

JOSEPFH GIBERT « La culture c'est l'échange »

Joseph Gibert est une entreprise familiale dont le métier principal est l'achat et la revente de livres d'occasion. Ses finalités sont de se maintenir sur le marché en tant que leader et rester rentable, tout en gardant une structure familiale.

La concurrence est toutefois ardue et il faut tenir compte du fait que les libraires indépendants comme Joseph Gibert sont en situation difficile.

- La part du chiffre d'affaires de l'édition française réalisée par ces librairies est, selon Ipsos, passée de plus de 50 % à 41 % aujourd'hui ; Amazon, la grande distribution et les grandes surfaces non spécialisées s'arrogent la part principale de ce marché.
- Joseph Gibert doit aussi faire face à la concurrence des autres réseaux comme Hachette numéro 2 en France derrière la Fnac.

L'entreprise Joseph Gibert, pour pérenniser son activité a su développer son site internet pour acheter et vendre en ligne et ainsi rester leader du marché du livre d'occasion avec une spécialisation dans les ouvrages scolaires et universitaires..

.

	2019	2018
Chiffre d'affaires	51 891 500 €	53 637 400 €
Résultat net (Bénéfice ou Perte)	-6 500 €	98 300 €
Effectifs moyens	216	240

Répartition des charges Joseph Gibert

	TOTAL	FIXES	VARIABLES
Chiffre d'affaires net HT	51 891 500		
Coût d'achat des livres vendus	31 195 800		31 195 800
Main d'œuvre directe (MOD)	8 210 000		8 210 000
Charges variables indirectes	700 000		700 000
Charges de distribution	500 000	150 000	350 000
charges fixes	10 292 200	10 292 200	

1) Complétez le tableau ci-dessous

Ventes	*		
Cout variable	*		
Marge/cout variable	*		Taux de marge sue cout variable(arrondir à une décimale)
Frais fixes			
Résultat différentiel			Taux de rentabilité

Calculez le seuil de rentabilité en euros

2°)

L'entreprise rencontre l'opportunité de racheter un de ses concurrents directs plus petits mais plus spécialisés et réputés ce qui lui permettrait d'augmenter sa marge sur cout variable, tout en pouvant intégrer son activité sur son site internet sans frais supplémentaires.

Quel est le résultat différentiel de l'entreprise concurrente ?

Répartition des charges de l' Entreprise concurrente

ELEMENTS	TOTAL	FIXES	VARIABLES
Chiffre d'affaires net HT	4 950 000		
Coût d'achat des livres vendus	2 318 800		2 318 800
Main d'œuvre directe (MOD)	510 000		510 000
Charges variables indirectes	170 000		170 000
Charges de distribution	253 500	53 000	200 000
charges fixes	1 180 000	1 180 000	

Ventes	*		
Cout variable	*		
Marge/cout variable			Taux de marge sue cout variable
Frais fixes			
Résultat différentiel			Taux de rentabilité

3. Après un audit, il semble que cette fusion doit demander une réorganisation importante au sein de l'entreprise. Il faut intégrer au site internet le stock de livres de l'entreprise concurrente très spécialisée et fermer un de ses points de vente. Le coût supplémentaire sera de un million d'euros la première année mais devrait permettre une diminution des frais fixes la deuxième année de trois millions (par rapport à la situation initiale)

Les taux de marge sur coût variable resteront identiques

Calculez le seuil de rentabilité la deuxième année

	Joseph Gibert	Concurrent	TOTAL	%
Chiffre d'affaires				
<i>Charges variables</i>				
Marge sur cout variable				
Charges fixes*		2		
RESULTAT				
Seuil de rentabilité				

**Détail des calculs :*

Seuil de rentabilité la première année

Seuil de rentabilité la deuxième année

Que pensez-vous de cette idée ?

4 Qu'est-ce qu'une entreprise performante ? Répondez en vous appuyant sur des exemples d'entreprises, des concepts théoriques et structurez votre réponse ?

5. Choisissez une entreprise ou un secteur d'activité et analysez le en suivant la méthode PESTEL.