, en vue de vérifier leur bon état et la qualité des soudures.



Systèmes de contrôle de trafic automobile : Trackgest®

Ce système est couramment répandu dans les stations-service et les gares de péage d'autoroutes. Il permet à ces entreprises de disposer d'images des véhicules (et donc de leurs plaques d'immatriculation de leurs clients).

Le succès de ce produit tient aux avantages qu'il offre par rapport aux systèmes traditionnels de surveillance vidéo.

En effet, un logiciel spécifiquement développé par Numéritech, permet d'interfacer le système Trackgest avec le système informatique du client, de façon à procéder en continu à un 'légendage' et un archivage automatique des prises de vues. En cas de problème, la prise de vue du véhicule en cause est immédiatement disponible, ce qui évite de devoir visionner des vidéos en recherchant la séquence voulue.



BTS PHOTOGRAPHIE		Session 2003
PHOGCD	Durée 4h	Coefficient 3
Organisation et Gestion Commerciale - Droit		Page : 8/15

Bornes automatiques de cybercartes postales : Cartamail®

Dernier système développé par Numéritech SA, les bornes Cartamail sont, elles, destinées à être utilisées directement par le grand public. Elles se présentent sous la forme de bornes interactives implantées sur des sites à forte fréquentation touristique.

Chaque borne intègre un système de prise de vue numérique, un système de paiement par carte bancaire et une connexion haut-débit à l'Internet, l'ensemble étant piloté par une interface logicielle spécifique.

Le fonctionnement est simple : le client, après avoir payé au moyen de sa carte, est pris en photo par la borne, puis il entre les adresses de messagerie électronique auxquelles il souhaite que l'image soit envoyée. Il peut naturellement ajouter à l'image un message personnel à adresser aux destinataires.



Système LPOVS 815

la description de ce système est donné en introduction du sujet.

BTS PHOTOGRAPHIE		Session 2003
PHOGCD	Durée 4h	Coefficient 3
Organisation et Gestion Commerciale - Droit		Page : 9/15

Annexe 2 : Listing des fabricants d'attractions et des organisations professionnelles

Fabricants

REVERCHON INDUSTRIE FRANCE	FRANCE
SOQUET SA	FRANCE
MACK	GERMANY
SCHWARZKOPF PARTS & SERVICES	GERMANY
ZIERER GMBH	GERMANY
FABBRI GROUP	ITALY
INTERPARK S.R.L.	ITALY
L & T SYSTEMS	ITALY
PINFARI	ITALY
ZAMPERLA	ITALY
ETF RIDE SYSTEMS	NETHERLANDS
VEKOMA INTERNATIONAL B.V.	NETHERLANDS
BOLLIGER & MABILLARD	SWITZERLAND
INTAMIN AG	SWITZERLAND
WGH LIMITED	UNITED KINGDOM

Principales associations et principaux syndicats

E.A.Z.A.	EUROPE
EUROPARKS	EUROPE
A.N.P.J.Z.P.	FRANCE
C.E.P.A.	FRANCE
S.E.C.A.S.	FRANCE
S.N.E.L.A.C.	FRANCE
U.C.A.	FRANCE
I.A.A.P.A.	INTERNATIONAL
B.A.L.P.P.A.	ROYAUME-UNI

BTS PHOTOGRAPHIE		Session 2003
PHOGCD	Durée 4h	Coefficient 3
Organisation et Gestion Commerciale - Droit		Page : 10/15

Annexe 3 : Informations commerciales sur les marchés de Numéritech S.A.

A ce jour, les activités sur lesquelles Numéritech est positionnée sont les suivantes :

- Vente de matériel
- Système Flashnet
- Système Iris
- Système Explocop
- Système Trackgest
- Bornes Cartamail

La direction vous communique les informations suivantes :

Taux de croissance du marché :

Vente de matériel : 8%	Système Explocop : 14 %
Système Flashnet : 11 %	Système Trackgest : 9 %
Système Iris : 6 %	Bornes Cartamail : 18 %

Contribution de chaque activité au chiffre d'affaires total de l'entreprise :

Chiffre d'affaires total 2002 de Numéritech : 4,230 millions d'Euros

Vente de matériel :	1.905.000 €
Système Flashnet :	645.000 €
Système Iris :	390.000 €
Système Trackgest :	750.000 €
Bornes Cartamail :	300.000 €

Informations sur la concurrence :

Vente de matériel : 3 concurrents majeurs : Distrimat (C.A. 2002 dans ce domaine : 890.000 €)
Matos+ (C.A. 2002 dans ce domaine : 1.650.000 €)
Supertech (C.A. 2002 dans ce domaine : 1.590.000 €)

Système Flashnet : Numéripot domine le marché avec une part relative de 2,15

Système Iris : la société concurrente Skyview, leader du segment, réalise un C.A. de 750.000 €

Système Explocop : le chiffre d'affaires total de ce marché s'élève à 5 millions d'Euros.
Il est relativement atomisé : Numéripot y détient une part de marché de 4,8% alors que le leader atteint 12%.

Système Trackgest : Numéripot occupe ici la première place et réalise 480.000 € de chiffre d'affaires de plus que son concurrent principal.

Bornes Cartamail : sur ce segment innovant, Numéripot dispose d'une avance technologique qui lui permet de réaliser un chiffre d'affaires 4 fois plus important que son concurrent le plus proche

BTS PHOTOGRAPHIE		Session 2003
PHOGCD	Durée 4h	Coefficient 3
Organisation et Gestion Commerciale - Droit		Page : 11/15

Examen ou concours :	Série* :	Numérotez chaque page (dans le cadre en bas de la page) et placez les feuilles intercalaires dans le bon sens.
Spécialité/option :		
Repère de l'épreuve :		
Épreuve/sous-épreuve : <i>(Préciser, s'il y a lieu, le sujet choisi)</i>		

annexe 5 Tableau à compléter (à rendre avec la copie)

	Systeme traditionnel	Borne automatique
Coût total du système		
Mensualités d'amortissement		
Coûts variables par tirages vendus		
Marge sur coûts variables unitaire		
Seuil mensuel (ventes nécessaires pour couvrir les coûts fixes)		
Nombre de clients de l'attraction correspondant		
Marge totale obtenue pour 500 ventes supplémentaires		

Exprimez les montants en Euros Hors Taxes

Vous arrondirez vos résultats à la deuxième décimale

BTS PHOTOGRAPHIE		Session 2003
PHOGCD	Durée 4h	Coefficient 3
Organisation et Gestion Commerciale - Droit		Page : 13/15

Examen ou concours :	Série* :
Spécialité/option :	
Repère de l'épreuve :	
Épreuve/sous-épreuve :	
<i>(Préciser, s'il y a lieu, le sujet choisi)</i>	

Numérotez chaque page (dans le cadre en bas de la page) et placez les feuilles intercalaires dans le bon sens.

Annexe 6 : Papier à en-tête de la société à rendre avec la copie



Numéritech S.A.
B.P. 9876
57654 Thurville cedex 12

*

Tél : F – 12.34.56.78

Fax : F – 12.34.56.79

**w
w
w
.
n
u
m
e
r
i
t
e
c
h
.
f
r**

*Société Anonyme au capital de 2.000.000 d'Euros
RCS Thurville – N° Siren : B.111.222.333
TVA Intracommunautaire : FR 586234*

BTS PHOTOGRAPHIE		Session 2003
PHOGCD	Durée 4h	Coefficient 3
Organisation et Gestion Commerciale - Droit		Page : 14/15

Annexe 7 : Informations chiffrées

Coût du système LPOVS 815 :

- **Matériel**

Module de prise de vue automatique : 4.730,00 € H.T.

Station de traitement traditionnelle : 8.900,00 € H.T.

Borne de vente de tirages interactive : 15.800,00 € H.T.

- **Consommables**

Papier photo brillant waterproof 180gr 13cm x 18cm 320,00 € H.T. (pour 1.000 tirages)

Pochettes cartonnées pour encartage des tirages : 100 € H.T. les mille

Tambour de rechange pour imprimantes (pour 1 000 tirages environ) : 220 € H.T.

Données concernant la vente de tirages numériques

- **Statistiques de vente**

- Des études ont montré que sur la totalité des usagers d'une attraction foraine équipée d'un système de prise de vue automatisée, un sur deux s'arrête pour regarder les photos présentées.
- Sur les personnes qui s'arrêtent, 20% achètent effectivement un tirage lorsque le stand de vente est tenu par un animateur, mais cette proportion chute à 10% seulement dans le cas de vente par borne automate.
- Le prix d'acceptabilité pour la vente d'un tirage 13x18cm s'établit à 6,00 € T.T.C.

- **Coûts de fonctionnement**

- Le coût d'acquisition du matériel est réputé amorti sur 2 années d'exploitation.
- En dehors du coût des consommables, il faut envisager des coûts de personnel dans le cas du recours à une station de vente traditionnelle pouvant être estimés à 1,20 € par tirage vendu.

BTS PHOTOGRAPHIE		Session 2003
PHOGCD	Durée 4h	Coefficient 3
Organisation et Gestion Commerciale - Droit		Page : 15/15