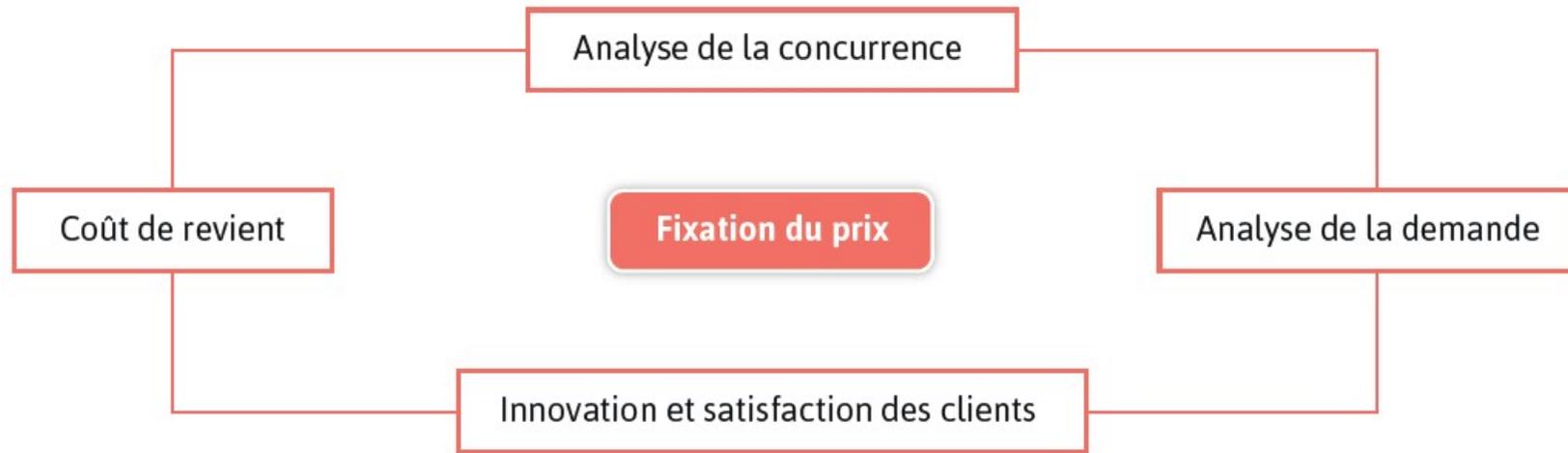


La relation prix, coût, marge

Quels sont les déterminants de la fixation du prix ?



1. La fixation des prix

En fonction du marché

Objectifs : faire varier le prix pour augmenter les ventes et prendre des parts de marché.

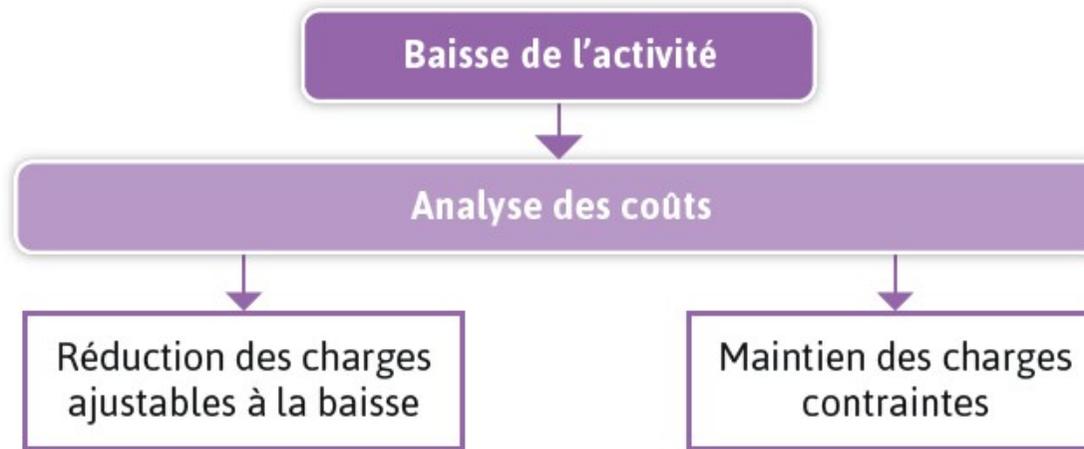
En fonction du client

Prix psychologique : fixer le prix accepté par le plus grand nombre.
Objectif d'**image** : viser un positionnement haut, milieu ou bas de gamme.

En fonction des coûts

Objectif de **rentabilité** :
Prix de vente > Coût de revient

Une organisation peut-elle vraiment maîtriser ses coûts ?



2. Le calcul des coût des produits à partir des charges de la comptabilité



Comment se calcule une marge ?

$$\text{Prix de vente HT} - \text{Coût d'achat HT} = \text{Marge commerciale}$$

$$\text{Prix de vente HT} - \text{Coût de production} = \text{Marge brute}$$

