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 • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

BTS Photographie

Organisation et gestion commerciale - Droit

Session 2011 • Code sujet : **PHOGD** • Durée : **4 heures** • Coefficient : **3**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Organisation et Gestion Commerciale (11 questions) **Page 3**

2. Droit (6 questions) **Page 9**

3. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 12**

Sujet officiel (PDF) : https://coursbtsphoto.fr/assets/annales/bts-photographie/E4 - Gestion et droit/2011/BTS Photographie - E4 - Gestion et droit - Session 2011 - 1-Sujet.pdf

1. Organisation et Gestion Commerciale

Michel CANO, photographe indépendant, envisage de développer des visites virtuelles et des vidéos en complément de ses reportages photographiques. Les dossiers portent sur la tarification, la participation à un salon professionnel, la cession de droits d'auteur et le financement d'un caméscope.

Dossier 1 - Détermination du prix de vente des nouvelles prestations

Question 1.1. À l'aide de l'annexe 1, calculez sous forme de tableau le tarif HT à proposer pour chaque journée de travail, correspondant à la rémunération de mise en œuvre, en détaillant les calculs. Le tarif est hors droits d'auteur et frais spécifiques, qui s'ajouteront à chaque commande.

Les charges annuelles à couvrir sont réparties sur 70 journées facturées. Le tarif de mise en œuvre inclut ensuite une marge de 15 % calculée sur le coût journalier.

Élément	Calcul	Montant
Total des charges	7 000 + 14 000 + 4 000 + 5 000 + 7 500	37 500 €
Charges par journée	37 500 ÷ 70	535,71 €
Marge par journée	535,71 × 15 %	80,36 €
Tarif de mise en œuvre HT	535,71 × 1,15	616,07 €

Les droits d'auteur et les frais spécifiques s'ajoutent selon la commande.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Tarif de mise en œuvre : 616,07 € HT par journée, hors droits d'auteur et frais spécifiques.

Question 1.2. À partir des informations de l'annexe 2, déterminez le prix d'acceptabilité, ou prix psychologique, des nouvelles prestations et expliquez votre démarche.

Prix HT	Rejets « excessif » cumulés	Rejets « qualité douteuse » cumulés	Acheteurs potentiels
550 €	0	100	0
600 €	0	56	44
650 €	12	18	70
700 €	32	6	62
750 €	58	0	42
800 €	90	0	10
850 €	100	0	0

À chaque prix, les acheteurs potentiels correspondent aux 100 personnes interrogées moins les rejets cumulés pour prix excessif et qualité douteuse. Le maximum est atteint à 650 € : 100 − 12 − 18 = 70 personnes, soit 70 % de l'échantillon. Ce prix psychologique indique le tarif suscitant le plus d'acceptation dans l'enquête, sans garantir à lui seul la rentabilité.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Prix psychologique : 650 € HT par journée, accepté par 70 personnes sur 100.

Question 1.3. Indiquez à Michel CANO quelles informations complémentaires il pourrait collecter et analyser avant de fixer définitivement ses prix.

Avant de fixer définitivement ses prix, Michel CANO peut comparer les tarifs de photographes et prestataires proposant des visites virtuelles ou des vidéos. Il peut interroger ses clients sur leurs besoins, leur budget et les critères qui déterminent leur choix, puis tester plusieurs offres.

Il confrontera ces résultats aux coûts réellement supportés, au temps de préparation et de post-production, ainsi qu'aux dépenses de matériel et de déplacement. Il distinguera aussi les droits d'auteur et les frais spécifiques, comme l'éclairage ou la présence d'un modèle. Cette analyse permettra d'estimer la demande et la rentabilité de chaque formule.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Étudier les concurrents, les coûts, les besoins et budgets des clients, puis tester la demande et la rentabilité des offres.

Dossier 2 - Plan de communication pour les nouvelles prestations

Question 2.1. À partir des informations des annexes 3 et 4, établissez sous forme de tableau des dépenses et recettes le budget HT de la participation de Michel CANO au salon du tourisme de Montpellier.

Le budget retient un stand équipé de 9 m² sans emplacement d'angle et le branchement monophasé de 4 à 6 kW. Michel CANO est présent du 24 au 30 janvier : six nuitées et sept jours de repas. L'ordinateur et son assurance étant prêtés gratuitement, aucun coût n'est inscrit pour ces postes. Les recettes comprennent les aides et la remise d'imprimerie est déduite de la dépense.

Budget HT	Calcul	Montant
Stand équipé	9 × 125	1 125,00 €
Électricité, 4 à 6 kW	Forfait	419,00 €
Dossier et inscription OJS	190 + 20	210,00 €
Mobilier	40 × 6	240,00 €
Brochures et cartes, remise déduite	350 × 80 %	280,00 €
Hébergement	75 × 6	450,00 €
Repas	40 × 7	280,00 €
Véhicule	150 × 2	300,00 €
Carburant	530 × 2 × 6 ÷ 100 × 1,20	76,32 €
Péages	37 × 2	74,00 €
Frais divers	Forfait estimé	200,00 €
Total dépenses		**3 654,32 €**
Subvention stand et électricité	(1 125 + 419) × 50 %	772,00 €
Prise en charge repas et nuitées	(450 + 280) × 30 %	219,00 €
Total recettes		**991,00 €**

Le coût net prévisionnel est de 2 663,32 € HT.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Dépenses : 3 654,32 € HT. Recettes : 991,00 €. Coût net : 2 663,32 € HT.

Question 2.2. En considérant un coût de participation au salon de 2 500 €, calculez le nombre de nouvelles journées de travail à obtenir pendant le salon pour rentabiliser cette participation, sachant que chaque journée supplémentaire facturée dégage une marge de 280 €.

Le seuil de rentabilité est atteint lorsque la marge cumulée des journées supplémentaires couvre les 2 500 € de participation. Le calcul donne 2 500 ÷ 280 = 8,93 journées. Comme il faut un nombre entier de journées facturées, on arrondit au supérieur : huit journées ne suffisent pas, tandis que neuf couvrent le coût du salon.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Au moins 9 journées supplémentaires facturées.

Dossier 3 - Cession de droits d'auteur

Question 3.1. À partir des informations de l'annexe 5, calculez le montant TTC à facturer pour la prestation, hors prélèvements sociaux éventuels.

La remise de 15 % s'applique aux quatre journées de travail, mais pas aux droits d'auteur ni aux frais techniques et de production. La rémunération artistique soumise à 5,5 % comprend donc les journées remisées et les droits. Les frais techniques et de production sont soumis au taux de 19,6 %. Le total TTC est calculé hors prélèvements sociaux, comme demandé.

Poste	Base HT	TVA	Montant TTC
Journées de travail : 4 × 650 × 85 %	2 210,00 €		
Journées et droits d'auteur	3 210,00 €	176,55 € à 5,5 %	3 386,55 €
Frais techniques et production	1 260,00 €	246,96 € à 19,6 %	1 506,96 €
Total	**4 470,00 €**	**423,51 €**	**4 893,51 €**

Les prélèvements sociaux sont calculés séparément.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Montant à facturer, hors prélèvements sociaux : 4 893,51 € TTC.

Question 3.2. À partir des informations de l'annexe 5, calculez le montant des différents prélèvements sociaux à régler pour cette prestation et précisez leur rôle.

Les prélèvements portent sur la rémunération artistique : 2 210 € pour les journées après remise, auxquels s'ajoutent 1 000 € de droits d'auteur, soit une base de 3 210 €. La CSG et la CRDS sont calculées sur 97 % de cette base, conformément à l'annexe.

Prélèvement	Calcul	Montant	Rôle
Assurances sociales	3 210 × 0,85 %	27,29 €	Financement de la protection sociale
CSG	3 210 × 97 % × 7,5 %	233,53 €	Contribution au financement de la protection sociale
CRDS	3 210 × 97 % × 0,5 %	15,57 €	Remboursement de la dette sociale
Total		**276,39 €**	

Chaque prélèvement est arrondi au centime.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Assurances sociales : 27,29 €. CSG : 233,53 €. CRDS : 15,57 €. Total : 276,39 €.

Question 3.3. À partir des informations de l'annexe 5, rédigez à destination du commanditaire une note de cession de droits d'auteur en respectant les règles de présentation d'un document commercial.

NOTE DE CESSION DE DROITS D'AUTEUR
Michel CANO, photographe
44 rue Victor Hugo, 64100 Bayonne
SIRET : 12345678900011
TVA : FR72123456789
À l'attention de la société Basquetour, 165 rue Jean Rostand, 64100 Bayonne
TVA : FR72234567891

Objet : réalisation d'une visite virtuelle de l'hôtel « Bord de mer », à Biarritz, comprenant quatre séquences : le jardin avec vue sur la mer, la salle de restaurant, une chambre et le hall de réception.

Droits cédés : utilisation sur le site Internet commercial de Basquetour pendant trois ans, sans limite géographique. Toute autre exploitation et toute modification de l'œuvre nécessitent l'accord de l'auteur.

Facturation : travail après remise : 2 210 € HT ; droits d'auteur : 1 000 € HT ; frais techniques : 10 € HT ; frais de production : 1 250 € HT. TVA à 5,5 % sur 3 210 € et à 19,6 % sur 1 260 €. Total : 4 893,51 € TTC, hors prélèvements sociaux. Livraison le 15 juin 2011. Paiement au plus tard à 30 jours fin de mois.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Cession pour trois ans, sans limite géographique, limitée au site commercial de Basquetour. Total : 4 893,51 € TTC, hors prélèvements sociaux.

Dossier 4 - Financement des investissements

Question 4.1. À partir des données du sujet sur le caméscope Canon XF 300, calculez le montant d'une redevance mensuelle de crédit-bail.

Le caméscope vaut 5 415 € HT et la redevance mensuelle correspond à 3,50 % de cette valeur. Le calcul est : 5 415 × 3,50 ÷ 100 = 189,525 €. Arrondie au centime, la mensualité est de 189,53 €. L'option d'achat de 1 800 € intervient séparément à la fin des 24 mois si Michel CANO choisit d'acquérir le matériel.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Redevance mensuelle : 189,53 €.

Question 4.2. Calculez le coût global du crédit-bail si l'option d'achat est levée au terme du contrat de 24 mois, puis comparez ce coût au prix de la caméra.

Élément	Calcul	Montant
24 redevances mensuelles	24 × 189,53	4 548,72 €
Option d'achat		1 800,00 €
Coût global	4 548,72 + 1 800	**6 348,72 €**
Prix HT du caméscope		5 415,00 €
Surcoût	6 348,72 − 5 415	**933,72 €**

Le crédit-bail coûte donc environ 17,2 % de plus que le prix HT d'achat comptant. Le calcul retient la mensualité arrondie au centime, effectivement exprimée en euros.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Coût global : 6 348,72 €, soit 933,72 € de plus que le prix HT de 5 415 €.

Question 4.3. Indiquez les principaux avantages et inconvénients du crédit-bail comme mode de financement.

Le crédit-bail permet d'utiliser immédiatement un matériel sans payer son prix d'achat en une fois. Il préserve la trésorerie et répartit la dépense sur des échéances régulières.

- **Avantages :** financement immédiat, paiement étalé, possibilité d'acquérir le matériel en fin de contrat.
- **Inconvénients :** coût global potentiellement supérieur à l'achat comptant, absence de propriété pendant le contrat et obligation de respecter les échéances. Une résiliation anticipée peut aussi entraîner des frais.

Il faut vérifier les conditions du contrat, notamment l'entretien, l'assurance et l'option d'achat.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Avantages : trésorerie préservée, financement immédiat et paiements étalés. Inconvénients : coût potentiellement supérieur et engagement contractuel sans propriété immédiate.

2. Droit

Michel CANO envisage de créer une nouvelle entreprise, éventuellement en association avec un autre photographe, et pourrait recruter un salarié. Les questions juridiques portent sur le statut de l'entreprise, les contrats de travail, le droit d'auteur, l'utilisation de photographies de bâtiments et la protection du nom d'un site.

Dossier 1 - Droit des entreprises

Question 1.1. Proposez, en justifiant votre réponse, le statut juridique que vous conseillez à Michel CANO pour la création de sa nouvelle entreprise en association avec un autre photographe.

Pour deux photographes qui veulent s'associer, la **SARL** est un choix adapté : elle permet de répartir le capital en parts et d'organiser la gérance et les décisions dans les statuts. En principe, chaque associé ne risque que le montant de ses apports, sous réserve notamment d'une faute de gestion ou d'une caution personnelle. Les statuts doivent préciser les apports, la répartition des parts, les pouvoirs du gérant et les règles de cession. Le régime social du gérant dépend de sa situation et de la répartition du capital.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Créer une SARL à deux associés, avec des statuts organisant les apports, la gérance et les décisions.

Dossier 2 - Droit du travail

Question 2.1. Présentez dans un tableau les avantages et les inconvénients, pour l'employeur et pour le salarié, d'un CDI et d'un CDD.

Contrat	Partie	Avantages	Inconvénients
CDI	Employeur	Stabilise l'équipe et facilite la fidélisation.	La rupture est encadrée et peut entraîner des coûts.
CDI	Salarié	Stabilité de l'emploi et meilleure visibilité financière.	La démission implique généralement un préavis.
CDD	Employeur	Répond à un besoin temporaire et prévoit un terme.	Motif légal obligatoire, durée encadrée et indemnité de fin de contrat souvent due.
CDD	Salarié	Emploi temporaire et indemnité de fin de contrat souvent due.	Précarité et fin du contrat à l'échéance.

Le CDI est la forme normale de la relation de travail. Le CDD est réservé à l'exécution d'une tâche temporaire et ne peut pourvoir durablement un emploi permanent.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> CDI : stabilité, mais rupture encadrée. CDD : besoin temporaire, mais précarité et conditions légales strictes.

Question 2.2. Dans l'hypothèse où le salarié embauché signerait un CDI, expliquez si les clauses suivantes peuvent être incluses dans le contrat de travail et à quelles conditions : période d'essai, clause de non-concurrence, clause de mobilité et clause de cession du droit d'exploitation des prises de vues réalisées dans le cadre de l'activité professionnelle.

1. **Période d'essai :** elle doit être prévue par écrit et respecter les durées légales et conventionnelles. Son renouvellement n'est possible que si un accord de branche l'autorise, si le contrat le prévoit et si le salarié donne son accord exprès.
2. **Non-concurrence :** elle doit protéger un intérêt légitime, être limitée dans le temps et l'espace, adaptée à l'emploi et assortie d'une contrepartie financière.
3. **Mobilité :** la zone géographique doit être définie précisément ; la mise en œuvre doit être justifiée, proportionnée et loyale.
4. **Cession des droits sur les prises de vues :** elle doit être écrite et préciser les droits cédés, les usages, la durée et le territoire. Une cession globale des œuvres futures est interdite ; le droit moral demeure à l'auteur.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Ces clauses sont possibles sous conditions ; la cession des droits doit être écrite et précisément délimitée.

Dossier 3 - Droit à l'image, droit d'auteur et droit de la propriété industrielle

Question 3.1. Rappelez la notion de droits d'auteur et précisez, dans ce cas précis, les moyens dont dispose Michel CANO pour faire respecter ses droits sur les images présentes sur le site Web de son client.

Le droit d'auteur naît automatiquement lorsqu'une photographie originale est créée. Il comprend le droit moral, notamment le respect du nom et de l'œuvre, et les droits patrimoniaux de reproduction et de représentation. Michel doit vérifier ce qu'il a autorisé au client : la cession ou la licence fixe les usages permis et ne transfère pas automatiquement tous les droits. Il peut conserver les fichiers originaux et autres preuves de création, constater et documenter l'utilisation litigieuse, puis demander par écrit le retrait des images ou la régularisation de leur exploitation. En l'absence d'accord, il peut saisir le juge et réclamer réparation.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Vérifier l'autorisation accordée, prouver sa qualité d'auteur, demander le retrait ou la régularisation, puis agir en justice si nécessaire.

Question 3.2. Expliquez dans quelles conditions le propriétaire d'un bâtiment peut ou non s'opposer à l'utilisation par Michel CANO d'une photographie représentant ce bâtiment, prise en vue depuis le domaine public.

Le propriétaire d'un bâtiment ne détient pas, du seul fait de sa propriété, un droit exclusif sur son image. Michel peut donc en principe photographier le bâtiment depuis le domaine public et utiliser la photo. Le propriétaire peut toutefois s'opposer à cette utilisation si elle lui cause un **trouble anormal**, apprécié selon les circonstances. Par

ailleurs, si le bâtiment constitue une œuvre architecturale encore protégée, l'exploitation commerciale de la photographie peut nécessiter l'autorisation de l'architecte ou de ses ayants droit. Le droit du propriétaire sur le bien et le droit d'auteur sur l'architecture sont distincts.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le propriétaire ne peut s'opposer qu'en cas de trouble anormal ; les droits éventuels de l'architecte restent à respecter.

Question 3.3. Indiquez comment Michel CANO peut éviter tout litige concernant le nom de son site. Détaillez les conditions légales de protection de ce nom, la procédure de dépôt en France et dans le monde, ainsi que l'étendue de la protection.

Pour éviter un litige, Michel doit rechercher les antériorités : marques, dénominations sociales, noms commerciaux et noms de domaine. Une marque doit être distinctive, licite, non trompeuse et disponible pour les produits ou services concernés. En France, il dépose sa demande auprès de l'INPI en désignant les classes pertinentes ; la demande est publiée et des titulaires de droits antérieurs peuvent former opposition. Après enregistrement, la marque est protégée dix ans et peut être renouvelée. Pour étendre la protection, il peut déposer une marque de l'Union européenne auprès de l'EUIPO ou demander une protection internationale via l'OMPI, en désignant les pays visés. La protection dépend du territoire et des produits ou services désignés : il n'existe pas de marque mondiale unique. Le nom de domaine doit aussi être enregistré, sans que cet enregistrement remplace le dépôt de marque.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Vérifier les antériorités, déposer la marque à l'INPI puis l'étendre, si besoin, à l'Union européenne ou aux pays visés via l'OMPI.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2011)

Bilan de l'épreuve : Épreuve de BTS Photographie, session 2011, code PHOGD, d'une durée de 4 heures et de coefficient 3. Elle comporte 40 points en organisation et gestion commerciale et 20 points en droit. Le cas suit Michel CANO dans le développement de visites virtuelles et de vidéos, avec des compétences évaluées en tarification, budget, financement, création d'entreprise, droit du travail et propriété intellectuelle.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le tarif journalier de mise en œuvre se calcule à partir des charges à couvrir, du nombre de journées facturables et de la marge souhaitée.
- Le prix psychologique s'établit à partir des réponses à deux seuils : prix jugé excessif et prix jugé acceptable au regard de la qualité.
- Le seuil de rentabilité en journées correspond au coût de participation divisé par la marge dégagée par journée supplémentaire.
- Une cession de droits doit préciser les usages autorisés, le support, la destination, la durée et le territoire d'exploitation.

Points de vigilance & attentes du jury

- Séparez la rémunération de mise en œuvre des droits d'auteur et des frais spécifiques, qui s'ajoutent au tarif de base.
- Pour le budget du salon, distinguez les dépenses, les recettes ou aides, les remises et les apports en nature.
- Pour les prélèvements sociaux, appliquez chaque taux à la base indiquée dans l'annexe et distinguez-les du calcul de la TVA.
- En droit, répondez à chaque élément demandé et justifiez l'analyse par les faits du cas, les textes juridiques et la jurisprudence.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le nombre de journées nécessaires pour rentabiliser le salon ?

Divisez le coût de participation retenu, soit 2 500 €, par la marge de 280 € dégagée par journée supplémentaire. Le seuil est de 8,93 journées, donc il faut obtenir 9 journées facturées pour couvrir ce coût.

Q : Comment déterminer le prix psychologique avec les résultats de l'enquête ?

Pour chaque prix proposé, calculez les pourcentages cumulés de répondants qui le jugent excessif et de ceux qui estiment qu'il ne correspond pas à la qualité attendue. Comparez ces rejets afin d'identifier le prix d'acceptabilité selon la méthode étudiée.

Q : Comment organiser le temps pour cette épreuve de quatre heures ?

Tenez compte du poids des deux parties : 40 points en organisation et gestion commerciale et 20 points en droit. Gardez du temps pour vérifier les calculs et rédiger des réponses juridiques argumentées; le sujet ne précise pas de durée par dossier.

Q : Quels critères le jury attend-il pour les réponses juridiques ?

Le sujet demande de fonder l'argumentation sur les textes juridiques et la jurisprudence. Reliez la règle applicable aux faits du cas, traitez chaque élément explicitement demandé et justifiez vos propositions plutôt que de donner une réponse sans explication.

Sujet officiel associé (PDF) : https://coursbtsphoto.fr/assets/annales/bts-photographie/E4 - Gestion et droit/2011/BTS Photographie - E4 - Gestion et droit - Session 2011 - 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.