

FIXER LES PRIX
QCM D'AUTOEVALUATION

Entourer la(les) réponse(s) qui vous semble(nt) correcte(s) :

1- Le prix moyen du marché pour un article donné s'établit à 12,80 €. En vendant l'article 13,50 €, le point de vente pratique :

- A- Une stratégie de pénétration
- B- Une stratégie d'alignement
- C- Une stratégie d'écroulage

2- Lesquelles de ces formules sont correctes ?

- A- Marge brute = Prix de vente x Taux de marge
- B- Marge brute = Prix d'achat x Taux de marge
- C- Marge brute = Prix de vente x Taux de marque
- D- Marge brute = Prix d'achat x Taux de marque

3- L'entreprise WALTER commercialise un produit acheté 120 € HT l'unité, en pratiquant un taux de marge de 25% (TVA au taux normal). Le prix de vente TTC de ce produit est égal à :

- A- 132 €
- B- 158,40 €
- C- 150,50 €
- D- Autre :

4- L'entreprise PESSOA pratique sur la vente de ses articles un taux de marque de 30%. Un article acheté 150 € HT l'unité sera commercialisé au prix de vente unitaire TTC de :

- A- 195,18 €
- B- 214,29 €
- C- 257,14 €
- D- Autre :

5- Le coût d'achat HT d'un produit vendu 50 € HT avec un taux de marge de 12% est de :

- A- 44,64 €
- B- 56,81 €
- C- 53,57 €
- D- Autre :

6- Un commerçant achète un article de consommation courante 2,50 € HT (TVA à 5,5%). Il pratique sur la vente de cet article un taux de marque de 40%. Pour fixer le prix de vente TTC de cet article, il doit appliquer un coefficient multiplicateur de :

- A- 1,84
- B- 1,76
- C- 1,05
- D- Autre :

7- Le coefficient d'élasticité permet de :

- A- Mesurer l'impact d'une variation de prix sur la demande d'un bien
- B- Fixer le prix de vente en fonction des prix de la concurrence
- C- Fixer le prix de vente qui assurera la rentabilité de l'activité
- D- Fixer le prix de vente en tenant compte de la demande

8- On vous communique les informations suivantes relatives aux résultats d'exploitation d'un article de consommation courante

Année N-1		Année N	
PV unitaire	Quantité hebdomadaire vendue	PV unitaire	Quantité hebdomadaire vendue
6,50	150	5,50	180

Le coefficient d'élasticité relatif à l'activité de cet article est de :

- A- 1,30
- B- 0,769
- C- -1,30
- D- -0,769
- E- Autre :

9- Le coefficient d'élasticité d'un article donné est de -1,25. Lors d'une opération promotionnelle organisée sur cet article, pour obtenir une augmentation de 30% des volumes vendus, il faut diminuer le prix de vente de :

- A- 30%
- B- 24%
- C- 18%
- D- Autre :

10- On vous communique les données relatives à une opération promotionnelle sur un article de consommation courante (données hebdomadaires) :

Semaine « normale (hors promotion) »				Semaine promotionnelle	
PVU HT	PAU HT	Quantités vendues	Marge totale	PVU HT	PAU HT
5,60 €	3,25 €	154	361,90 €	4,60 €	3,25 €

En semaine promotionnelle, pour maintenir la rentabilité habituelle, il convient de vendre :

- A- 269 unités
- B- 230 unités
- C- 1 450 unités
- D- Autre :