

Quizz - Objectif Bac Pro MCV

Questions, réponses et explications

Les Capacités de Stockage

Question 1 (100 pts)

La capacité de stockage d'un linéaire correspond :

- A. À la marge commerciale
- B. Au nombre de produits pouvant être stockés ✓ Bonne réponse**
- C. Au chiffre d'affaires du rayon
- D. Au nombre de clients

Explication : La capacité de stockage désigne le nombre maximal de produits qu'un linéaire peut physiquement accueillir. Ce n'est pas une notion financière (ni marge, ni CA).

Question 2 (200 pts)

Le linéaire au sol représente :

- A. L'ensemble des étagères du meuble
- B. La profondeur de présentation d'une gondole
- C. La longueur de présentation d'une gondole ✓ Bonne réponse**
- D. La hauteur de présentation d'une gondole

Explication : Le linéaire au sol = longueur de présentation d'une gondole mesurée au sol. Le linéaire développé multiplie cette longueur par le nombre de niveaux d'étagères.

Question 3 (300 pts)

Une étagère mesure 100 cm de longueur. Un produit mesure 25 cm de longueur. Combien de produits peut-on placer en longueur ?

- A. 2
- B. 5
- C. 3
- D. 4 ✓ Bonne réponse**

Explication : $100 \text{ cm} \div 25 \text{ cm} = 4 \text{ produits}$. On divise simplement la longueur de l'étagère par la largeur d'un produit pour obtenir le nombre de facings possibles.

Question 4 (400 pts)

Comment est déterminé le nombre de facings accordé à un produit dans un rayon ?

- A. En fonction des quantités vendues et du chiffre d'affaires réalisés ✓ Bonne réponse**
- B. En fonction de ses dimensions
- C. En fonction des quantités vendues
- D. En fonction du chiffre d'affaires réalisé

Explication : Le nombre de facings dépend des quantités vendues ET du CA réalisés : un produit performant sur ces deux indicateurs mérite plus de place. Les deux critères sont combinés, pas utilisés isolément.



Question 5 (500 pts)

Dans un rayon 'Art de la table', les assiettes représentent 25 % du chiffre d'affaires (CA) total, mais occupent 40 % du linéaire développé (place accordée en rayon). Quel est l'indice de sensibilité du linéaire par rapport au chiffre d'affaires pour ce produit, et comment l'interpréter ?

A. 0,63 : le produit occupe trop de place par rapport à ce qu'il rapporte. Il faut réduire le linéaire ✓ Bonne réponse

B. 1,60 : le produit est très performant, il faut absolument lui accorder plus de place en rayon

C. 0,63 : le produit est idéalement implanté, il ne faut modifier ni sa place, ni son assortiment

D. 15 % : le rayon est en perte de rentabilité directe sur cette famille de produits

Explication : Indice de sensibilité = $\% \text{ CA} \div \% \text{ linéaire} \rightarrow 25 \% \div 40 \% = 0,63$. Un indice < 1 signifie que le produit occupe proportionnellement plus de linéaire qu'il ne génère de CA : il faut réduire sa place en rayon.

Les Calculs Commerciaux

Question 6 (100 pts)

Le prix de vente hors taxe (PVHT) d'un produit est de 120 €. Son prix d'achat hors taxe est de 80 €. Quelle est la marge commerciale ?

A. 30 €

B. 20 €

C. 40 € ✓ Bonne réponse

D. 50 €

Explication : Marge commerciale = $PVHT - PAHT \rightarrow 120 € - 80 € = 40 €$. La marge est le bénéfice brut réalisé sur la vente avant déduction des charges.

Question 7 (200 pts)

Le prix d'achat hors taxe (PAHT) d'un produit est de 150 €. Le coefficient multiplicateur est de 1,8. Quel est le prix de vente toutes taxes comprises (PVTTC) ?

A. 300 €

B. 250 €

C. 270 € ✓ Bonne réponse

D. 200 €

Explication : $PVTTC = PAHT \times Coefficient \rightarrow 150 € \times 1,8 = 270 €$. Le coefficient multiplicateur intègre la marge ET la TVA dans un seul facteur appliqué au prix d'achat.

Question 8 (300 pts)

Le prix d'achat hors taxe (PAHT) du produit est de 120 €. Le prix de vente hors taxe (PVHT) est de 180 €. Quel est le taux de marge ?

A. 40 %

B. 80 %

C. 25 %

D. 50 % ✓ Bonne réponse



Explication : $\text{Taux de marge} = \text{Marge} \div \text{PAHT} \times 100 \rightarrow (180 - 120) \div 120 \times 100 = 60 \div 120 \times 100 = 50 \%$. Le taux de marge se calcule toujours par rapport au prix d'achat.

Question 9 (400 pts)

Le prix de vente toutes taxes comprises (PVTTC) d'un produit est de 240 €. Quel est son prix de vente hors taxe (PVHT) si la TVA est de 20 % ?

A. 200 € ✓ Bonne réponse

B. 190 €

C. 180 €

D. 210 €

Explication : $\text{PVHT} = \text{PVTTC} \div (1 + \text{Taux TVA}) \rightarrow 240 \text{ €} \div 1,20 = 200 \text{ €}$. On divise le prix TTC par le coefficient TVA pour retrouver le prix hors taxes.

Question 10 (500 pts)

Un produit est vendu 200 € hors taxe et sa marge commerciale est de 50 €. Quel est le taux de marque ?

A. 20 %

B. 30 %

C. 25 % ✓ Bonne réponse

D. 35 %

Explication : $\text{Taux de marque} = \text{Marge} \div \text{PVHT} \times 100 \rightarrow 50 \div 200 \times 100 = 25 \%$. À la différence du taux de marge (base = PAHT), le taux de marque se calcule par rapport au prix de vente HT.

La Gestion des Stocks

Question 11 (100 pts)

Le stock moyen est calculé avec la formule : (SI = Stock Initial ; SF = Stock Final)

A. $\text{SI} - \text{SF} \div 2$

B. $(\text{SI} + \text{SF}) \div 2$ ✓ Bonne réponse

C. $\text{SI} \times \text{SF}$

D. $\text{SI} \times \text{SF} \div 2$

Explication : $\text{Stock moyen} = (\text{SI} + \text{SF}) \div 2$. On additionne le stock de début de période et le stock de fin, puis on divise par 2 pour obtenir la valeur moyenne stockée sur la période.

Question 12 (200 pts)

Les quantités vendues se calculent avec : (SI = Stock Initial ; SF = Stock Final ; Achats = réalisés au cours de la période)

A. $\text{SI} + \text{Achats} - \text{SF}$ ✓ Bonne réponse

B. $\text{SI} \times \text{Achats}$

C. $\text{SI} - \text{Achats} + \text{SF}$

D. $\text{SF} - \text{SI} + \text{Achats}$

Explication : $\text{Quantités vendues} = \text{SI} + \text{Achats} - \text{SF}$. On part du stock initial, on ajoute les achats reçus, et on soustrait ce qu'il reste en fin de période : la différence correspond à ce qui a été vendu.



Question 13 (300 pts)

Le coefficient de rotation des stocks en quantité se calcule en faisant :

- A. Quantités vendues ÷ stock moyen ✓ Bonne réponse**
- B. CA ÷ TVA
- C. PAHT ÷ PVHT
- D. Stock moyen ÷ quantités vendues

Explication : Coef. de rotation = Quantités vendues ÷ Stock moyen. Il indique combien de fois le stock a été entièrement renouvelé sur la période. Plus il est élevé, plus le stock tourne vite.

Question 14 (400 pts)

La vitesse de rotation en jours d'un stock pour une année se calcule avec :

- A. $12 \div \text{CA}$
- B. $360 \times \text{coefficient de rotation}$
- C. $360 \div \text{coefficient de rotation}$ ✓ Bonne réponse**
- D. Stock moyen ÷ ventes

Explication : Vitesse de rotation (jours) = $360 \div \text{Coefficient de rotation}$. Si le coef. est 6, le stock se renouvelle tous les 60 jours ($360 \div 6$). Plus ce délai est court, mieux le stock est géré.

Question 15 (500 pts)

Un coefficient de rotation élevé signifie :

- A. Un stock qui tourne lentement
- B. Une faible vente
- C. Un stock inutilisé
- D. Un stock qui se renouvelle rapidement ✓ Bonne réponse**

Explication : Un coefficient élevé signifie que le stock est renouvelé fréquemment : les produits se vendent vite. C'est en général un signe positif de dynamisme commercial et de bonne gestion des approvisionnements.

Les KPI

Question 16 (100 pts)

Quel indice mesure directement le niveau d'achats par rapport aux passages dans un rayon ?

- A. Indice de transformation ✓ Bonne réponse**
- B. Indice d'achat
- C. Indice de conclusion
- D. Indice de passage

Explication : L'indice de transformation (ou taux de transformation) mesure le rapport entre le nombre d'acheteurs et le nombre de visiteurs d'un rayon. C'est lui qui traduit la capacité à convertir un passage en achat.



Question 17 (200 pts)

Le chiffre d'affaires correspond :

- A. Au bénéfice de l'entreprise
- B. Aux ventes réalisées ✓ Bonne réponse**
- C. Aux charges fixes
- D. Au stock disponible

Explication : Le chiffre d'affaires = total des ventes réalisées sur une période. Ce n'est pas le bénéfice (CA – charges), ni les charges, ni le stock : c'est la somme encaissée grâce aux ventes.

Question 18 (300 pts)

Le taux d'évolution permet de mesurer :

- A. La TVA
- B. Le linéaire
- C. La variation d'un indicateur entre 2 périodes ✓ Bonne réponse**
- D. Le stock moyen

Explication : Taux d'évolution = $(\text{Valeur finale} - \text{Valeur initiale}) \div \text{Valeur initiale} \times 100$. Il mesure la variation d'un indicateur entre deux périodes (CA, nombre de clients, etc.) en pourcentage.

Question 19 (400 pts)

Le panier moyen est de 25 € et il y a 400 passages en caisse. Le chiffre d'affaires moyen est :

- A. 12 000 €
- B. 10 000 € ✓ Bonne réponse**
- C. 9 000 €
- D. 11 000 €

Explication : CA = Panier moyen $\times$ Nombre de passages $\rightarrow 25 \text{ €} \times 400 = 10\,000 \text{ €}$. On multiplie la dépense moyenne par client par le nombre de clients passés en caisse.

Question 20 (500 pts)

Quel(s) KPI est le plus adapté pour mesurer la performance globale d'une campagne sur les réseaux sociaux ?

- A. Le nombre de publications
- B. Le taux d'engagement + taux de conversion ✓ Bonne réponse**
- C. Le nombre de likes uniquement
- D. Le nombre de followers uniquement

Explication : Le taux d'engagement (interactions / audience) et le taux de conversion (clics $\rightarrow$ achats) sont les deux KPI complémentaires qui mesurent réellement la performance d'une campagne sociale. Les likes ou followers seuls sont des métriques superficielles.



Divers

Question 21 (100 pts)

Une entreprise réalise 1 000 € de chiffre d'affaires (CA). Une marque réalise 200 € sur ce chiffre d'affaires. Quelle est sa part en pourcentage ?

- A. 25 %
- B. 10 %
- C. 15 %
- D. 20 % ✓ Bonne réponse**

Explication : $Part\ de\ marché = (CA\ marque \div CA\ total) \times 100 \rightarrow (200 \div 1\ 000) \times 100 = 20\ %$. On divise le CA de la marque par le CA total et on multiplie par 100.

Question 22 (200 pts)

Quelle affirmation est correcte concernant la démarque connue et la démarque inconnue ?

- A. La démarque inconnue est toujours volontaire
- B. La démarque connue est identifiée (casse, produits périmés...), contrairement à la démarque inconnue ✓ Bonne réponse**
- C. La démarque inconnue correspond aux promotions
- D. La démarque connue correspond uniquement aux vols des clients

Explication : La démarque connue regroupe les pertes identifiées (casse, péremption, gestes commerciaux). La démarque inconnue couvre les pertes inexpliquées (vol, erreurs de caisse...). L'une est traçable, l'autre non.

Question 23 (300 pts)

Quelle différence existe entre la DLC et la DDM ? (DLC : Date Limite de Consommation – DDM : Date de Durabilité Minimale)

- A. La DLC concerne la sécurité sanitaire alors que la DDM concerne surtout la qualité du produit ✓ Bonne réponse**
- B. La DDM et la DLC signifient exactement la même chose
- C. La DLC concerne uniquement les produits non alimentaires
- D. La DDM interdit la vente du produit après la date indiquée

Explication : La DLC (« À consommer avant le... ») est une limite de sécurité sanitaire : dépasser la date peut être dangereux. La DDM (« À consommer de préférence avant le... ») concerne la qualité : le produit reste consommable après, mais peut avoir perdu en goût ou texture.

Question 24 (400 pts)

Dans un magasin, la valeur des produits perdus ou volés est de 1 200 € pour un chiffre d'affaires de 30 000 €. Quel est le taux de démarque ?

- A. 6 %
- B. 2 %
- C. 4 % ✓ Bonne réponse**
- D. 8 %

Explication : $Taux\ de\ démarque = (Valeur\ démarque \div CA) \times 100 \rightarrow (1\ 200 \div 30\ 000) \times 100 = 4\ %$. C'est le pourcentage du CA perdu en démarque (connue + inconnue).



Question 25 (500 pts)

La loi de Pareto indique que :

A. 20 % des références représentent 80 % de la valeur des stocks ✓ Bonne réponse

B. 80 % des références font 20 % du stock

C. 50 % des produits font 50 % du CA

D. Tous les produits ont la même importance

Explication : La loi de Pareto (règle 80/20) stipule que 20 % des références génèrent 80 % du CA (ou de la valeur du stock). En gestion, cela signifie qu'il faut concentrer son attention sur ces produits stratégiques.

Corrigé

