

JOSEPH 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	50 891 500 €	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	50 891 500		
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

2) Calculez le seuil de rentabilité et le point mort (date à laquelle le seuil de rentabilité est atteint)

L'entreprise Joseph Gibert doit investir dans une plate-forme logistique . Elle pourrait alors développer ses ventes vers d'autres pays francophones dans le monde entier. Elle fait appel à une des meilleures entreprises spécialistes dans ce domaine : cout 9 000 000 euros qu'elle compte amortir sur trois ans. (1/3 chaque année)

2)En supposant que la marge sur coût variable et les frais fixes soient les mêmes que dans la question 1 (année1) l'entreprise envisage une augmentation de 10% de ses ventes la deuxième année et de 15% la troisième année.

	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires			
Charges variables			
% marge sur coût variable			
Charges fixes			
RESULTAT			

Calculez le Seuil de rentabilité de la troisième année

Que pensez-vous de cette idée ?

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

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