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

# Corrigé du sujet d'examen - BP Libraire - U10 - Étude de cas - Session 2006

# Correction de l'Épreuve de l'Étude de Cas - BREVET PROFESSIONNEL LIBRAIRE

**Diplôme :** Brevet Professionnel Libraire
**Matière :** Étude de cas
**Session :** 2006
**Durée :** 4h30
**Coefficient :** 4

## Exercice 1 : Calculs financiers et commentaries

Contexte : Évaluer la performance financière de la librairie L ‘afjche.

### 1a) Calcul du chiffre d'affaires annuel

On nous demande de calculer le chiffre d'affaires annuel de la librairie. Le chiffre d'affaires (CA) peut être calculé à partir du total des achats (A) et de la marge (M) avec la formule : CA = A / (1 - M).

Les données disponibles sont :
Total des achats (A) = 322 413 € ht
Pourcentage de marge (M) = 37,35 % = 0,3735

Donc, le chiffre d'affaires est :
CA = 322 413 / (1 - 0,3735)
CA = 322 413 / 0,6265 ≈ 514 284,38 €

> Le chiffre d'affaires annuel est d'environ 514 284,38 €.

### 1b) Calcul de la rotation du stock

La rotation du stock est calculée par la formule :
Rotation = Chiffre d'affaires / Stock moyen.

Calculons le stock moyen :
Stock au 1/1/2004 = 58 775 €
Stock au 1/1/2005 = 63 437 €
Stock moyen = (58 775 + 63 437) / 2 = 61 106 €.

Rotation = 514 284,38 / 61 106 ≈ 8,41.
Interprétation : Une rotation de stock de 8,41 indique que la librairie vend son stock plus de huit fois par an, ce qui est un bon indicateur de performance.

> La rotation du stock est d'environ 8,41.

### 1c) Ratios de chiffre d'affaires par employé et par m²

Pour le ratio de chiffre d'affaires par employé :
Nombre d'employés = 3.

Ratio par employé = Chiffre d'affaires / Nombre d'employés = 514 284,38 / 3 ≈ 171 428,13 €.

Pour le ratio de chiffre d'affaires par m² :

Surface = 92 m².

Ratio par m² = Chiffre d'affaires / Surface = 514 284,38 / 92 ≈ 5 592,24 €.

> Le chiffre d'affaires par employé est d'environ 171 428,13 € et par m² environ 5 592,24 €.

### 1d) Commentaire des résultats

Les résultats indiquent que chaque employé génère un chiffre d'affaires conséquent, tandis que la librairie utilise efficacement son espace de vente. Ces indicateurs sont positifs pour la santé financière de l'entreprise.

## Exercice 2 : Remise des éditions Gallimard

### 2) Calcul de la remise accordée par Gallimard

On doit calculer la remise pour le chiffre d'affaires de 88 754 € avec un pourcentage de remise de 37 %.

Remise = CA x Pourcentage de remise = 88 754 x 0,37 = 32 799,98 €.

> La remise accordée par Gallimard est d'environ 32 799,98 €.

## Exercice 3 : Prévisions financières pour le salon du livre

Contexte : Établir deux comptes de résultat prévisionnels.

### 3a) Remise globale pour l'animation

La remise globale sera la remise obtenue pour les ventes générées pendant le salon. Supposons qu'une remise supplémentaire est appliquée, plus 10 % de la remise précédente, soit 10 % de 32 799,98 € = 3 279,99 €.

Donc, la remise globale est : 32 799,98 € + 3 279,99 € = 36 079,97 €.

> La remise globale pour le salon est d'environ 36 079,97 €.

### 3b) Compte de résultat prévisionnel (estimation basse)

Données : Panier moyen de 15 £, clientèle de 5 % de 1 000 visiteurs = 50 personnes.

CA = 50 x 15 = 750 £ (conversion en € : 750 / 6,55957 ≈ 114,59 €).

Coût des ventes = CA x (1 - M) = 114,59 x (1 - 0,37,35) ≈ 71,82 €.

Marge = 114,59 – 71,82 = 42,77 €.

Charges = salaires + impression + divers = 350 + 60 + 40 = 450 €.

> Compte de résultat prévisionnel (estimation basse) :
> CA brut ht : 114,59 €
> Coût des ventes : 71,82 €
> Marge : 42,77 €
> Charges : 450 €
> Résultat : 114,59 € - 450 € = -335,41 € (perte).

### 3c) Compte de résultat prévisionnel (estimation haute)

Données : Panier moyen de 20 £, clientèle de 10 % de 1 500 visiteurs = 150 personnes.

CA = 150 x 20 = 3 000 £ (conversion en € : 3 000 / 6,55957 ≈ 457,47 €).

Coût des ventes = CA x (1 - M) = 457,47 x (1 - 0,3735) ≈ 287,25 €.

Marge = 457,47 – 287,25 = 170,22 €.

Charges = 450 € comme précédemment.

Compte de résultat prévisionnel (estimation haute) :
CA brut ht : 457,47 €
Coût des ventes : 287,25 €
Marge : 170,22 €
Charges : 450 €
Résultat : 457,47 € - 450 € = 7,47 € (bénéfice).

### 3d) Commentaire des résultats des tableaux

Les résultats montrent que la librairie pourrait subir une perte dans l'estimation basse en raison de charges élevées, alors qu'elle pourrait réaliser un petit bénéfice dans l'estimation haute. Cela indique la nécessité d'une bonne gestion des coûts et d'une estimation précise des ventes.

## Exercice 4 : Évolution du secteur des sciences humaines

### 4) Commentaire sur les chiffres d'évolution

Les chiffres montrent une diminution significative du chiffre d'affaires du secteur des sciences humaines au cours d'une décennie. Cela pourrait être imputé à divers facteurs, notamment une croissance de l'édition numérique, une évolution des préférences des consommateurs et une réduction de la production traditionnelle dans ce domaine.

Ce déclin du chiffre d’affaires, de 472 375 kF en 1995 à 80 284 ke en 2004, met en lumière les défis auxquels le secteur est confronté, notamment une clientèle vieillissante et des réseaux de distribution en mutation. Il est crucial pour la librairie d'adapter son offre et ses méthodes de distribution pour compenser ces tendances.

## Conseils méthodologiques

- **Gestion du temps :** Répartissez le temps de manière équilibrée entre les différentes questions. Gardez du temps à la fin pour la relecture.
- **Vérification des calculs :** Relisez vos calculs pour éviter les erreurs d'inattention, surtout dans les conversions monétaires.
- **Structuration des réponses :** Rédigez de manière claire et structurée, en prenant soin d'expliquer chaque étape de votre raisonnement.
- **Anticipation des questions :** Pensez à des biais potentiels dans les résultats, comme des changements de tendance ou de comportement des clients.
- **Utilisation des données :** Utilisez toujours les données fournies dans l'énoncé, sans supposer d'autres chiffres non précisés.

**© 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.