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 consulter tous nos sujets d'annales et corrigés du BP Libraire, veuillez visiter :
bplibraire.fr/annales-sujets-et-corriges

BP LIBRAIRE • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

Épreuve E11 : Mercatique

Session 2026 • Code sujet : **26-BP-LIBRAIRE-E11** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Analyse de la clientèle et de l’assortiment (3 questions) **Page 3**

2. Diagnostic de l’environnement et choix d’adaptation (3 questions) **Page 5**

3. Exploitation des données commerciales (4 questions) **Page 8**

4. Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 11**

Sujet officiel (PDF) : https://bplibraire.fr/assets/annales/bp-libraire/Mercatique et connaissance de la clientèle/2026/BP Libraire - Mercatique et connaissance de la clientèle - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse de la clientèle et de l’assortiment

La Librairie des Rives prépare l’adaptation de son assortiment pour 2026 en tenant compte de sa clientèle et de l’identité de la librairie. L’analyse s’appuie sur l’enquête clients, les éléments de veille culturelle et éditoriale et les données de chiffre d’affaires et de stock par rayon.

Question 1.1. À partir des données de clientèle du DT 1, caractérisez deux attentes ou comportements significatifs de la clientèle de la Librairie des Rives. Pour chacun, indiquez une conséquence concrète possible sur l’offre ou le conseil en librairie.

Le conseil personnalisé est une attente majeure : 42 % des clients interrogés le recherchent prioritairement. La librairie peut donc renforcer les recommandations adaptées aux demandes et aux profils de lecteurs. **La comparaison des disponibilités en ligne est aussi un comportement notable :** 27 % des répondants la pratiquent avant de se déplacer. Une information fiable sur la disponibilité des titres et la réservation avec retrait en magasin peuvent faciliter leur venue. L’enquête porte uniquement sur les clients présents en magasin.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Renforcer les recommandations personnalisées et informer clairement sur la disponibilité des titres, avec réservation et retrait en magasin.

Question 1.2. À partir des informations du DT 2, repérez deux éléments d’actualité culturelle ou de production éditoriale susceptibles d’intéresser la clientèle. Pour chacun, proposez une action de veille ou de valorisation adaptée à la librairie.

1. **Événement culturel :** le mois de la bande dessinée organisé par la médiathèque au printemps 2026 peut attirer les amateurs du genre. Suivre sa programmation et valoriser le rayon par une sélection dédiée ou une animation en partenariat.
2. **Actualité éditoriale :** une nouvelle saison de l’adaptation audiovisuelle d’une série de BD est annoncée pour le printemps. Repérer les titres concernés auprès des éditeurs et les mettre en avant avec les albums de la série.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Suivre et valoriser le mois de la BD, puis mettre en avant les albums liés à l’adaptation audiovisuelle annoncée.

Question 1.3. En vous appuyant sur le DT 3, comparez la place de la bande dessinée et des sciences humaines et sociales dans le chiffre d’affaires 2025 et dans le stock moyen valorisé. Présentez les parts calculées, puis formulez un constat sur l’adéquation de ces deux rayons entre leur poids commercial et les moyens qui leur sont consacrés.

Les parts du stock sont rapportées au stock total valorisé de 370 000 €, tandis que les parts de chiffre d’affaires sont rapportées au total de 504 000 €. Ces calculs permettent de comparer le poids commercial de chaque rayon aux moyens immobilisés en stock.

Rayon	Part du CA 2025	Part du stock moyen valorisé	Constat
Bande dessinée	105 000 / 504 000 = 20,8 %	75 000 / 370 000 = 20,3 %	Poids commercial légèrement supérieur à sa part de stock
Sciences humaines et sociales	63 000 / 504 000 = 12,5 %	63 000 / 370 000 = 17,0 %	Part de stock supérieure au poids commercial

La BD est proche de l'équilibre entre ventes et stock. Les sciences humaines et sociales mobilisent proportionnellement davantage de stock que leur contribution au chiffre d'affaires.

✓ RÉPONSE À RETENIR

La BD est presque proportionnée à son poids commercial ; les sciences humaines et sociales sont davantage dotées en stock que leur part de chiffre d'affaires.

2. Diagnostic de l’environnement et choix d’adaptation

La gérante envisage de renforcer les actions autour de la jeunesse et de la bande dessinée, tout en limitant l’immobilisation des stocks. Les candidats réalisent un diagnostic de l’environnement et de la librairie, puis proposent des adaptations argumentées à partir des données de clientèle et des performances commerciales.

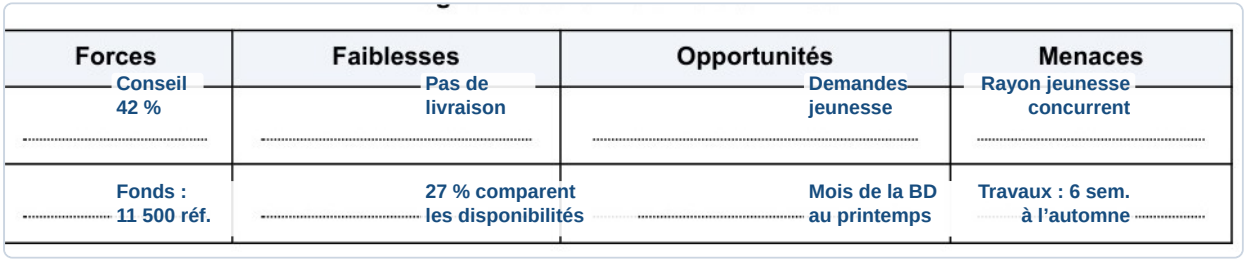
Question 2.1. Présentez un diagnostic synthétique de la librairie en distinguant deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces. Chaque élément doit être relié à une information précise des documents.

Diagnostic fondé sur les DT 1 à 3 :

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
42 % des clients recherchent prioritairement le conseil ; la librairie noue des partenariats scolaires et culturels.	Pas de livraison à domicile ; 27 % des clients comparent les disponibilités en ligne.	Deux collèges demandent des sélections jeunesse ; la médiathèque organise un mois de la BD au printemps.	Un commerce voisin ouvre un rayon jeunesse ; les travaux de voirie peuvent gêner l’accès pendant six semaines à l’automne.
Un fonds de 11 500 références permet une offre généraliste étendue.	Le stock SHS de 63 000 € égale le chiffre d’affaires annuel de ce rayon.	Nouveautés jeunesse et saison d’une adaptation de BD sont annoncées en 2026.	La concurrence et les perturbations d’accès peuvent réduire la fréquentation.

Le conseil et l’ancrage local sont des atouts ; il faut surveiller la disponibilité, l’immobilisation du stock SHS et l’accès au magasin.

Diagnostic complété sur le document réponse



✓ RÉPONSE À RETENIR

Forces : conseil et ancrage local. Faiblesses : absence de livraison et stock SHS élevé au regard de son chiffre d’affaires. Saisir les occasions jeunesse et BD tout en anticipant concurrence et travaux.

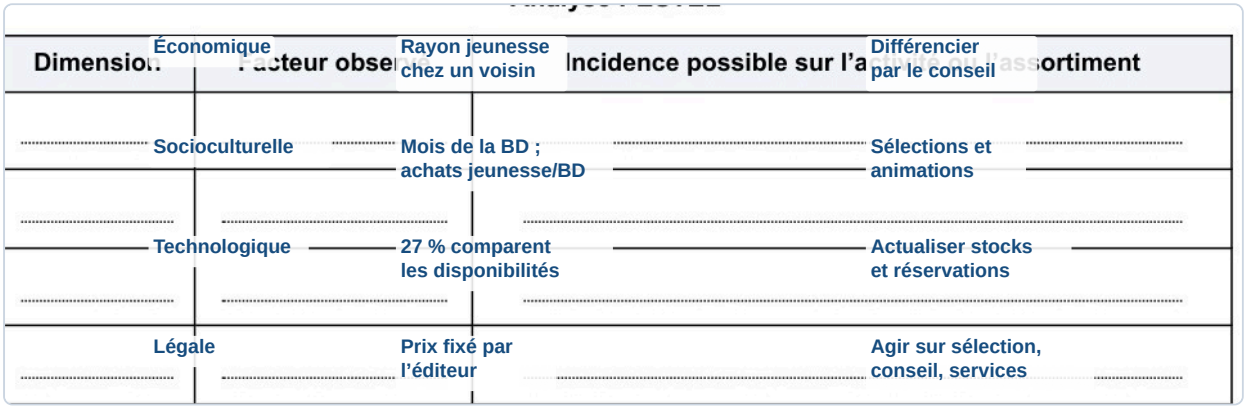
Question 2.2. Réalisez une analyse PESTEL du contexte de la Librairie des Rives. Présentez au moins quatre facteurs relevant de dimensions différentes et expliquez brièvement leur incidence possible sur l’assortiment ou l’activité commerciale.

Quatre dimensions du PESTEL éclairent les décisions commerciales :

Dimension	Facteur observé	Incidence possible
Économique	Un commerce voisin annonce un rayon jeunesse.	Différencier l'offre par la sélection, le conseil et les animations.
Socioculturelle	La médiathèque organise un mois de la BD ; des clients déclarent acheter régulièrement jeunesse ou BD.	Préparer des sélections et animations adaptées aux publics.
Technologique	27 % des répondants comparent les disponibilités en ligne.	Actualiser l'information sur les stocks et faciliter les réservations.
Légale	Le prix public du livre est fixé par l'éditeur ou l'importateur.	Agir sur la sélection, la présentation, le conseil et les services, non sur le prix librement.

Ces facteurs invitent à valoriser les services propres à la librairie et à suivre les attentes locales sans négliger les règles du prix du livre.

Analyse PESTEL complétée sur le document réponse



✓ **RÉPONSE À RETENIR**

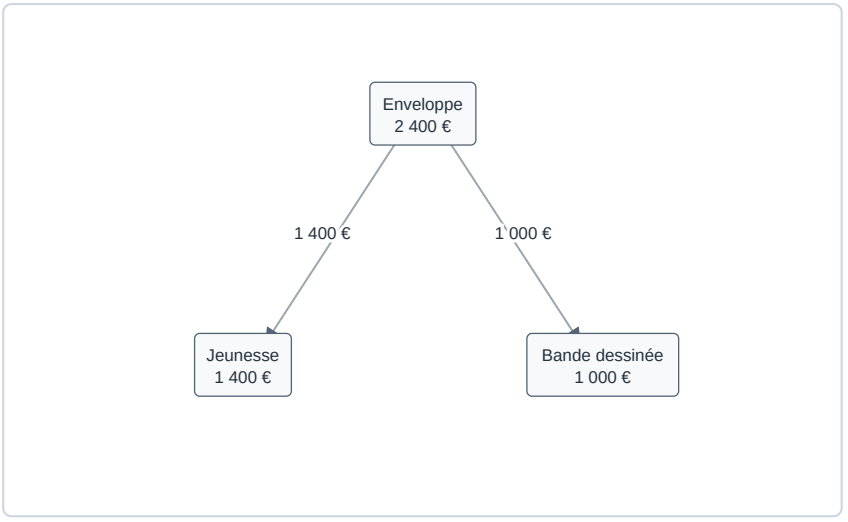
Différencier l'offre par le conseil et les animations, fiabiliser les disponibilités en ligne et respecter le prix public fixé du livre.

Question 2.3. Proposez deux décisions complémentaires d'adaptation de l'assortiment pour 2026. Pour chacune, précisez le rayon ou la clientèle ciblée, l'action envisagée et un indicateur permettant d'en suivre les résultats. Vos propositions doivent tenir compte des performances observées et de l'identité commerciale de la librairie.

Jeunesse : 1 400 € au coût d'achat. Tester notamment la série illustrée pour les 9-12 ans, en lien avec les demandes des collèges et les 38 % de répondants qui achètent au moins un livre jeunesse par mois. Suivre le taux d'écoulement et le chiffre d'affaires des titres testés.

Bande dessinée : 1 000 € au coût d'achat. Sélectionner des nouveautés liées au mois de la BD et à l'adaptation annoncée. Les achats réguliers concernent 29 % des répondants et le rayon réalise 105 000 € de chiffre d'affaires pour 75 000 € de stock moyen. Comparer le taux d'écoulement et le stock restant des deux tests pour limiter l'immobilisation.

Répartition de l’enveloppe de test 2026



Deux tests ciblés, évalués séparément par leur écoulement et leur stock restant.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Répartition du test 2026 : 1 400 € en jeunesse et 1 000 € en bande dessinée. Suivre séparément le taux d’écoulement, le chiffre d’affaires et le stock restant.

3. Exploitation des données commerciales

Le tableau de bord présente l'évolution du chiffre d'affaires annuel et les performances 2025 ainsi que les stocks moyens valorisés des différents rayons. Les candidats calculent et interprètent des indicateurs commerciaux, puis répartissent une enveloppe d'achat destinée à tester de nouveaux titres en 2026.

Question 3.1. Calculez la variation en valeur du chiffre d'affaires entre 2024 et 2025, puis son taux d'évolution. Présentez les calculs et interprétez le résultat.

La variation en valeur est la différence entre les chiffres d'affaires 2025 et 2024 : **504 000 - 480 000 = 24 000 €**. Le taux d'évolution se calcule par rapport au chiffre d'affaires de départ : **(24 000 / 480 000) × 100 = 5 %**. Le chiffre d'affaires augmente donc de 24 000 €, soit 5 % par rapport à 2024. Il s'agit d'une progression globale de l'activité, sans que ces seules données précisent quels rayons y contribuent.

Résultats 3.1 dans les cases du document réponse



NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Document réponse : grille de diagnostic et de préconisations — **À RENDRE AVEC LA COPIE**

+24 000 €

Complétez les tableaux ci-dessous. Pour les questions de calcul, indiquez les formules, les résultats et les unités. Vous pouvez joindre à votre copie tout développement nécessaire.

+5 %

Diagnostic de la Librairie des Rives

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....

À compléter à partir des documents techniques

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Variation : +24 000 €. Taux d'évolution : +5 %.

Question 3.2. Calculez la part du chiffre d'affaires 2025 réalisée par le rayon jeunesse et celle réalisée par le rayon sciences humaines et sociales. Comparez les deux résultats et indiquez ce qu'ils suggèrent pour le suivi de ces rayons.

Rayon	Calcul	Part du CA 2025
Jeunesse	126 000 / 504 000 × 100	25 %
Sciences humaines et sociales	63 000 / 504 000 × 100	12,5 %

La part de la jeunesse représente le double de celle des sciences humaines et sociales. Ces résultats donnent un repère pour suivre les ventes de chaque rayon et leur évolution, notamment après les nouveautés jeunesse, les sélections demandées par les collèges et la table thématique autour des enjeux environnementaux et sociaux.

Parts du chiffre d'affaires inscrites dans le tableau réponse

et les unités. Vous pouvez joindre à votre copie tout développement nécessaire.

Diagnostic de la Librairie des Rives

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....

25 %

12,5 %

✓ RÉPONSE À RETENIR

Jeunesse : 25 %. Sciences humaines et sociales : 12,5 %. La part de la jeunesse est deux fois plus élevée.

Question 3.3. Calculez le rapport entre le chiffre d'affaires 2025 et le stock moyen valorisé pour les rayons bande dessinée et sciences humaines et sociales. Présentez les deux résultats sous forme de ratios, puis comparez la performance apparente de ces rayons en précisant une limite de cet indicateur.

Le ratio se calcule en divisant le chiffre d'affaires 2025 par le stock moyen valorisé. Pour la bande dessinée : **105 000 / 75 000 = 1,4**. Pour les sciences humaines et sociales : **63 000 / 63 000 = 1,0**. La bande dessinée génère donc un chiffre d'affaires plus élevé par euro de stock moyen. Ce ratio permet une comparaison synthétique, mais ne mesure pas à lui seul la rentabilité : il ignore notamment les marges, les frais et les différences de délais de vente.

Ratios inscrits dans les lignes correspondantes du document réponse

.....	.....	.....	1,4 .....
.....	.....	.....	1,0 .....

À compléter à partir des documents techniques

✓ RÉPONSE À RETENIR

Bande dessinée : 1,4. Sciences humaines et sociales : 1,0. Le ratio est supérieur en bande dessinée.

Question 3.4. La gérante dispose d'une enveloppe supplémentaire de 2 400 € au coût d'achat pour tester de nouveaux titres en 2026. Proposez une répartition chiffrée entre deux rayons au maximum, justifiez-la par les données du dossier et indiquez comment évaluer le test après sa mise en place.

Une proposition de test, sans dépasser l'enveloppe, consiste à répartir les achats entre deux rayons :

1. **1 400 € en jeunesse**, pour tester les nouveautés, dont la série illustrée destinée aux 9-12 ans, et répondre aux sollicitations des collèges.
2. **1 000 € en bande dessinée**, à valoriser lors du mois thématique local et de la nouvelle saison de l'adaptation audiovisuelle.

Après quelques mois, suivre les ventes des titres testés et le stock restant pour décider des réassorts. Le test porte sur la sélection et la disponibilité, le prix public du livre étant encadré.

Proposition de répartition dans le cadre de justification

Analyse PESTEL

Dimension	Facteur observé	Incidence possible sur l'activité ou l'assortiment
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....

Indiquez la dimension, le facteur observé et son incidence possible

Test 2026

Jeunesse : 1 400 €

Bande dessinée : 1 000 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Jeunesse : 1 400 €. Bande dessinée : 1 000 €. Total : 2 400 € au coût d'achat.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2026)

Bilan de l'épreuve : L'épreuve E11 Mercatique du BP Libraire, session 2026, code 26-BP-LIBRAIRE-E11, dure 3 heures et a un coefficient 4. Elle porte sur l'adaptation de l'assortiment de la Librairie des Rives. Les candidats analysent la clientèle et l'environnement, établissent un diagnostic, calculent des indicateurs de chiffre d'affaires et de stock, puis proposent des décisions commerciales argumentées.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Part d'un rayon dans le chiffre d'affaires : chiffre d'affaires du rayon ÷ chiffre d'affaires total × 100.
- Taux d'évolution : (valeur d'arrivée - valeur de départ) ÷ valeur de départ × 100.
- Le rapport chiffre d'affaires / stock moyen valorisé compare les rayons, mais ne mesure pas à lui seul leur rentabilité.
- Le prix public du livre est fixé par l'éditeur ou l'importateur et s'impose aux détaillants, sous réserve des dérogations légales.

Points de vigilance & attentes du jury

- Reliez chaque force, faiblesse, opportunité et menace à une information précise des documents.
- Pour chaque facteur PESTEL, précisez sa dimension, le fait observé et son incidence possible.
- Dans les calculs, indiquez les formules, les résultats et les unités, puis arrondissez les pourcentages au dixième si nécessaire.
- Pour chaque préconisation, précisez la cible, l'action et un indicateur de suivi cohérent avec les données.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer la part d'un rayon dans le chiffre d'affaires total ?

Divisez le chiffre d'affaires du rayon par le chiffre d'affaires total, puis multipliez par 100. Présentez les valeurs utilisées et le résultat en pourcentage. Arrondissez au dixième lorsque nécessaire.

Q : Le rapport chiffre d'affaires sur stock permet-il de conclure à la rentabilité d'un rayon ?

Non. Il permet une comparaison synthétique entre rayons, mais ne tient pas compte des marges, des frais de personnel et de fonctionnement, ni des différences de prix et de délais de vente.

Q : Que faut-il indiquer pour la proposition portant sur l'enveloppe de 2 400 € ?

Proposez une répartition chiffrée entre un ou deux rayons, sans dépasser 2 400 € au coût d'achat. Justifiez le choix avec les données du dossier et précisez un indicateur pour évaluer le test.

Q : Quels critères de notation faut-il respecter dans les calculs et les propositions commerciales ?

Appuyez les analyses sur les documents et présentez des calculs lisibles avec formules et unités. Justifiez les préconisations. Le prix du livre étant réglementé, privilégiez la sélection, le conseil, la présentation, les animations ou les services.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bplibraire.fr/assets/annales/bp-libraire/Mercatique et connaissance de la clientèle/2026/BP Libraire - Mercatique et connaissance de la clientèle - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
Ressources BP Libraire : 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.