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 :
www.formav.co/explorer

BTS PHOTOGRAPHIE

ORGANISATION ET GESTION COMMERCIALE – DROIT

SESSION 2011

Durée : 4 heures
Coefficient : 3

Base Nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
réseau SCEREN

Matériel autorisé : aucun.

Document autorisé : aucun.

Annexes :

- Annexe 1 : *Charges prévisionnelles des nouvelles activités pour l'année 2012* ..... page 7
- Annexe 2 : *Résultats de l'enquête concernant le tarif de ses nouvelles prestations* .... page 8
- Annexe 3 : *Informations concernant le salon du tourisme de Montpellier* ..... page 9
- Annexe 4 : *Tarifs de location d'espace au salon du tourisme de Montpellier* ..... page 10
- Annexe 5 : *Informations concernant la note de cession de droits d'auteur* .....pages 11 et 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.

Michel CANO
au cœur de la convergence numérique

Michel CANO est un photographe professionnel et indépendant. Son activité principale consiste à réaliser des reportages photographiques pour différents acteurs du secteur du tourisme (hôtels, clubs de vacances, offices de tourisme, parcs de loisirs). Ces reportages sont destinés à illustrer leurs brochures, catalogues et site Internet.

Sa société, une EURL dénommée Bob Photo, a été créée en 1998. Son siège social est implanté à Bayonne. La zone de chalandise de Bob Photo est assez vaste puisqu'il travaille pour des clients localisés dans tout le sud ouest de la France et au nord de l'Espagne. Après des débuts difficiles, Michel CANO a connu ces cinq dernières années une progression régulière de son chiffre d'affaires et de ses bénéfices.

Toujours attentif aux évolutions du marché, Michel CANO a observé le développement des visites virtuelles sur les sites Internet des professionnels du tourisme. Par ailleurs, de courtes séquences vidéo de présentation sont aussi de plus en plus utilisées pour présenter les lieux ou les prestations.

Bien qu'il n'ait pas été formé techniquement à ces pratiques (visite virtuelle, vidéo), Michel CANO envisage de proposer à ses clients ces nouvelles prestations en plus de ses reportages photographiques traditionnels. Cette nouvelle orientation commerciale nécessiterait des investissements matériels et une campagne de communication adaptée.

S'il se lançait dans cette nouvelle activité, Michel CANO envisagerait de le faire en créant une nouvelle entreprise qui serait indépendante sur les plans juridique et financier de son activité déjà existante. Dans un premier temps, Michel CANO se lancerait seul sur ce nouveau marché mais il n'exclut pas la possibilité de s'associer avec un autre photographe au sein de cette nouvelle entreprise. Cela permettrait, entre autres, de partager les investissements et de pouvoir faire face à une demande qui pourrait rapidement être importante.

À l'occasion d'un stage que vous avez réalisé dans sa société, vous êtes force de proposition dans cette nouvelle orientation commerciale. Par ailleurs, il souhaite obtenir votre avis sur ses bonnes pratiques au plan juridique.

Base Nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

Partie 1 – Organisation et Gestion Commerciale (40 points)

Dossier 1 – Détermination du prix de vente des nouvelles prestations

Dans un premier temps, Michel CANO s'interroge sur les tarifs qu'il pourrait proposer à ses clients concernant les nouvelles activités de visites virtuelles et de vidéo.

1.1 À l'aide de l'annexe 1, **calculez** le tarif HT que doit proposer Michel CANO à ses clients pour chaque journée de travail (rémunération de mise en œuvre) en présentant vos calculs sous forme de tableau.
N.B. : ce tarif est entendu hors droits d'auteur et frais spécifiques (frais techniques et de production) qui viendront s'ajouter à chaque commande.

Michel CANO a interrogé un certain nombre de ses clients sur les sommes qu'ils seraient prêts à payer pour bénéficier de ces nouveaux types de prestations (pour une journée de travail facturée).

1.2 À partir des informations de l'annexe 2, **déterminez** le prix d'acceptabilité (ou prix psychologique) pour ces nouvelles prestations en veillant à bien expliquer votre démarche.

À la lumière de vos précédentes analyses, Michel CANO pense être en mesure de fixer la politique tarifaire de ses nouvelles prestations. Il souhaite néanmoins s'assurer qu'il dispose de toutes les informations nécessaires avant de fixer définitivement ses prix.

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

Dossier 2 – Plan de communication pour les nouvelles prestations

Michel CANO envisage de louer un stand au prochain salon du tourisme de Montpellier pour présenter ses nouvelles activités. Son objectif est de convaincre de nouveaux clients afin de dépasser les 70 journées de travail qui sont déjà prévues pour l'année 2012.

2.1 À partir des informations des annexes 3 et 4, **établissez** sous forme de tableau (dépenses et recettes) le budget HT de la participation à cette manifestation.

2.2 On considère que le coût de participation au salon sera de 2 500 €. **Calculez** le nombre de nouvelles journées de travail qu'il faudra obtenir au cours de ce salon pour rentabiliser cette participation, sachant que chaque journée supplémentaire facturée permettra de dégager une marge de 280 €.

Base Nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
réseau SCEREN

Dossier 3 – Cession de droits d'auteur

Pour tester ses compétences et les réactions de ses clients, Michel CANO essaye dès à présent de réaliser des visites virtuelles. Il vient d'en terminer une pour l'un des ses clients habituels dont le site Internet est en cours de rénovation. Le produit étant proche de sa livraison, Michel CANO vous demande de bien vouloir rédiger la note de cession de droits d'auteur concernant cette prestation.

3.1.	À partir des informations de l'annexe 5, **calculez** le montant TTC qui doit être facturé au titre de cette prestation (hors prélèvements sociaux éventuels).

3.2.	À partir des informations de l'annexe 5, **calculez** le montant des différents prélèvements sociaux qui devront être réglés dans le cadre de cette prestation en précisant leurs rôles.

3.3.	À partir des informations de l'annexe 5, **rédigez** une note de cession de droits d'auteur à destination du commanditaire. Vous prendrez soin, dans ce cadre, de respecter les règles de présentation d'un document commercial.

Dossier 4 – Financement des investissements

Michel CANO souhaite financer l'achat d'un caméscope HD (haute définition) Canon XF 300 par l'intermédiaire d'un crédit bail. Ce caméscope a une valeur HT de 5 415,00 €.
Une société spécialisée propose de lui louer ce matériel pendant 24 mois pour une redevance mensuelle de 3,50 % de la valeur HT du matériel.
Il est prévu qu'il puisse acquérir le matériel au terme des 24 mois pour une valeur résiduelle de 1 800,00 €.

4.1	**Calculez** le montant d'une redevance mensuelle de crédit bail.

4.2	**Calculez** le coût global de ce mode de financement en cas de levée de l'option d'achat en fin de contrat et **comparez**-le au prix de la caméra.

4.3	**Indiquez** quels sont les principaux avantages et inconvénients de ce mode de financement.

Base Nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

Partie 2 – Droit (20 points)

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

Dossier 1 – Droit des entreprises

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.

Dossier 2 – Droit du travail

Pour répondre à l'augmentation de son activité Michel CANO pourrait embaucher un nouveau salarié. Il hésite à lui proposer un CDI ou un CDD.

2.1. **Présentez** dans un tableau les avantages et les inconvénients, pour l'employeur et le salarié, de chacun de ces deux contrats.

2.2. **Expliquez**, dans l'hypothèse où le salarié embauché signerait un CDI, s'il est possible et à quelles conditions d'inclure dans le contrat de travail :

- une période d'essai,
- une clause de non-concurrence,
- une clause de mobilité,
- une clause de cession de droit d'exploitation des prises de vues effectuées dans le cadre de son activité professionnelle.

Base Nationale des sujets d'examens de l'enseignement professionnel
réseau SCEREN

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

Des images présentes sur le site Web d'un client de Michel CANO portent atteinte à ses droits d'auteur.

3.1 **Rappelez** la notion de droits d'auteur. **Précisez** dans ce cas précis les moyens dont dispose Michel CANO pour faire respecter ses droits.

Dans le cadre de son activité, Michel CANO effectue régulièrement des prises de vues, de bâtiment, à partir du domaine public.

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 où figure celui-ci.

Michel CANO a trouvé un nom original pour le site Internet de sa nouvelle société. Il est convaincu que cela accélérera l'indexation de son site par les moteurs de recherche et contribuera au succès de sa nouvelle activité.

3.3 **Indiquez** à Michel CANO comment il peut éviter tout litige concernant le nom de son site et **détaillez** votre réponse en rappelant notamment :

- les conditions légales pour que le nom d'un site soit protégé,
- la procédure de dépôt en France et dans le monde,
- l'étendue de la protection.

Base Nationale des sujets d'examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

Annexe 1 – Charges prévisionnelles des nouvelles activités pour l'année 2012.

Michel CANO vous indique ci-après les charges spécifiques à ses nouvelles activités :

Investissements relatifs à la nouvelle activité pour l'année 2012
(tous ces montants sont HT)

Achat de consommables	7 000,00
Autres charges externes	14 000,00
Charges de personnel	4 000,00
Charges financières	5 000,00
Dotation aux amortissements	7 500,00

Michel CANO pense être en mesure de réaliser **70 journées de travail facturées par an sur** ces nouvelles activités. Un certain nombre de clients lui ont déjà fait part, en effet, de leur souhait de lui commander une visite virtuelle l'an prochain. Son souhait est donc de pouvoir amortir le coût annuel de son activité sur ces 70 journées.

Il souhaite par ailleurs ajouter au remboursement de ces charges **une marge de 15%** lui permettant de rémunérer sa créativité et son apport technique.

Ces différents éléments constituent sa **rémunération de mise en œuvre** par journée de travail facturée à ses clients.

À ces différentes charges pourraient s'ajouter d'autres éléments en fonction des demandes spécifiques des clients (présence d'un modèle, d'une styliste, location de matériel d'éclairage ou de prise de vue spécifique) ainsi que la cession des droits d'auteur. Dans cette éventualité, les frais supplémentaires viendraient s'ajouter au tarif de base prévu par Michel CANO et majorer la facture. Il ne sera pas tenu compte de ces derniers éléments dans le calcul de la rémunération de mise en œuvre.

Base Nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

Annexe 2 – Résultats de l'enquête concernant le tarif de ses nouvelles prestations.

Une enquête auprès de 100 clients potentiels, à qui Michel CANO a présenté ses nouvelles prestations de visite virtuelle et de vidéo, a été effectuée.

Les personnes interrogées ont été soumises à deux questions :

- Quel prix jugeriez-vous excessif pour une journée facturée de la prestation visite virtuelle ?
- À quel tarif journalier douteriez-vous de la qualité de la prestation visite virtuelle ?

L'enquête a donné les résultats suivants.

Quel prix (par jour de travail) jugeriez-vous excessif pour une visite virtuelle ?		**A quel prix (par jour de travail) douteriez-vous de la qualité d'une visite virtuelle ?**	
Prix (€)	**Nombre de réponses**	**Prix (€)**	**Nombre de réponses**
550,00	0	550,00	44
600,00	0	600,00	38
650,00	12	650,00	12
700,00	20	700,00	6
750,00	26	750,00	0
800,00	32	800,00	0
850,00	10	850,00	0
Total	**100**	**Total**	**100**

Base Nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

Annexe 3 – Informations concernant le salon du tourisme de Montpellier.

N.B. : sauf indication contraire, tous les montants donnés dans cette annexe sont HT.

Michel CANO souhaite participer au salon du tourisme et des loisirs de Montpellier. Ce salon aura lieu du 26 au 29 janvier 2012. Le 24 et 25 janvier sont réservés à l'installation des stands, le 30 janvier à leur désinstallation.

Sur place, Michel CANO voudrait louer un stand équipé de 9 m² (sur une allée, pas en angle). Il souhaite bénéficier d'un branchement électrique de 4 à 6 kW (monophasé).

Le stand étant équipé (moquette, cloison, spots), Michel CANO a seulement besoin de louer du mobilier (chaises, tables, etc.). La location de ce mobilier pour une journée coûte 40,00 €. Le mobilier serait loué 6 jours.

Il faut ajouter à cela la location d'un ordinateur I-Mac avec écran 27 pouces pour diffuser des exemples des visites virtuelles qu'il a déjà réalisées. Le coût de cette location est de 70,00 € pour la semaine plus une assurance de 3% du montant de cette location.

Diverses brochures, cartes de visites, etc. seront distribuées sur le stand. Michel CANO estime cette dépense à 350,00 €.

Michel CANO serait présent à Montpellier du lundi 24 au soir au lundi 30 après-midi. Le coût d'une nuitée est de 75,00 €. Il estime par ailleurs devoir engager 40,00 € par jour pour se restaurer.

Le déplacement à Montpellier serait effectué en véhicule utilitaire de location (1 journée de location le 24, 1 journée de location le 30). La location du véhicule coûterait 150,00 € par jour. Le véhicule loué consomme 6 litres de carburant par 100km. 530 km séparent Bayonne de Montpellier. Le coût d'un litre de carburant est de 1,20 €. Par ailleurs, 37,00 € de péages sont à prévoir pour un trajet Bayonne-Montpellier.

Sur place, Michel CANO estime qu'il devra faire face à environ 200,00 € de frais divers (transports, consommables, etc.).

La direction du partenariat économique de la ville de Bayonne accepterait de verser à Michel CANO une subvention de 50 % du montant de la location du stand (branchement et consommation électrique compris).

Par ailleurs, l'entreprise Apple-Store soutient votre projet et accepte de vous prêter gracieusement l'ordinateur dont vous avez besoin. Apple-Store prendra aussi à sa charge l'assurance du matériel.

L'imprimerie Quadri, à qui Michel CANO confie l'impression de ses brochures et cartes de visites, consent une réduction de 20 % pour l'aider dans son projet.

Enfin, un syndicat professionnel, auquel Michel CANO adhère, accepte une prise en charge exceptionnelle de 30 % du montant de ses nuitées et de ses repas.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

Annexe 4 – Tarifs de location d'espace au salon du tourisme de Montpellier (pour les 4 jours du salon).

5.1 RÉSERVATION D'ESPACE

P. U. QTÉ .....TOTAL

- **STAND ÉQUIPÉ** : Moquette au sol, cloison, 1 rail de 3 spots pour 9 m² (électricité non comprise). 125,00 € x..... m² = ...€ HT
- **STAND NU** : Emplacement avec marquage au sol, sans cloisons de séparation (électricité non comprise) 115,00 € x..... m² = ...€ HT
- **ANGLE** : en supplément dans la limite des disponibilités : 198,00 € x..... angles(s)= .....€ HT

5.2 PRESTATIONS OBLIGATOIRES

- **ELECTRICITÉ :**

Branchement, consommation forfaitaire comprise (cochez la puissance souhaitée)

☐ - 3 KW mono - 1 x 16A	225,00 € HT x.....€ HT
☐ - 4 à 6 KW mono - 2 x 16 A ou 1 x 32 ou tri 3 x 10A	419,00 € HT x.....€ HT
☐ - 7 à 10 KW triphasé - 3 x 6A	572,00 € HT x.....€ HT

Pour des puissances supérieures, nous consulter. Toute demande d'installation particulière devra obligatoirement être accompagnée d'un plan coté comportant l'emplacement précis du ou des branchements demandés avant le 10/01/2009

- **FRAIS DE DOSSIER :**

Droits d'inscription comprenant : constitution du dossier, inscription au catalogue (cf. 3.), assurance (cf. 7.) attribution de 20 cartes d'invitations d'entrée au Salon, attribution de badges exposants (en fonction des surfaces de stand) OBLIGATOIRE 190,00 € HT x.....=.....190,00 € HT

- **INSCRIPTION POUR O. J. S** : par marque ou firme française ou étrangère OBLIGATOIRE 20,00 € HT x.....=.....€ HT

5.3 PRESTATIONS FACULTATIVES

- **EAU :**

Arrivée - consommation - évacuation forfaitaire COMPRISE (dans les zones possibles) 235,00€ HT x.....=.....€ HT
supplément Évier inox. 74,00 € HT x.....=.....€ HT

- **AUTRES DEMANDES DE PRESTATIONS TECHNIQUES :**

Les commandes de moquette, téléphone, ligne, internet, nettoyage, structures de stand particulières se feront ultérieurement sur les bons des commandes dans le guide de l'exposant.

5.4 GENEREZ DU TRAFIC SUR VOTRE STAND :

Votre logo sur les plans d'orientation (8 exposants maximum)..... 490,00 € HT x.....=.....€ HT
Votre logo sur le plan du « catalogue « (8 exposants maximum) ..... 350,00 € HT x.....=.....€ HT

Chèque à l'ordre de SAEML ENJOY MONTPELLIER / PARC EXPO
Virement bancaire au compte de SAEML ENJOY MONTPELLIER / PARC DES EXPOS
Banque : 15599 - guichet : 08982 - N°compte 00020056140 clé 29
domiciliation : CCM MONTPELLIER RICHTER
IBAN : FR76 1599 8089 8200 0200 5614 029 BIC : CMCIFR2A

TOTAL H.T.	.....€
TVA 19,6 %	.....€
TOTAL TTC	.....€
ACOMPTE VERSÉ	.....€

NB : Cette annexe n'est pas à rendre avec la copie.

Base Nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
réseau SCEREN

Annexe 5 – Informations concernant la note de cession de droits d'auteur.

La société Basquetour est un opérateur touristique implanté à Bayonne. Elle organise des voyages sur de nombreux thèmes tels que la randonnée, le surf ou la gastronomie locale.

Elle souhaite que Michel CANO réalise à son intention une visite virtuelle pour l'un des hôtels dont elle est propriétaire. Cette visite virtuelle est destinée à illustrer son site web commercial.

Michel CANO va consacrer 4 journées de travail à la réalisation de ce travail (repérages, prise de vues, post-production). Il pratique les tarifs suivants pour facturer ses journées de travail :

Tarif d'une journée de prise de vue (€ HT)	650,00
Remises [1] : • à partir de 2 journées • à partir de 4 journées • à partir de 6 journées [1] Ces remises s'appliquent uniquement sur le total des journées de travail facturées (elles ne concernent pas les droits d'auteur, frais techniques et de production).	 10 % 15 % 20 %

En outre, il devra engager :

- 10 euros de mise à disposition du support technique,
- aucun frais technique,
- 1 250 euros de frais de production : frais de déplacement, location de matériel, frais de repas et achats d'accessoires, honoraires de stylisme).

Les droits d'auteur seront cédés, en accord avec Basquetour, dans les conditions précisées ci-après pour un montant de 1 000,00 €.

Vous trouverez ci-après des extraits du cahier des charges de cette commande.

Visite virtuelle : la visite virtuelle présentera les locaux de l'hôtel « Bord de mer » situé à Biarritz. 4 séquences présenteront respectivement le jardin de l'hôtel avec sa vue sur la mer, sa salle de restauration, une chambre et le hall de réception de l'hôtel.

Autorisation donnée : la visite virtuelle est destinée à figurer sur le site Internet du commanditaire. La visite virtuelle pourra être utilisée pour une durée de trois ans et sans limite géographique. Aucune autre exploitation ne sera autorisée sans l'accord de l'auteur. Aucune modification de l'œuvre ne sera autorisée sans l'accord de l'auteur.

Livraison et paiement : la visite virtuelle sera livrée au commanditaire le 15 juin 2011 (date de facturation). Le paiement interviendra au plus tard à 30 jours fin de mois.

Diffuseur :

Société Basquetour
165 rue Jean Rostand
64 100 Bayonne
TVA n° FR72234567891

Base Nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

Informations diverses :

Michel CANO : n° SIRET 12345678900011
n° TVA FR72123456789
n° S.S. : 1760676889456 14
code NAF : 90.03B

Il ne bénéficie pas d'une dispense de précompte et n'est pas encore affilié à l'AGESSA.

Coordonnées : michel-cano@bob-photo.com
05.59.95.00.01
44 rue Victor Hugo
64 100 BAYONNE

Cette prestation est soumise à la TVA au taux en vigueur : 5,5% et 19,6%.

Cette prestation est par ailleurs soumise aux prélèvements sociaux habituels pour la profession :

Assurances sociales : 0,85 % de la rémunération artistique
CSG : 7,5 % de 97 % de la rémunération artistique
CRDS : 0,5 % de 97 % de la rémunération artistique

Vous prendrez soin de compléter toute information manquante qui vous semblerait nécessaire.

Base Nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
réseau SCEREN

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

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.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

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.