



## Comment fixer le prix de vente d'un produit ?

**Comment fixer son prix de vente et ses tarifs, sur quelles bases calculer son prix de vente ?  
Comment calculer le prix de vente en fonction du taux de marge ?**

La fixation du prix de vente est souvent difficile car aucune règle précise n'existe, les prix et les marges étant libres dans la plupart des secteurs de l'économie.

**Le choix du prix se trouve au carrefour du marketing et de la gestion financière.**

Voir aussi notre article : [Politiques de prix : les différentes stratégies d'écroulement, de pénétration, d'alignement...](#)

**Trois critères essentiels doivent être pris en compte pour bien définir ses prix.**

### **CRITERE n°1 - Le prix psychologique.**

Le prix psychologique est un élément fondamental à prendre en compte pour fixer le prix de vente d'un produit.

Le prix psychologique est le **prix moyen acceptable par les clients**. C'est le prix que les clients seraient prêts à payer spontanément pour avoir accès au produit ou au service concerné. Ce prix peut varier en fonction de l'image que le client a du produit (**qualité perçue**) ou encore de la connaissance qu'il a déjà du produit (**qualité intrinsèque**).

Par exemple, si le prix fixé est inférieur au prix psychologique, alors le signal envoyé en terme de qualité est négatif. Une **incohérence** peut se créer dans l'esprit du client, et ce dernier renoncera à l'achat.

La détermination du prix psychologique est un des objectifs de l'[étude de marché](#).

## CRITERE n°2 - Les tarifs de la concurrence.

Pour bien fixer le prix de vente d'un produit, il faut connaître les prix de la concurrence. En effet le prix est un élément important du [positionnement concurrentiel](#).

Des prix supérieurs à ceux de la concurrence devront être justifiés par une qualité supérieure ou des services supplémentaires. Des prix inférieurs à ceux de la concurrence pourront être pratiqués en prenant soin de ne pas afficher une qualité trop dégradée.

## CRITERE n°3 - La viabilité de l'entreprise.

Comment fixer le prix de vente d'un produit si l'on ne prend pas en compte la structure économique de l'entreprise ? En effet, pour pouvoir vivre, l'entreprise a besoin de générer un niveau suffisant de revenus : si les prix qu'elle pratique sont trop faibles, ils ne pourront pas couvrir les achats ou les charges fixes.

Voir notre article sur le [seuil de rentabilité](#).

Il est donc important de se fixer un **niveau de prix minimal** par rapport au **coût d'achat** (« [prix de revient](#) ») du produit ou de la prestation : c'est le [calcul du taux de marge ou coefficient de marge](#).

*Formule de calcul du [taux de marge](#) (%) = Marge brute HT / Coût d'achat HT x 100*

*Exemple : Une entreprise achète un produit 100 € et le revend 150 € : le taux de marge est de 50%.*

*Formule de calcul du [coefficient de marge](#) = Prix de vente HT / coût d'achat HT*

*Dans l'exemple ci-dessus, le coefficient de marge est de 1,5.*

**A noter : il est interdit de vendre à perte, c'est-à-dire en-dessous du coût de revient des marchandises, sauf dans les cas suivants :**

- ventes du fait de l'arrêt ou du changement d'activité,
- fin de saison,
- produits obsolètes,
- produits périssables,
- produits soldés selon les périodes définies par la loi.

***Le conseil de l'expert en création d'entreprise : pour bien fixer les prix de votre produit, menez une étude de marché poussée, incluant une étude attentive de la concurrence. Relevez aussi les prix fournisseurs et calculez précisément vos coûts de revient. Déterminez des hypothèses de [coefficient de marge](#) et testez-les. N'hésitez pas à remettre en cause votre [modèle économique](#) : cherchez de nouveaux fournisseurs moins chers si besoin. Montez en gamme et distinguez-vous.***

## Des documents Excel pour gérer votre entreprise (gratuit).

WikiCréa a mis au point des fichiers Excel gratuits pour gérer une petite entreprise :

- un modèle de [plan financier](#) facile à compléter, incontournable pour les recherches de financement,
- un **facturier** permettant d'établir devis et factures : [cliquez ici](#),
- un **livre de recettes**, **obligatoire pour les auto-entrepreneurs** : [cliquez ici](#),
- un **modèle de suivi de trésorerie** : [cliquez ici](#).