

# BTS PHOTOGRAPHIE

## ORGANISATION ET GESTION COMMERCIALE - DROIT

SESSION 2007

Durée : 4 heures

Coefficient : 3

**Matériel autorisé :**

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

**Aucun document autorisé.**

**Le sujet comporte 7 annexes :**

Annexe 1 : Le numérique en phase de stabilisation (LSA n°1944 – mars 2006) .....	pages 5 à 7
Annexe 2 : Les services photo font leur révolution (API/Image Market) .....	pages 8 à 9
Annexe 3 : Le comportement des français en matière de photographie (API/IPSOS) .....	page 9
Annexe 4 : Conditions commerciales du projet de tirage en ligne de Sébastien Alduy .....	page 10
Annexe 5 : Offres des principaux concurrents présents sur le marché du tirage en ligne. ....	pages 10 à 11
Annexe 6 : Recettes et charges prévisionnelles du service de tirage en ligne gratuit.....	page 12
Annexe 7 : Informations diverses sur la nouvelle société de Sébastien Alduy .....	page 12

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

Le sujet comporte 12 pages, numérotées de 1/12 à 12/12

BTS PHOTOGRAPHIE		Session 2007
Organisation et gestion commerciale	PHOGCD	Page : 1/12

## Le projet de Sébastien Alduy

Alduy-Photo est une enseigne indépendante implantée dans le centre ville de Perpignan depuis 1979. Cette boutique, dirigée par Sébastien Alduy, est spécialisée dans le tirage argentique et numérique ainsi que dans la vente de matériel photographique.

Depuis le début de l'année 2002, Sébastien Alduy constate un effondrement progressif du chiffre d'affaires de son activité de tirage photographique. Il explique ce phénomène par un affaiblissement de la demande de tirages argentiques qui n'a pas été compensé par une augmentation équivalente de la demande de tirages numériques.

Au-delà de cette réduction de la demande, il a par ailleurs constaté qu'une partie des clients qui le sollicitaient autrefois pour des tirages argentiques ne font désormais plus appel à ses services depuis l'acquisition de matériel numérique. Sébastien Alduy pense que cette perte de clientèle est liée à la concurrence d'Internet et à l'attractivité des offres de tirage en ligne.

Conscient de la menace que représente ce nouveau mode de distribution pour son activité de tirage, mais aussi à moyen terme pour son activité de vente de matériel, Sébastien Alduy souhaite réagir. C'est pourquoi il envisage de s'associer avec un autre photographe de Perpignan dans la perspective de créer, parallèlement à son activité traditionnelle, une entreprise spécialisée dans la vente de tirages numériques sur Internet.

Il sollicite donc votre aide afin de répondre à ses interrogations sur certains aspects commerciaux et juridiques de ce projet.

### Partie 1 – Organisation et Gestion Commerciale (35 points)

#### 1. Le marché des tirages numériques sur Internet

Pour commencer, Sébastien Alduy s'interroge sur les principales caractéristiques de la vente sur Internet.

- a. Indiquez quels sont les intérêts, les limites et les spécificités d'Internet comme moyen de distribution.

Pour financer la création de cette nouvelle entreprise, il souhaiterait présenter un projet solide à sa banque. Dans cette perspective, il recherche des informations précises sur l'état du marché du tirage numérique sur Internet.

- b. Rédigez une note de synthèse (2 pages maximum) présentant le marché du tirage numérique, ses évolutions et tendances en vous aidant de vos connaissances personnelles et des annexes 1, 2 et 3.

## 2. Positionnement du projet

Convaincu de la pertinence de son projet, Sébastien Alduy aimerait désormais connaître le positionnement que pourrait avoir son activité face à la concurrence existante.

- a. À l'aide des informations de l'annexe 4 (page 10), calculez le prix unitaire T.T.C. d'un tirage en ligne (11x15 cm) qui pourrait être proposé aux clients de Sébastien Alduy pour une commande entre 1 et 99 tirages, puis pour une commande à partir de 100 tirages.
- b. Indiquez, en utilisant les informations de l'annexe 5 (pages 10 et 11), le positionnement qu'aurait cette nouvelle entreprise par rapport à ses concurrentes. Présentez votre réponse sous forme d'un tableau ou d'un graphique puis justifiez-la.
- c. Une offre tarifaire reposant sur un prix unique et indépendant de la quantité commandée serait-elle plus adaptée à cette activité ? Précisez votre réponse.
- d. Citez au minimum trois éléments sur lesquels Sébastien Alduy peut agir pour se différencier de ses concurrents. Développez vos réponses.

## 3. Étude d'un projet alternatif

Après réflexion, Sébastien Alduy envisage de lancer un service innovant de tirage numérique gratuit. Celui-ci consisterait à proposer des tirages gratuits en format 15x15 cm aux clients. Ces tirages seraient financés par la vente d'un bandeau publicitaire de 4x15 cm présent en bas de chaque photographie et qui n'altérerait pas l'image.

- a. Calculez, à l'aide des informations de l'annexe 6 (page 12):
  - la marge unitaire sur coûts variables,
  - le résultat prévisionnel annuel de cette activité au regard des prévisions de demande pour la première année,
  - la quantité annuelle de tirages à partir de laquelle cette activité deviendrait rentable.
- b. Que pensez-vous de la rentabilité à moyen terme de ce projet ?

Afin de concrétiser son projet, il voudrait trouver au plus vite des partenaires commerciaux intéressés par l'achat des bandeaux publicitaires.

- c. Sébastien Alduy vous charge de concevoir, rédiger et mettre en forme (présentation sur une page entière) un courrier en vue de réaliser un publipostage auprès des partenaires commerciaux potentiels.  
Vous respecterez les règles de présentation d'une communication écrite commerciale d'entreprise et mettrez en avant 3 arguments pour présenter le nouveau service ainsi que son intérêt pour les partenaires qui accepteront d'acheter un espace publicitaire en bas des tirages.  
Vous pourrez, pour la rédaction de ce courrier, vous appuyer sur l'annexe 7 (page 12) ainsi qu'éventuellement sur les annexes 1, 2 et 3 (pages 5 à 9).

## Partie 2 – Droit (25 points)

*Remarque : vous veillerez, dans vos réponses, à baser votre argumentation sur les textes juridiques et la jurisprudence.*

1. Donnez à Sébastien Alduy les conseils nécessaires afin d'éviter tout litige concernant le futur nom de son site et de le protéger.

Détaillez votre réponse en précisant :

- les conditions légales pour qu'une marque soit protégée,
- la procédure de dépôt en France et ailleurs dans le monde,
- l'étendue de cette protection,
- les sanctions encourues par l'entreprise qui copierait le nom du site.

2. Sébastien Alduy utilise des photographies personnelles pour la présentation des différentes pages de son site internet.

Après avoir défini le délit de contrefaçon, indiquez les différentes manières de protéger juridiquement ses photographies.

3. Dites si l'insertion d'un bandeau supplémentaire en bas de la photographie (l'accord en ligne ayant été préalablement demandé et accepté par le client dans les conditions générales de vente) entraîne la création d'une nouvelle œuvre susceptible d'être protégée par le droit d'auteur. Justifiez votre réponse.

4. Sébastien Alduy désire utiliser des photographies de ses clients pour les insérer dans un document publicitaire (prospectus). Indiquez à quels types de droits il risquerait de porter atteinte et quelles précautions il devra prendre pour éviter tout litige.

5. Précisez auprès de quel organisme Sébastien Alduy doit déclarer l'ouverture de la base de données qu'il constitue avec ses clients ainsi que les informations autorisées et les informations interdites dans cette base de données.