



# La formation des prix

Corrigé.

## 1 Le prix d'un bien ou d'un service correspond :

- ☐ au total des dépenses engagées pour sa production et sa commercialisation
- ☒ aux dépenses liées à la production et à la commercialisation, plus le bénéfice du chef d'entreprise
- ☒ au nombre d'unités monétaires nécessaires à son acquisition

## 2 Les dépenses de commercialisation d'un bien ou d'un service comprennent :

- ☒ les frais de distribution et de publicité
- ☐ les dépenses liées à la fabrication du produit
- ☒ les dépenses mises en œuvre pour vendre le produit

## 3 Le circuit de distribution :

- ☒ correspond au chemin parcouru par le produit de sa production à sa commercialisation
- ☐ n'a aucune incidence sur la fixation du prix
- ☒ a une influence sur le prix de vente (en fonction du nombre d'intermédiaires)

## 4 Le coût de revient d'un bien ou d'un service est égal :

- ☒ au total des dépenses nécessaires à sa production et à sa commercialisation
- ☒ à la somme des coûts fixes et des coûts variables
- ☐ aux dépenses nécessaires à sa production

## 5 Les coûts fixes :

- ☒ sont indépendants du volume de l'activité de l'entreprise
- ☐ varient en fonction des quantités produites
- ☐ incluent les salaires versés au personnel de production

## 6 Les coûts variables :

- ☒ dépendent des quantités produites
- ☐ ne varient pas avec le volume de l'activité de l'entreprise
- ☒ sont également appelés charges variables

## 7 Le coût unitaire d'un produit correspond :

- ☐ au rapport entre les coûts fixes et les quantités produites
- ☒ au rapport entre le coût total et les quantités produites
- ☐ au rapport entre les coûts variables et les quantités produites

## 8 Le prix de vente d'un produit est égal :

- ☐ à son coût de revient
- ☐ à la somme des coûts fixes et des coûts variables
- ☒ à son coût de revient, auquel s'ajoute le bénéfice du chef d'entreprise

## 9 Le bénéfice correspond :

- ☐ à la différence entre le prix de vente et le prix de revient
- ☒ à la différence positive entre le prix de vente et le coût de revient
- ☒ au revenu de l'entreprise, déduction faite de l'ensemble des charges

## 10 Pour fixer son prix de vente, le chef d'entreprise doit également tenir compte :

- ☒ du prix psychologique (prix jugé acceptable par les consommateurs)
- ☐ uniquement des prix de la concurrence
- ☒ de la réglementation, du marché, de la concurrence et de la conjoncture économique