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

Epreuve E4, sous-épreuve U41 : Gestion d’un rayon ou d’une librairie

Session 2006 • Code sujet : **U41** • Durée : **2 h 00** • Coefficient : **2**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Facture d’éditeur, surremises et remise moyenne** (2 questions) — **Page 3**
2. **Négociation des conditions commerciales avec l’éditeur** (3 questions) — **Page 5**
3. **Comparaison de deux classements de ventes de livres** (3 questions) — **Page 7**
4. **Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 9**

Sujet officiel (PDF) : https://bplibraire.fr/assets/annales/bp-libraire/U41 - Gestion d'un rayon ou d'une librairie/2006/BP Libraire - U41 - Gestion d'un rayon ou d'une librairie - Session 2006 - 2-Sujet.pdf

1. Facture d’éditeur, surremises et remise moyenne

Une facture d’éditeur présente cinq titres, leurs quantités, prix publics, taux de TVA et remises, dont certaines surremises calculées en cascade. Il faut compléter les montants hors taxes, les bases et montants de TVA, le net à payer toutes taxes comprises, puis calculer la remise moyenne.

Facture

Question 1.a. Compléter la facture pour les cinq titres en calculant les prix publics hors taxes, les prix unitaires nets et les totaux nets hors taxes après application des remises et surremises en cascade. Compléter également le total hors taxes, les assiettes et montants de TVA par taux, le total de TVA et le net à payer toutes taxes comprises.

Les prix publics HT s’obtiennent en divisant le prix public TTC par le facteur correspondant à la TVA. La surremise s’applique au prix déjà réduit : les taux ne s’additionnent donc pas. Les prix unitaires nets sont arrondis au centime, puis multipliés par les quantités.

Titre	Prix public HT	Remises successives	Prix unitaire net HT	Total net HT
Titre 1	104,27 €	36 %, puis 5 %	63,40 €	126,80 €
Titre 3	113,74 €	36 %, puis 3 %	70,61 €	423,66 €
Titre 4	146,91 €	36 %, puis 3 %	91,20 €	91,20 €
Titre 5	92,89 €	36 %	59,45 €	713,40 €
Titre 6	27,49 €	38 %	17,04 €	51,12 €

Taux de TVA	Assiette HT	Montant de TVA
5,50 %	1 314,98 €	72,32 €
19,60 %	0,00 €	0,00 €
2,10 %	91,20 €	1,92 €
Total	1 406,18 € HT	74,24 €

Le total HT regroupe les cinq totaux nets. La TVA est calculée sur l’assiette propre à chaque taux, puis additionnée pour obtenir le montant total dû.

Facture complétée

Quantité	Titre	Px public	TVA	Px public HT	Remise	Surremise	Px Unitaire net	Total net HT
2	*Titre 1*	110,00 €	1	104,27	36%	5%	63,40	126,80
6	*Titre 3*	120,00 €	1	113,74	36%	3%	70,61	423,66
1	*Titre 4*	150,00 €	3	146,91	36%	3%	91,20	91,20
12	*Titre 5*	98,00 €	1	92,89	36%		59,45	713,40
3	*Titre 6*	29,00 €	1	27,49	38%		17,04	51,12
							total	1 406,18

TVA	1	2	3	Total TVA
Taux	5,50%	19,60%	2,10%	
Assiette	1 314,98	0,00	91,20	1 406,18
Montant	72,32	0,00	1,92	74,24

net à payer TC	1 480,42

✓ RÉPONSE À RETENIR

Total HT : 1 406,18 € ; TVA totale : 74,24 € ; net à payer TTC : 1 480,42 € pour les cinq titres.

Remise moyenne

Question 1.b. Calculer la remise moyenne de cette facture et arrondir le résultat à deux chiffres après la virgule.

La valeur totale au prix public HT est de 2 × 104,27 + 6 × 113,74 + 146,91 + 12 × 92,89 + 3 × 27,49 = 2 235,04 €. La remise totale représente 2 235,04 - 1 406,18 = 828,86 €. La remise moyenne se calcule en rapportant cette remise à la valeur totale au prix public HT, puis en multipliant par 100. Le calcul utilise les prix HT arrondis au centime figurant sur la facture.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Remise moyenne de la facture : 37,08 %.

2. Négociation des conditions commerciales avec l'éditeur

La librairie peut négocier avec le représentant de l'éditeur une surremise, une date d'échéance ou une faculté de retour. Pour chacun de ces éléments, il faut expliquer l'intérêt de la négociation et examiner ses effets sur la trésorerie, la marge, les stocks et le fonctionnement du magasin.

La surremise

Question 2.a. Expliquer l'intérêt de négocier une surremise avec le représentant et préciser ses conséquences financières, notamment sur la trésorerie et la marge, ainsi que ses effets sur les stocks et le fonctionnement du magasin.

Une surremise supplémentaire réduit le prix d'achat net des livres. Elle augmente donc la marge si le prix de vente reste inchangé, ou donne une capacité accrue à consentir une remise autorisée au client.

- **Trésorerie :** le coût de la commande baisse, mais une commande plus importante peut immobiliser davantage de fonds.
- **Stocks et fonctionnement :** la remise peut inciter à acheter en volume. Il faut comparer l'avantage obtenu aux ventes prévues, aux coûts de stockage et au risque d'invendus.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> La surremise réduit le coût d'achat et améliore potentiellement la marge, mais une commande excessive peut alourdir les stocks et mobiliser la trésorerie.

La date d'échéance

Question 2.b. Expliquer l'intérêt de négocier la date d'échéance et préciser les conséquences de cette négociation sur la trésorerie, la marge, les stocks et, plus généralement, le fonctionnement du magasin.

Une échéance plus éloignée permet de régler l'éditeur après un délai plus long. La librairie conserve ainsi sa trésorerie et peut mieux faire coïncider les paiements avec les ventes.

Cette facilité n'améliore pas directement la marge commerciale et ne modifie pas, à elle seule, le niveau des stocks. Elle peut toutefois faciliter les achats et conduire à commander davantage. Le libraire doit suivre les dates convenues, prévoir les sommes à payer et vérifier si un éventuel coût financier annule une partie de l'avantage.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Une échéance plus tardive préserve temporairement la trésorerie, sans effet direct sur la marge commerciale ni sur les stocks.

La faculté de retour

Question 2.c. Expliquer l'intérêt de négocier une faculté de retour et préciser les conséquences de cette négociation sur la trésorerie, la marge, les stocks et, plus généralement, le fonctionnement du magasin.

La faculté de retour permet de renvoyer, selon les conditions négociées, les exemplaires invendus. Elle limite le risque lié aux titres dont la demande est incertaine et facilite le renouvellement de l'assortiment.

- **Stocks et trésorerie :** les retours libèrent de la place et peuvent donner lieu à un avoir, souvent après un délai.
- **Marge et fonctionnement :** un livre retourné ne produit pas de marge de vente ; les frais de transport, les délais et les exclusions doivent être suivis. Le traitement des retours demande aussi du temps et une gestion rigoureuse.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> La faculté de retour limite le risque d'invendus et facilite l'ajustement des stocks, sous réserve des délais, frais et conditions de reprise.

3. Comparaison de deux classements de ventes de livres

Les documents présentent deux classements de livres parus au début d'avril 2006 : le Top de Livres Hebdo et le classement Datalib des ventes publié dans Libération. Le candidat compare leurs sources et méthodes, les titres et éditeurs retenus, puis analyse les enjeux commerciaux, professionnels et culturels de ces palmarès.

Sources et méthodes

Question 3.a. Identifier les sources des deux classements, préciser la nature des revues ou publications qui les ont fait paraître et expliquer leurs méthodes d'élaboration à partir des documents fournis.

Livres Hebdo est un hebdomadaire professionnel du livre. L'extrait du 14 avril 2006 présente un Top 20 des ventes et commente notamment l'effet des adaptations et des médias. Il ne précise pas la source statistique ni la méthode de collecte du classement.

Libération, quotidien généraliste, publie le classement Datalib réalisé avec le Syndicat de la librairie française à partir d'un panel de librairies indépendantes de premier niveau. Il porte sur les ventes de la semaine du 5 au 11 avril. Les nombres entre parenthèses indiquent le rang précédent, les titres en italique leur première apparition et les ventes sont exprimées en indice, le leader valant 100.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Livres Hebdo : Top 20 des ventes, méthode non précisée dans l'extrait. Libération : classement Datalib-SLF issu d'un panel de librairies indépendantes, ventes hebdomadaires indexées sur le leader.

Titres et éditeurs

Question 3.b. Commenter les différences entre les titres et les éditeurs présents dans les deux classements.

Livres Hebdo	Datalib dans Libération
Top 20 avec succès grand public, poches, mangas, bande dessinée et jeunesse : Da Vinci Code, Samurai deeper Kyo, Astérix et les Vikings, T'choupi.	Top 10 davantage composé de romans et d'essais récents : Entre les murs, LQR, Villa Amalia, Voyage au pays du coton.
Éditeurs comme Pocket, Kana, Nathan Jeunesse et Le Livre de poche.	Éditeurs comme Verticales, Raisons d'agir, Gallimard et Fayard.

Les deux listes ont en commun La Tragédie du Président, Apprendre à vivre et American Vertigo. Datalib reflète les ventes de son panel de librairies indépendantes ; les listes montrent aussi des publics et des circuits éditoriaux différents.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Livres Hebdo présente davantage de succès grand public, de poches, de mangas et de livres jeunesse ; Datalib fait apparaître plus de romans et d'essais récents. Trois titres figurent dans les deux listes.

Enjeux des classements

Question 3.c. Citer et justifier les enjeux commerciaux et politiques, au sens professionnel et culturel, associés à ces deux classements.

Un classement rend les ventes visibles et peut influer sur les choix des libraires, des éditeurs et des lecteurs.

- **Enjeu commercial :** il guide commandes, réassorts et mises en avant ; une bonne place peut renforcer les ventes et la promotion d'un titre.
- **Enjeu professionnel :** Datalib donne une visibilité aux ventes des librairies indépendantes, tandis que les résultats dépendent du panel et du périmètre retenus.
- **Enjeu culturel et politique :** la mise en avant des best-sellers peut concentrer l'attention sur quelques titres ; la diversité des genres et des éditeurs permet aussi de valoriser des choix éditoriaux variés.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Les palmarès stimulent ventes et réassorts, mais influencent aussi la visibilité des livres. Ils posent la question de l'équilibre entre succès commerciaux, pluralité éditoriale et place des librairies indépendantes.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2006)

Bilan de l'épreuve : Épreuve U41 du BP Libraire, session 2006, code U41, d'une durée de 2 h 00 et de coefficient 2. Elle porte sur la gestion d'une librairie : facture d'éditeur avec remises en cascade et TVA, négociation des conditions d'achat, puis comparaison de deux classements de ventes de livres. Les compétences évaluées associent calculs commerciaux, analyse documentaire et argumentation professionnelle.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Une surremise en cascade s'applique au montant restant après la remise précédente, et non au prix initial.
- Pour calculer la TVA, regrouper les montants hors taxes selon le taux applicable, puis appliquer ce taux à chaque assiette.
- La remise moyenne rapporte le montant total des remises au montant de référence de la facture.
- Un classement de ventes s'interprète en fonction de sa source, de sa période, de son échantillon et de sa méthode.

Points de vigilance & attentes du jury

- Appliquer chaque remise dans l'ordre prévu et vérifier la base de calcul de la surremise.
- Répartir les lignes de facture selon leur code de TVA avant de calculer les assiettes et le net à payer.
- Distinguer l'effet d'une échéance de paiement de celui d'une remise sur le prix d'achat.
- Comparer les classements sans confondre leurs sources, leurs périodes, leurs échantillons et leurs critères.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer une surremise en cascade ?

Appliquez d'abord la remise initiale au montant de départ. Calculez ensuite la surremise sur le montant restant après cette réduction, puis soustrayez-la pour obtenir le prix net concerné.

Q : Comment calculer la TVA sur cette facture ?

Classez les lignes selon leur taux de TVA et additionnez les montants hors taxes de chaque groupe. Appliquez le taux à chaque assiette, additionnez les montants de TVA, puis ajoutez-les au total hors taxes.

Q : Comment répartir le temps pendant cette épreuve ?

L'épreuve dure deux heures et les trois exercices valent respectivement 5, 9 et 6 points. Répartissez le temps en tenant compte de ces pondérations, puis gardez quelques minutes pour vérifier les calculs et relire les réponses.

Q : Que faut-il prendre en compte pour comparer les classements ?

Relevez dans les documents la source, la période observée, l'échantillon et la méthode de classement. Comparez ensuite les titres et les éditeurs, puis distinguez les enjeux commerciaux, professionnels et culturels.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bplibraire.fr/assets/annales/bp-libraire/U41 - Gestion d'un rayon ou d'une librairie/2006/BP Libraire - U41 - Gestion d'un rayon ou d'une librairie - Session 2006 - 2-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.