Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV®.

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
formav.co/explorer

BTS Photographie

Organisation et gestion commerciale

Session 2004 • Code sujet : **PHOGCD** • Durée : **4 heures** • Coefficient : **3**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Argumentation commerciale autour de la photographie numérique (1 question) **Page 3**

2. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 4**

Sujet officiel (PDF) : https://coursbtsphoto.fr/assets/annales/bts-photographie/E4 - Gestion et droit/2004/BTS Photographie - E4 - Gestion et droit - Session 2004 - 1-Sujet.pdf

1. Argumentation commerciale autour de la photographie numérique

L'annexe 3 décrit les usages professionnels de la photographie numérique et présente les caractéristiques et coûts de quelques équipements. L'annexe 3 bis propose un tableau à compléter sur les caractéristiques, les avantages pour le client, les preuves, puis le traitement d'une objection sur le prix.

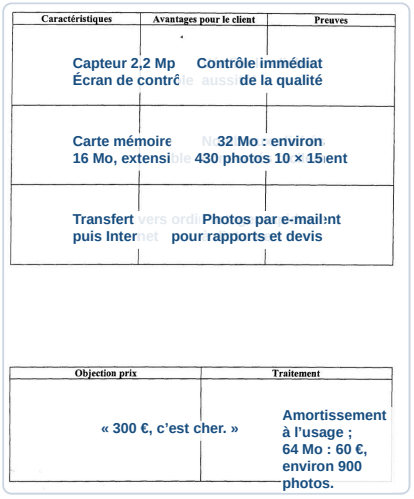
Question Annexe 3 bis. À partir des informations de l'annexe 3, compléter le tableau d'argumentation commerciale en reliant les caractéristiques de l'appareil photo numérique aux avantages pour le client et à leurs preuves, puis proposer une objection concernant le prix et son traitement.

Présenter des bénéfices concrets et les appuyer sur les chiffres ou les usages de l'annexe. Le contrôle immédiat, la capacité de stockage et l'envoi rapide répondent à des besoins professionnels. Pour le prix, reconnaître l'investissement, puis rappeler son amortissement avec l'usage et la possibilité d'augmenter la mémoire.

Caractéristiques	Avantages pour le client	Preuves
Capteur numérique de 2,2 Mp et écran de contrôle	Vérifier immédiatement la qualité du cliché.	L'écran permet de contrôler la qualité dès la prise de vue.
Carte mémoire de 16 Mo, extensible	Prendre de nombreux clichés et simplifier leur conservation.	Une carte de 32 Mo contient environ 430 photos au format 10 × 15 cm.
Transfert vers un ordinateur, puis envoi par Internet	Partager rapidement les images à distance.	Des professionnels envoient des photos par e-mail pour leurs rapports, devis et dossiers clients.

Objection prix	Traitement
« 300 € pour l'appareil, c'est cher. »	« Il s'amortit rapidement à l'usage. La mémoire est extensible : une carte SmartMedia de 64 Mo coûte 60 € et contient environ 900 photos. »

Annexe 3 bis complétée



✓ RÉPONSE À RETENIR

Mettre en avant le contrôle immédiat, le stockage et la rapidité des échanges. Répondre au prix par l'amortissement à l'usage et l'extension de la mémoire.

SYNTHÈSE DE L'ÉPREUVE & RÉFÉRENTIEL • BTS PHOTOGRAPHIE

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2004)

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve de BTS Photographie, Organisation et gestion commerciale, est celle de la session 2004, code PHOGCD. Elle dure 4 heures et son coefficient est 3. Les pages fournies portent sur les usages professionnels de la photographie numérique et un tableau d'argumentation commerciale. La tâche mobilise l'analyse des caractéristiques, la formulation d'avantages client, l'appui sur des preuves et le traitement d'une objection de prix.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Une caractéristique décrit une propriété de l'appareil, tandis qu'un avantage exprime le bénéfice correspondant pour le client.
- Une preuve étaye l'argument commercial par une donnée ou un exemple vérifiable de l'annexe.
- L'argumentation commerciale relie les besoins du client aux usages et aux caractéristiques pertinentes de l'appareil.
- L'annexe indique qu'une carte mémoire de 32 Mo permet de stocker environ 430 photos au format standard 10 x 15 cm.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer clairement caractéristique, avantage pour le client et preuve dans le tableau.
- S'appuyer sur les informations de l'annexe, sans inventer de performances ou de prix.
- Formuler une objection portant sur le prix et proposer un traitement cohérent avec les avantages présentés.
- Vérifier que chaque argument correspond à un usage professionnel ou à un besoin client pertinent.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment distinguer une caractéristique d'un avantage client ?

La caractéristique décrit l'appareil ou son fonctionnement, par exemple sa capacité mémoire. L'avantage traduit ce que cette propriété apporte au client, comme stocker davantage de photos avant de transférer les fichiers.

Q : Que peut-on utiliser comme preuve dans le tableau ?

Reprenez un élément vérifiable de l'annexe : une donnée chiffrée, un usage professionnel décrit ou une fonction de l'appareil. Reliez cette preuve à l'avantage annoncé sans ajouter d'information non documentée.

Q : Comment gérer le temps de cette épreuve et de cette tâche ?

La durée officielle de l'épreuve est de quatre heures, mais les pages fournies ne donnent pas de temps spécifique pour cette annexe. Repérez les informations utiles dans l'annexe 3, complétez le tableau, puis vérifiez la cohérence des arguments.

Q : Quel barème ou quels critères de notation sont indiqués pour cette annexe ?

Aucun barème détaillé ni critère chiffré de notation n'apparaît sur les pages fournies. Le tableau demande de présenter les caractéristiques, les avantages et les preuves, puis de proposer le traitement d'une objection relative au prix.

Sujet officiel associé (PDF) : https://coursbtsphoto.fr/assets/annales/bts-photographie/E4 - Gestion et droit/2004/BTS Photographie - E4 - Gestion et droit - Session 2004 - 1-Sujet.pdf
Ressources BTS Photographie : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.