



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](http://www.formav.co/explorer)

# Corrigé du sujet d'examen - BP Libraire - U41 - Gestion d'un rayon ou d'une librairie - Session 2006

## Correction du Brevet Professionnel Libraire - Épreuve E4, Sous-Épreuve U41 : Gestion d'un Rayon ou d'une Librairie

Session : 2006

Durée : 2h00

Coefficient : 2

### Correction exercice par exercice / question par question

#### 1) Facture d'éditeur avec des surremises

L'objectif est de compléter une facture avec des surremises et de calculer la remise moyenne.

##### 1.a) Compléter la facture suivante

Voici les données à remplir sur la facture :

Quantité	Titre	1 Px public (€)	Remise (%)	Surremise (%)	Unitaire HT (€)	Total net HT (€)
2	Titre 1	110,00	36%	5%	70,70	141,40
6	Titre 3	120,00	36%	3%	76,80	460,80
1	Titre 4	150,00	36%	3%	96,00	96,00
12	Titre 5	98,00	36%	0%	62,72	752,64
3	Titre 6	29,00	36%	0%	18,54	55,62

**Total général : €**

**Total : €**

1 406,46

##### Calcul de l'Unitaire HT

La remise est calculée comme suit :

- **Titre 1** :  $110,00 * (1 - 0,36) * (1 - 0,05) = 70,70$
- **Titre 3** :  $120,00 * (1 - 0,36) * (1 - 0,03) = 76,80$
- **Titre 4** :  $150,00 * (1 - 0,36) * (1 - 0,03) = 96,00$
- **Titre 5** :  $98,00 * (1 - 0,36) = 62,72$
- **Titre 6** :  $29,00 * (1 - 0,36) = 18,54$

##### 1.b) Calcul de la remise moyenne

La remise totale est la somme des remises individuelles.

Calculons :

- **Titre 1** : 36%
- **Titre 3** : 36%
- **Titre 4** : 36%

- **Titre 5** : 36%
- **Titre 6** : 36%

**Remise totale** :  $36\% + 36\% + 36\% + 36\% + 38\% = 182\%$

**Remise moyenne** :  $182\% / 5 =$

36,40 % (à arrondir à 36,40%)

## 2) Intérêts de négociation

L'objectif est de discuter des enjeux financiers de la négociation de la surremise, de la date d'échéance et de la faculté de retour.

### 2.a) La sur-remise

Négocier la sur-remise permet d'augmenter la marge bénéficiaire.

- Intérêt : réduction du prix d'achat, augmentation des marges.
- Conséquences : meilleure trésorerie, augmentation du bénéfice.
- Impact sur le fonctionnement : possibilité d'effectuer des promotions plus attrayantes.

### 2.b) La date d'échéance

Négocier la date d'échéance aide à gérer la trésorerie.

- Intérêt : délai de paiement plus long.
- Conséquences : réduction des flux de trésorerie immédiats.
- Impact sur le fonctionnement : éviter des difficultés de liquidités.

### 2.c) La faculté de retour

Cette négociation permet un risque réduit sur les invendus.

- Intérêt : possibilité de retourner les invendus.
- Conséquences : réduction du stock en trop, amélioration de la gestion des stocks.
- Impact sur le fonctionnement : un magasin peut s'adapter plus vite aux tendances du marché.

## 3) Best-sellers parus à la même période

Dans cet exercice, il s'agit d'analyser les sources des classements et de commenter les différences.

### 3.a) Identifier les sources

Il faut identifier les revues puis discuter des méthodes d'élaboration des classements.

- Source 1 : **Libération**. Revue générale d'actualité.
- Source 2 : **Les ventes par le Syndicat de la librairie française**. Méthode basée sur les ventes.

### 3.b) Commenter les différences

Les différences entre les classements peuvent être dues à la sélection des titres par les lecteurs ou au type de lecteurs ciblés par chaque source.

- Libération peut privilégier des titres littéraires.
- Les ventes par le Syndicat peuvent refléter un public plus large et commercial.

### 3.c) Enjeux commerciaux et politiques

Les enjeux varient selon les titres sélectionnés.

- Sur le plan commercial : visibilité des titres, choix des best-sellers.
- Sur le plan politique : influence sur les tendances littéraires, choix culturels promus par les médias.

## **Méthodologie et conseils**

- **Gestion du temps** : répartissez le temps de manière équilibrée entre les questions.
- **Soignez la présentation** : évitez les ratures et utilisez des tableaux clairs pour vos calculs.
- **Restez précis** : vérifiez bien les pourcentages, remises et totaux lors des calculs.
- **Argumentez vos réponses** : justifiez chaque affirmation dans les questions ouvertes par des exemples.
- **Relisez-vous** : une relecture peut éviter des erreurs simples dans les calculs ou les raisonnements.

© FormaV EI. Tous droits réservés.

Propriété exclusive de FormaV. Toute reproduction ou diffusion interdite sans autorisation.

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.