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'Étude de Cas - Brevet Professionnel Libraire

Diplôme : Brevet Professionnel Libraire

Matière : Épreuve El, U10 : Étude de cas

Session : 2006

Durée : 4h30

Coefficient : 4

Correction par exercice / question

1) Calcul et analyse des résultats

- **a) Chiffre d’affaires annuel :**

  Le chiffre d'affaires (CA) se calcule à partir des achats et de la marge :

  Formule : CA = Achats / (1 - Taux de Marge)

  CA = 322 413 € / (1 - 0,3735) = 322 413 € / 0,6265 ≈ 514 163,26 €

  > Le chiffre d’affaires annuel est d’environ 514 163,26 €.

- **b) Rotation du stock :**

  La rotation du stock se calcule comme suit :

  Formule : Rotation = CA / Stock moyen

  Stock moyen = (Stock début + Stock fin) / 2

  Stock au 1/1/2005 : 63 437 € et Stock au 1/1/2004 : 58 775 € non fourni pour 2005. Nous supposerons que le stock au 1/1/2006 soit égal au stock au 1/1/2005.

  Stock moyen = (58 775 € + 63 437 €) / 2 = 61 106 €

  Rotation = 514 163,26 € / 61 106 € ≈ 8,41

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

  Commentaire : Une rotation supérieure à 5 est considérée comme bonne pour une librairie.

- **c) Ratios de chiffre d’affaires :**

  1. Par employé :

  Chiffre d'affaires par employé = CA / Nombre d'employés = 514 163,26 € / 3 ≈ 171 387,75 €

  2. Par m² :

  Chiffre d'affaires par m² = CA / Surface = 514 163,26 € / 92 m² ≈ 5 590,84 €

  > Ratio CA par employé : environ 171 387,75 € ; Ratio CA par m² : environ 5 590,84 €.

- **d) Commentaire :**

  Les ratios montrent une bonne performance du personnel et une utilisation efficace de l’espace.

2) Calcul de la remise accordée par Gallimard

- **Remise à accorder :**

  Chiffre d'affaires avec Gallimard : 88 754 €.

  Remise de 37 % sur ce montant :

  Remise = 88 754 € × 0,37 = 32 751,98 €

  > La remise que doivent accorder les éditions Gallimard est d’environ 32 751,98 €.

  Justification : Cette remise est standard dans le secteur et reflète une bonne relation avec l'éditeur.

3) Comptes de résultat prévisionnels pour le salon

- **a) Remise globale pour le secteur :**

  On additionne la remise de base de 25 % et la sur-remise calculée précédemment.

  Remise globale = 25 % + 37 % = 62 %.

  > La remise globale que la librairie peut obtenir de Gallimard pour la commande liée à cette animation est de 62 %.

- **b) Compte de résultat prévisionnel (hypothèse basse) :**

  Estimation à remplir :

  CA brut HT : 15 € × (5 % de 1 000) = 750 €

  Coût des ventes = CA brut × (1 - Remise) = 750 € × (1 - 0,62) = 285 €

  Marge = CA brut - Coût des ventes = 750 € - 285 € = 465 €

  Charges : Salaires + Impressions + Divers = 350 € + 60 € + 40 € = 450 €

  Total charges : 450 €

  Résultat : 750 € - 450 € = 300 €

  > Résultat : 300 €.

- **c) Compte de résultat prévisionnel (hypothèse haute) :**

  Estimation à remplir :

  CA brut HT : 20 € × (10 % de 1 500) = 3 000 €

  Coût des ventes = CA brut × (1 - Remise) = 3 000 € × (1 - 0,62) = 1 140 €

  Marge = CA brut - Coût des ventes = 3 000 € - 1 140 € = 1 860 €

  Charges : Salaires + Impressions + Divers = 350 € + 60 € + 40 € = 450 €

  Total charges : 450 €

  Résultat : 3 000 € - 450 € = 2 550 €

  > Résultat : 2 550 €.

- **d) Commentaire :**

  Ces résultats montrent que la participation à l’animation pourrait bénéficier financièrement à la librairie, en fonction de l’affluence et de l’accueil du public.

4) Analyse de l'évolution du marché des sciences humaines

- **Analyse :**

  En 1995, le chiffre d'affaires était de 472 375 kF pour 3,5 % du marché. En 2004, il n'est plus que de 80 284 kE pour 3,1 %.

  Conclusions : La baisse du CA indique un recul de l'intérêt pour les sciences humaines en librairie, possiblement dû à l'évolution des modes de consommation (internet, digital). Il faudrait envisager de nouvelles stratégies pour relancer l'intérêt pour ces segments.

Conseils méthodologiques

- Gérez votre temps : Évitez de passer trop de temps sur une seule question.
- Vérifiez chaque calcul pour éviter les erreurs : une mauvaise interprétation d'un chiffre peut fausser l’ensemble.
- Rédigez clairement les réponses, même pour les calculs, pour assurer une lisibilité optimale.
- Utilisez des décimales uniformément sans arrondir trop tôt pour éviter les erreurs cumulées.
- Prévoyez de justifier vos réponses en vous basant sur des analyses de marché pour montrer votre compréhension.

© 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.