

BTS PHOTOGRAPHIE

Organisation et gestion commerciale

Session 2004

—————
Durée : 4 heures
Coefficient : 3
—————

Matériel autorisé :

Calculatrice conformément à la circulaire N°99-186 du 16/11/1999

Documents à rendre avec la copie :

Annexe 3 bis page 18/18

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet comporte 18 pages, numérotées de 1/18 à 18/18.

BTS PHOTOGRAPHIE		Session 2004
Organisation et gestion commerciale		PHOGCD
Coefficient : 3	Durée : 4 heures	Page : 1/18

L'ATELIER DE L'IMAGE

La SARL « L'Atelier de l'Image » au capital de 15 000 euros a été créée en 1970 par Monsieur Bordes, photographe professionnel. Cette entreprise comprenait à sa création un studio photo ayant pour activité la vente de matériel photo et d'accessoires, les travaux photo argentiques ainsi que du photo-reportage assuré par Mr Bordes.

Dès sa création le souci de Mr Bordes a été non seulement de répondre dans les meilleurs délais aux attentes de ses clients mais également d'être toujours disponible pour les conseiller au mieux tant techniquement qu'artistiquement. Il s'est ainsi rapidement créé une solide réputation de professionnel compétent et sérieux auprès de sa clientèle de photo-amateurs comme auprès de sa clientèle de professionnels. Ce succès l'a conduit à ouvrir deux autres studios en 1978 et 1981.

En 1997, le développement de la technologie numérique a modifié les attentes de sa clientèle et il a décidé d'investir dans un laboratoire photo digital Captura.

Aujourd'hui, le numérique (vente de matériel et accessoires et travaux photo) représente près de la moitié de son chiffre d'affaires. Sa clientèle est constituée pour 65% de particuliers photo-amateurs et de 35% de professionnels dans les services de l'immobilier, l'assurance, les expertises diverses, la publicité ...etc., tous très exigeants sur la qualité de l'image.

Au vu de la demande sans cesse croissante de cette clientèle professionnelle, Mr Bordes décide d'industrialiser son activité travaux photo et de mettre en place un service de développement en ligne.

Vous êtes jeune titulaire d'un BTS photographie et Mr Bordes vient de vous embaucher. Il espère faire de vous son futur responsable commercial, mais auparavant il désire que vous l'assistiez dans le démarrage de cette nouvelle aventure.

Pour cela il vous confie les 4 dossiers suivants :

Dossier 1 : Connaissance du marché

Dossier 2 : Achat d'un minilab

Dossier 3 : Développement d'un service en ligne

Dossier 4 : Aspect juridique de l'entreprise et de l'image

DOSSIER 1 : connaissance du marché (annexe 1)

(14 points)

Mr Bordes vous demande de lui présenter dans une note structurée les tendances du marché du numérique en France en 2002 aussi bien sur le marché des appareils numériques que sur celui des services numériques.

Vous vous attacherez à préciser en conclusion de votre note si le projet de Mr Bordes vous semble réaliste.

DOSSIER 2 : achat d'un minilab (annexe 2)

(14 points)

Mr Bordes a décidé d'investir dans un minilab NORITSU QSS-3001.

Déterminez à partir de combien de tirages l'achat de ce matériel deviendra rentable. Vous en déduirez la faisabilité financière de ce projet.

BTS PHOTOGRAPHIE		Session 2004
Organisation et gestion commerciale		PHOGCD
Coefficient : 3	Durée : 4 heures	Page : 2/18

Mr Bordes prévoyant une augmentation de son chiffre d'affaires travaux photo pour l'année 2004 de l'ordre de 15%, à quelle date ce seuil de rentabilité sera-t-il atteint, compte tenu de la saisonnalité de son activité ?

DOSSIER 3 : développement d'un service en ligne (annexe 3)

(12 points)

Ce service de travaux photo sur Internet va dans un premier temps cibler la clientèle professionnelle.

Vous êtes chargé(e) de présenter cette nouvelle activité à la clientèle actuelle de l'Atelier de l'image que vous savez déjà équipée d'un appareil numérique.

Puis vous devrez prospecter de nouveaux clients professionnels de façon à les convaincre de s'appareiller en numérique et d'utiliser le service traitement photo en ligne lancé par l'Atelier de l'Image.

Pour cela, vous devrez préparer un argumentaire commercial (3 arguments minimum) et prévoir les traitements possibles de l'objection prix. Vous présenterez votre travail dans le document fourni en annexe (annexe 3 bis en fin de dossier, à rendre avec la copie).

DOSSIER 4 : aspect juridique de l'entreprise et de l'image

(20 points)

I/ Étude juridique de la gestion de personnel

1/ Avec votre embauche, l'entreprise de M. Bordes atteint désormais avec vous-même et les trois magasins ouverts un effectif de onze salariés. Il existe dans cette entreprise un syndicat représentatif qui appelle à la mise en place immédiate d'un organe de représentation du personnel. M. Bordes se tourne vers vous car vous êtes le (la) seul(e) à disposer des connaissances en droit nécessaires pour le conseiller. Il vous demande de lui rédiger une courte note d'une dizaine de lignes dans laquelle vous lui indiquerez l'organe à mettre en place, les modalités de mise en place, ses domaines de compétence, et les moyens qu'il faudra lui fournir pour exercer ses missions.

2/ M. Bordes est un chef d'entreprise qui anticipe et s'adapte aux évolutions du marché. Avec le relatif déclin de la photo argentique et avec sa stratégie de développement du numérique axée sur la clientèle professionnelle, il pense que la rentabilité de ses trois magasins risque de baisser. De plus, dans le futur, la volonté de se lancer dans le développement en ligne, pourrait faire croître le chiffre d'affaires tout en revenant à un seul magasin. Il vous demande de lui rédiger une note d'une dizaine de lignes sur la procédure de licenciement économique à mettre en place pour, en cas de fermeture de deux magasins, licencier 7 personnes (l'organe de représentation aura d'ici là été mis en place et les représentants du personnel ne feront pas partie du personnel licencié).

II/ Conseil en droit de l'image sur Internet

Afin d'aider à la vente du service « développement en ligne », monsieur Bordes décide d'offrir un service complémentaire gratuit à la clientèle en matière de droit de l'image sur Internet, à savoir du conseil auprès des clients qui n'ont aucune notion juridique. Il vous demande de préparer vos arguments sur les questions suivantes que posent souvent les photographes qui se lancent dans le numérique :

1/ Si un photographe demande à quelles conditions ses photos numériques diffusées par Internet sont protégeables par les droits d'auteur, que lui répondre ?

BTS PHOTOGRAPHIE		Session 2004
Organisation et gestion commerciale		PHOGCD
Coefficient : 3	Durée : 4 heures	Page : 3/18

2/ Si un photographe vous demande s'il peut, après avoir vendu une de ses photos artistiques et numériques sur tirage papier, la conserver en mémoire sur son ordinateur et la revendre à un autre client, que lui répondre ?

3/ Si un photographe vous demande de quel droit il dispose pour empêcher l'acheteur (compte tenu des fabuleuses capacités de retraitement de l'image qu'offrent les logiciels) de transformer sa photo artistique une fois qu'il la lui aura cédée et transmise par Internet, que lui répondre ?

4/ Un client a réalisé des photos avec un mannequin au moyen d'un appareil numérique ;

- a) Après avoir cédé le droit de reproduction et de représentation de ces clichés à une société privée qui diffuse un site Internet de photos, il s'inquiète du risque de reproduction de ces photographies dans la mémoire d'autres ordinateurs et de la divulgation de ces photos sur d'autres sites Internet ; il vous demande si ses droits patrimoniaux seraient alors violés.
- b) Si oui, quelle action en justice intenter ?
- c) Que risquent ceux qui reproduisent l'œuvre photo dans leur ordinateur même s'ils n'ont pas divulgué à leur tour le cliché sur un site Internet ?

5/ Le mannequin qui a posé pour le photographe et qui a été rémunéré pour cela peut-il s'opposer à la vente du cliché par le photographe à la société qui possède le site Internet ?

BTS PHOTOGRAPHIE		Session 2004
Organisation et gestion commerciale		PHOGCD
Coefficient : 3	Durée : 4 heures	Page : 4/18