

BTS PHOTOGRAPHIE

ORGANISATION ET GESTION COMMERCIALE – DROIT

Session 2008

Durée : 4 heures

Coefficient : 3

Matériel autorisé :

Toutes les calculatrices de poche y compris les calculatrices programmables, alphanumériques ou à écran graphique à condition que leur fonctionnement soit autonome et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimante (circulaire N°99-186,16/11/1999).

Document autorisé : aucun.

B.T.S. PHOTOGRAPHIE		Session 2008
Organisation et gestion commerciale - Droit	PHOGCD	Page : 0/11

BTS PHOTOGRAPHIE

ORGANISATION ET GESTION COMMERCIALE – DROIT

Session 2008

Durée : 4 heures

Coefficient : 3

Matériel autorisé :

Toutes les calculatrices de poche y compris les calculatrices programmables, alphanumériques ou à écran graphique à condition que leur fonctionnement soit autonome et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimante (circulaire N°99-186,16/11/1999).

Document autorisé : aucun.

Annexes :

Annexe 1 : Baromètre photo : tendances 2006 (extraits)	pages 5 à 9
Annexe 2 : Évolution du nombre d'appareils photo vendus en France de 1999 à 2006.....	page 9
Annexe 3 : Représentation graphique des ventes d'appareils photo en France entre 1999 et 2006	page 10
Annexe 4 : Charges et chiffre d'affaires prévisionnels de l'année 2008	page 10
Annexe 5 : Indications concernant la rédaction de la note d'auteur	page 11

**Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet comporte 11 pages numérotées de 1/11 à 11/11.**

B.T.S. PHOTOGRAPHIE		Session 2008
Organisation et gestion commerciale - Droit	PHOGCD	Page : 1/11

Point de vue

Vous venez d'être recruté(e) comme commercial(e) dans la S.A.R.L. « Point de vue » au capital de 20 000 €, située 36, rue des Focales à 35 000 Rennes. Cette société compte deux studios, assure le tirage de photos numériques et la vente de matériel et d'accessoires photographiques.

Youssef Adouane, son gérant, est un passionné de photographie architecturale. Ses photographies ont fait l'objet de plusieurs livres et sont fréquemment utilisées pour illustrer des guides touristiques locaux et régionaux.

Les connaissances de Youssef Adouane en matière de gestion commerciale et de droit sont néanmoins limitées. C'est pourquoi il s'adresse à vous afin d'obtenir des conseils sur les projets de développement de ses activités ainsi que sur les règles juridiques qui encadrent celles-ci.

Première partie – Organisation et Gestion Commerciale (40 points)

Dossier 1 - Étude du marché français des APN (appareils photographiques numériques) en 2006.

Youssef Adouane souhaiterait accroître sa surface de vente de matériel photographique. Dans cette perspective, il recherche des informations précises sur l'état du marché et les tendances actuelles du marché de la vente des APN.

À partir des annexes 1, 2 et 3 et de vos connaissances :

- 1.1 Rédigez une note de synthèse structurée (2 pages maximum), présentant les évolutions et tendances des ventes d'APN.
- 1.2 À partir de l'observation du graphique présenté en annexe 3, indiquez ce que pourrait être la tendance des ventes d'APN pour l'année 2007 et appréciez la cohérence de votre prévision au regard de l'analyse de marché que vous avez menée préalablement.

Dossier 2 - Étude de la rentabilité du point de vente.

L'augmentation de la surface de vente laisse espérer un accroissement prévisionnel du chiffre d'affaires pour l'année 2008, mais Youssef Adouane s'interroge sur les perspectives de rentabilité de son projet.

À partir de vos connaissances et de l'annexe 4 :

- 2.1 Présentez un compte de résultat différentiel (ou compte de résultat par variabilité) prévisionnel pour l'année d'activité 2008.
- 2.2 Déterminez le niveau de chiffre d'affaires annuel au delà duquel l'activité de Youssef Adouane deviendrait rentable.
- 2.3 Précisez à quelle date ce seuil de rentabilité sera atteint. Commentez vos résultats.

Dossier 3 - Choix d'un réseau de distribution.

Youssef Adouane a été contacté par un réseau de franchise. La proposition de ce réseau consisterait à intégrer l'enseigne de Youssef Adouane dans une franchise de distribution de matériels photographiques présente au niveau national.

- 3.1 Présentez les principales caractéristiques d'un réseau franchisé en précisant les droits et les obligations du franchiseur et du franchisé.
- 3.2 Selon vous, indiquez si Youssef Adouane a intérêt à adhérer à ce réseau de franchise.

Dossier 4 - Tarification des oeuvres.

Une société éditrice de guides régionaux a commandé à Youssef Adouane une série de photographies destinées à illustrer un guide touristique. Ce dernier doit donc adresser à cette société une note d'auteur afin de facturer le travail réalisé.

À partir de vos connaissances et de l'annexe 5 :

- 4.1 Présentez, en respectant les mentions obligatoires, la note d'auteur que Youssef Adouane adressera à la société d'édition.

Deuxième partie – Droit (20 points)

Youssef Adouane vous soumet un certain nombre d'interrogations juridiques. En effet, il observe que ses confrères connaissent de plus en plus de litiges ces dernières années.

Dossier 1 – Règlement de litiges commerciaux

- 1.1 Précisez, en cas de non paiement ou de retard de paiement par la société éditrice, les procédures amiables et/ou légales à la disposition de Youssef Adouane pour obtenir le paiement.
- 1.2 Indiquez les droits que Youssef Adouane possède sur ses photographies et ceux qu'il cède aux éditeurs des guides régionaux.

Dossier 2 – Droit d'auteur et droit à l'image

Youssef Adouane doit effectuer, pour un guide touristique régional, une série de photos dans plusieurs lieux ouverts au public : des cimetières, des églises, des parcs et des jardins.

- 2.1 Présentez les précautions particulières que doit prendre Youssef Adouane pour photographier dans ces lieux publics et diffuser ces images.
- 2.2 En cas de problèmes juridiques lors de la diffusion des images, rappelez les responsabilités respectives du photographe et du diffuseur.

Dossier 3 – Le contrat de vente

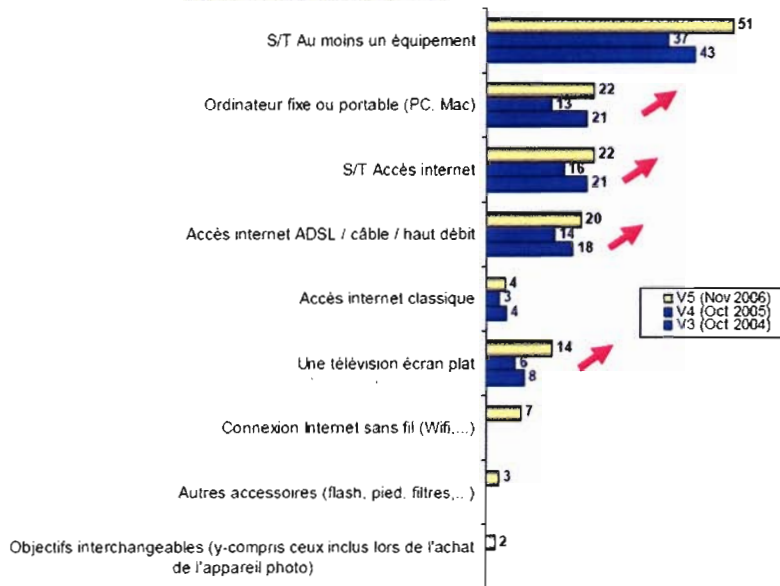
Lors de la formation d'un contrat de vente :

- 3.1 Précisez les obligations du vendeur vis-à-vis d'un consommateur acheteur.
- 3.2 Rappelez les règles que le vendeur doit respecter lors d'une vente à crédit.

Annexe 1 – Baromètre photo : tendances 2006 (extraits)

L'intention d'achat de matériel dans les 6 prochains mois

Q81 Parmi ces équipements, lesquels avez-vous l'intention d'acheter dans les 6 prochains mois pour votre foyer ?



Ipsos Insight |

Base : Total foyers

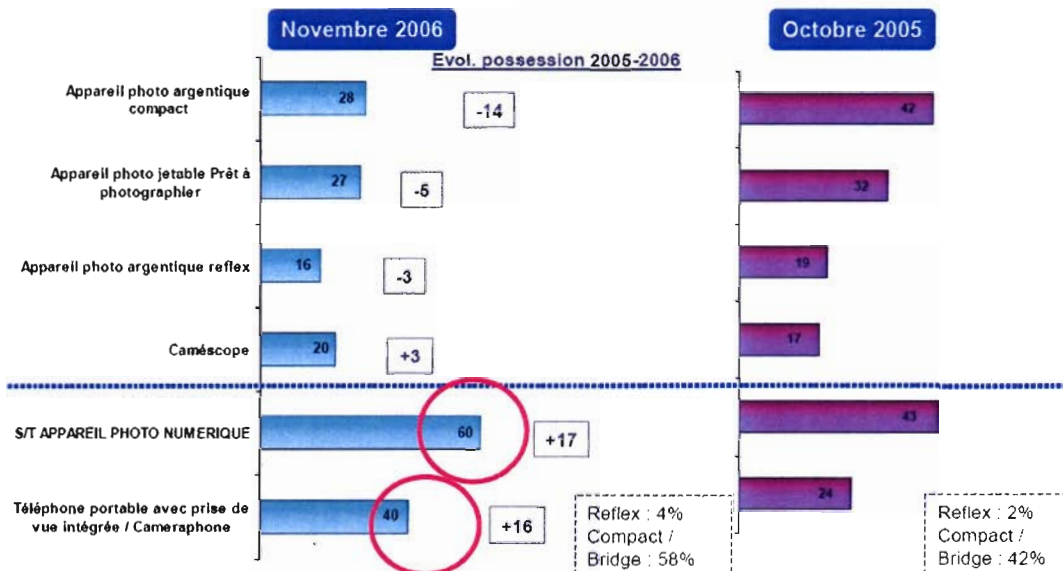
© API/IPSON; Édition 2006
Reproduction réservée pour tous pays

4



Le numérique passe largement devant l'argentique en termes de possession

Q2 - Merci de noter le nombre d'appareils que vous possédez actuellement chez vous, dans votre foyer.
Q8 - Cochez tous les types d'appareils qui ont été utilisés dans votre foyer au cours des 6 derniers mois.



Ipsos Insight |

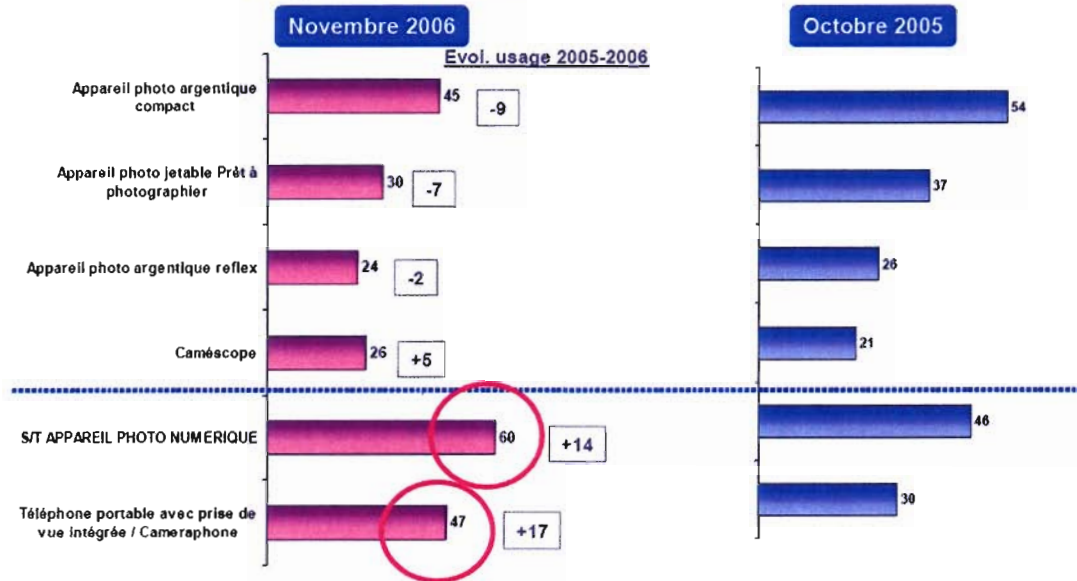
Base : Total foyers

© API/IPSON; Édition 2006
Reproduction réservée pour tous pays

5

Le numérique passe largement devant l'argentique en termes d'usage (au cours des 6 derniers mois)

Q2 - Merci de noter le nombre d'appareils que vous possédez actuellement chez vous, dans votre foyer.
 Q8 - Cochez tous les types d'appareils qui ont été utilisés dans votre foyer au cours des 6 derniers mois.



Foyers Utilisateurs = utilisation d'appareils possédés par le foyer

Appareils numériques : le compact est le grand bénéficiaire de la hausse des équipements

Q8 - Cochez tous les types d'appareils qui ont été utilisés dans votre foyer au cours des 6 derniers mois.

60% de possesseurs d'appareil photo numérique

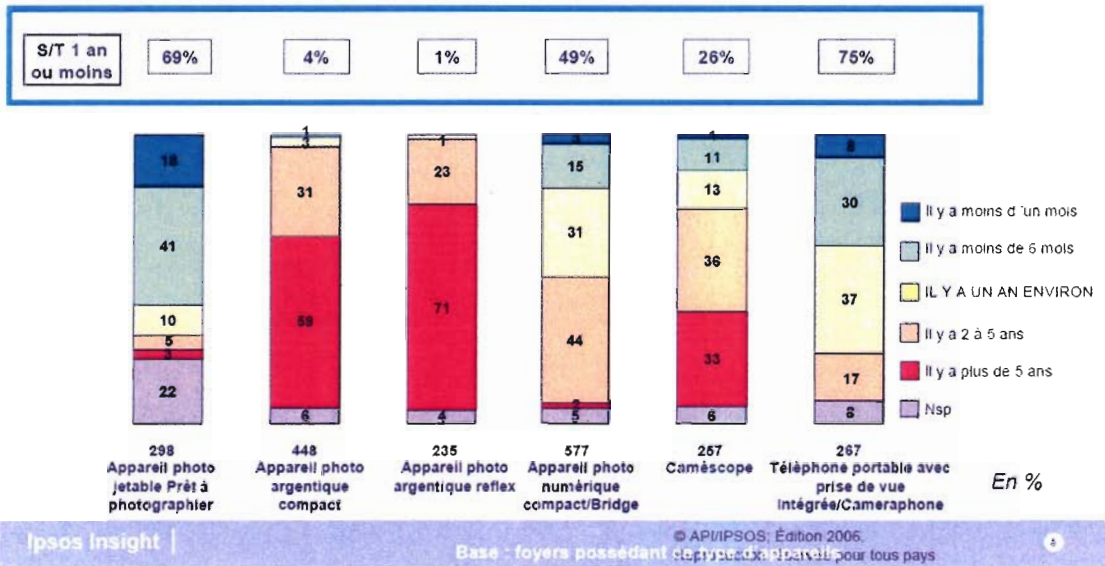
Possesseurs	2006	2005	2004	nov-03	juin-03
Compact (objectif non interchangeable)	87	82	73	95	93
Bridge (objectif non interchangeable)	12	15	24	-	-
Reflex (objectif interchangeable)	7	4	4	5	7

➔ A noter, une augmentation significative du segment Reflex sur les appareils numériques (+3) même s'il demeure une niche.

Numérique : forte dynamique d'achat Argentique : taux de renouvellement quasi nul

Q4 - A quand remonte la dernière acquisition (achat, cadeau) dans votre foyer pour ce type d'appareil ?

Ancienneté d'acquisition du dernier appareil

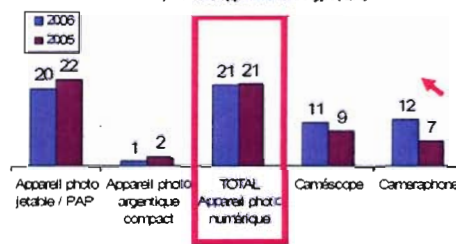


L'intention d'achat des foyers reste concentrée sur les appareils photos numériques

- Les appareils numériques continuent à dynamiser le marché
 - 21% des foyers envisagent d'acheter dans les 6 prochains mois un appareil numérique
 - Le numérique compact est l'appareil le plus attractif : 14% d'intentions d'achat positives (Reflex - 7% et bridges - 4%)

Q12 - Avez-vous, dans les 6 prochains mois, l'intention d'acheter un ou plusieurs appareils de ce type... ?

% de foyers ayant l'intention d'acheter dans les 6 prochains mois un ou plusieurs appareils de ce type (Q12)



- À noter également que les plus anciens possesseurs (2 ans et plus) sont en phase de renouvellement (près d'1/4 envisage de racheter un appareil dans les 6 mois), mais aussi les possesseurs de cette dernière année (près d'1/5 envisage de racheter un appareil dans les 6 mois).

Q4 - A quand remonte la dernière acquisition (achat, cadeau) dans votre foyer pour ce type d'appareil ? / Q12

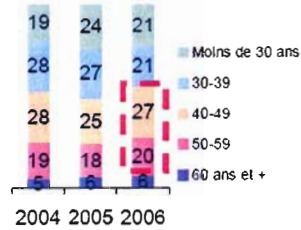
% de foyers envisageant d'acheter un appareil numérique dans les 6 prochains mois selon l'ancienneté d'acquisition de l'appareil numérique



■ Vieillessement des utilisateurs

- ½ des foyers utilisateurs ont entre 40 et 59 ans (soit + 4 points par rapport à 2005)

Structure par âge des foyers utilisateurs de numérique



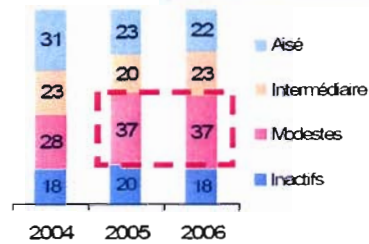
■ Rééquilibrage des sexes

- Les femmes sont toujours devant en termes d'utilisation des appareils numériques (58% de femmes (vs 62% en 2005) / 42% d'hommes (vs 38% en 2005))

■ Le niveau de vie ne prédit plus la possession

- Rattrapage des catégories modestes qui pèsent en 2006 toujours plus que les foyers aisés parmi les utilisateurs de numérique (37% vs 23% en 2004)

Structure par CSP des foyers utilisateurs de numérique



Q10 - Avec quelle fréquence utilisez-vous chacun de ces types d'appareils ?

	2006			2005		
	Appareil photo numérique compact/ Bridge			Appareil photo numérique compact/ Bridge		
	6 mois ou moins	Environ 1 an	2 ans et plus	6 mois ou moins	Environ 1 an	2 ans et plus
Utilisateurs	87	137	213	91	117	154
S/T AU MOINS UNE FOIS PAR MOIS	79	87	81	85	81	77
Au moins une fois par semaine	34	30	21	37	17	31
Environ 1 fois tous les 15 jours	24	29	29	24	24	23
Environ 1 fois par mois	21	28	31	24	41	23
Une fois tous les 2 à 3 mois	7	11	16	10	16	20
Une à deux fois par an	7	1	3	2	2	1

En 2006, on constate que la fréquence d'utilisation hebdomadaire baisse linéairement avec l'ancienneté d'acquisition : les plus enthousiastes sont ceux qui ont acquis récemment leur appareil. Avec le temps, l'utilisation se fait plus occasionnelle.

Q3 - Pour chaque type d'appareil possédé. Indiquez, si vous le savez, où il a été acheté ?

Lieux d'achat des appareils

	Appareil photo jetable Prêt à photographier		Appareil photo argentique compact		Appareil photo argentique reflex		Appareil photo numérique compact / Bridge			Camescope		Téléphone portable avec prise de vue intégrée / Cameraphone	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2004	2005	2006	2005	2006
ENSEMBLE	238	342	448	493	235	239	577	473		237		467	277
Grandes surfaces (super et hyper)	86	85	35	33	20	17	29	28	21	20	20	13	10
Magasins spécialisés photo / Photographe de quartier	8	7	31	27	51	45	10	15	14	14	15	12	11
Grandes surfaces spécialisées en électronique, électroménager, image	3	3	19	17	19	20	29	26	30	36	35	17	30
Par internet	1	0	1	1	0	1	16	16	16	13	9	12	9
Autre	7	11	11	14	9	14	15	13	14	10	14	40	35
Nsp	17	16	5	9	4	4	4	5	6	7	8	8	6

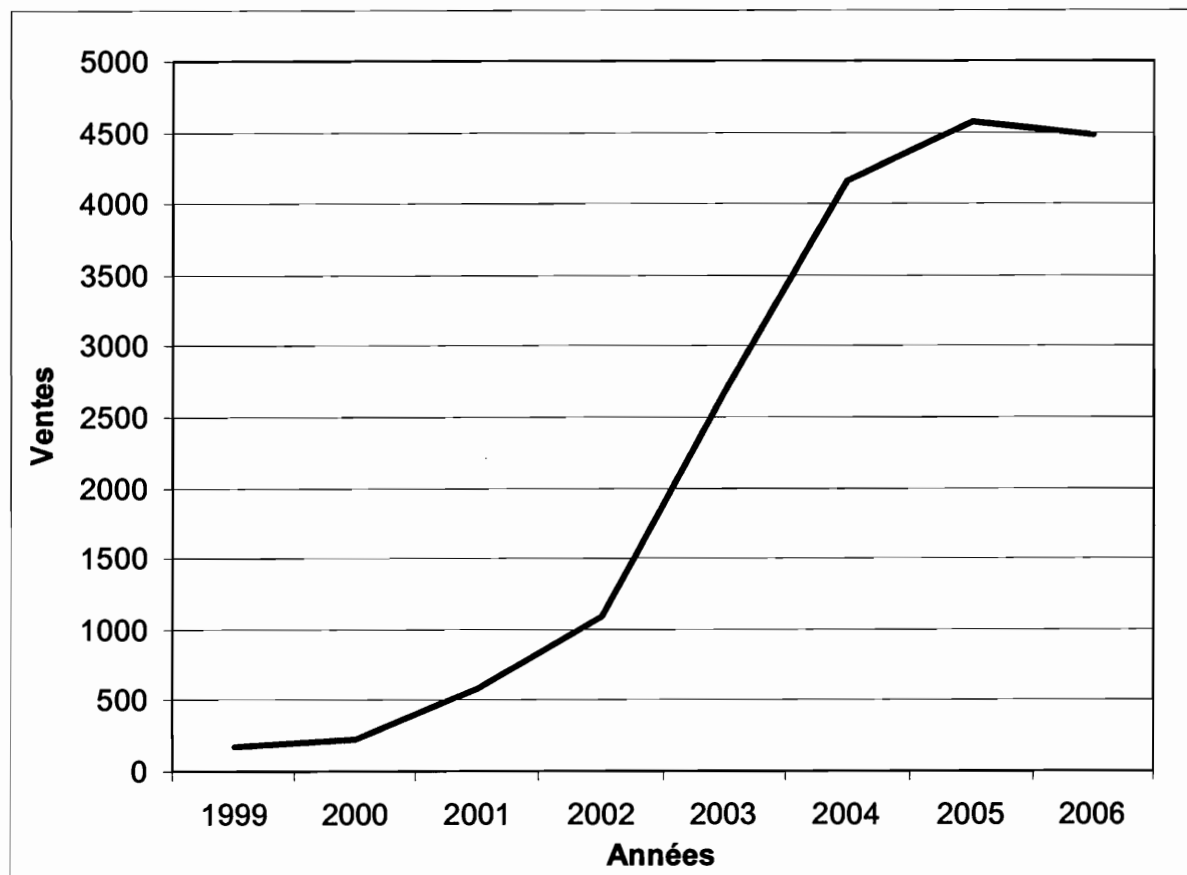
- ➔ Appareils photos numériques : légère progression en grandes surfaces et magasins spécialisés; stabilité d'Internet.
- ➔ Téléphones portables : la spécificité du circuit d'acquisition se renforce
- ➔ Internet progresse faiblement (camescope, téléphones portables)

Annexe 2 – Évolution du nombre d'appareils photo vendus en France entre 1999 et 2006

Années	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Compacts argentiques	2 151	1 921	1 600	1 230	835	395	241	59
Reflex argentiques	286	252	219	194	109	60	30	10
Reflex numériques				23	34	107	180	254
Compacts et bridges numériques	179	332	584	1 069	2 653	4 057	4 400	4 221
Ensemble	2 616	2 505	2 403	2 516	3 631	4 619	4 851	4 544

(Source SIPEC : Données en milliers d'unités)

Annexe 3 – Représentation graphique des ventes d'appareils photo numériques en France entre 1999 et 2006 (en milliers d'unités)



Annexe 4 – Charges et chiffre d'affaires prévisionnels de l'année 2008

Charges prévisionnelles 2008

Nature de la charge	2008 Montant prévisionnel en €	Charges variables en %	Charges fixes en %
Achats de consommables	45 000	100	
Achats de marchandises	700 000	100	
Autres charges externes	80 500	10	90
Charges de personnel	105 000	25	75
Charges financières	5 600		100
Dotations aux amortissements	7 500		100

Chiffre d'affaires prévisionnel 2008 : 1 055 000 €

B.T.S. PHOTOGRAPHIE		Session 2008
Organisation et gestion commerciale - Droit	PHOGCD	Page : 10/11

Annexe 5 – Indications concernant la rédaction de la note d’auteur

Une société éditrice de guides régionaux a commandé pour le 3 juillet 2008 à Youssef Adouane 20 photographies couleur au format maximal 10X15, présentant 10 grandes demeures bourgeoises. Ces photos illustreront des articles présentant ces demeures. Le guide sera publié en 10 000 exemplaires et sera vendu 11 euros dans l’ensemble des syndicats d’initiatives et des librairies de la région.

La société éditrice, « les guides bretons », est située 345 rue du grand angle, 35 000 RENNES.

Youssef Adouane estime sa rémunération à 2 000,00 € et cède pour 1 500,00 € ses droits d’auteur pour une durée de 5 ans et seulement pour le territoire concerné. Youssef Adouane est assujetti à la TVA. La note d’auteur est payable à 30 jours fin de mois par chèque bancaire.

En outre, il a engagé :

- 800 € de frais techniques : films, développement, cd ...
- 1 100 € de frais de production : frais de déplacement, frais de repas, achats d’accessoires, ...

N’ayant pas réalisé un bénéfice net comptable suffisant lors de sa dernière année fiscale, Youssef Adouane est simplement assujetti à l’AGESSA.

Son numéro de sécurité sociale est le 1760000000000 00

Coordonnées : tél. : 02.00.00.00.01 ; adresse : 36, rue des Focales, 35 000 RENNES

Cession soumise à la T.V.A.

Prélèvement AGESSA : 0,85 % du montant brut H.T.

C.S.G. : 7,50 % sur 97 % du brut H.T.

C.R.D.S. : 0,50 % sur 97% du brut H.T.

Taux de TVA en vigueur : 5,5 % et 19,6 %.

B.T.S. PHOTOGRAPHIE		Session 2008
Organisation et gestion commerciale - Droit	PHOGCD	Page : 11/11