



MODULE
> GESTION

THÈME 16
> GESTION DES COÛTS ET CALCUL DES PRIX





SOMMAIRE

1. La notion de « pricing » : calcul des prix
2. Principales méthodes fondées sur les coûts pour fixation des prix
3. Méthodes fondées sur l'offre pour fixation des prix
4. Méthodes de pricing et rentabilité
5. Points à retenir...



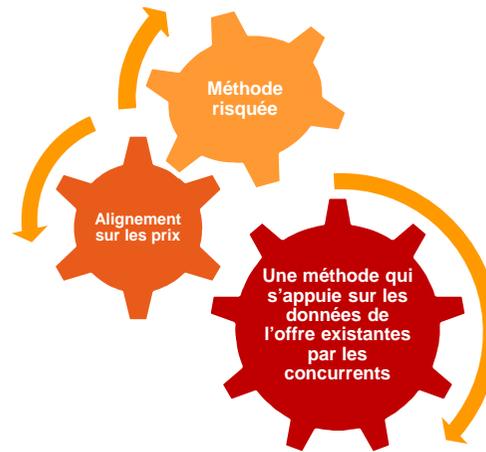
LA NOTION DE « PRICING » : CALCUL DES PRIX



PRINCIPALES MÉTHODES FONDÉES SUR LES COÛTS

A Méthode des coûts complets	Pour fixer le prix l'entreprise calcule le coût de revient du produit, auquel elle ajoute une marge : Prix de vente = coût de revient complet + marge.
B Méthode des coûts partiels	La méthode des coûts partiels est fondée sur la distinction entre les charges fixes et les charges variables.
C Méthode du direct costing	C'est une méthode comptable nécessite l'incorporation uniquement des charges variables (directes et indirectes) à l'exclusion de toute charges fixes.
D Méthode ABC	C'est la méthode des coûts par activité (« Activity Based Cost »).
E Méthode des coûts cibles	La méthode des coûts cible est une démarche globale d'optimisation du processus de développement d'un produit tout au long de son cycle de vie.

MÉTHODES FONDÉES SUR L'OFFRE POUR LA FIXATION DES PRIX



**Réels levier de la rentabilité,
les méthodes de pricing permettent de :**

Orienter les ventes

La connaissance des prix de revient va d'abord permettre d'orienter convenablement les ventes.

Préserver la marge bénéficiaire

L'entreprise doit exiger une méthode rigoureuse pour le calcul des prix de revient et des offres car elle doit être assurée que les marges bénéficiaires sont maintenues.

Apporter une réponse commerciale rapide et pertinente

Le calcul du prix de revient doit permettre de chiffrer rapidement une offre, mais aussi d'obtenir un prix fiable et identique quelque soit le vendeur qui prépare la réponse.

Assurer un suivi et un contrôle financiers

Le calcul correct du prix de revient est nécessaire pour les évaluations financières

Que se passe-t-il si l'entreprise n'évalue pas correctement ses prix ?

Lorsque la connaissance des prix de revient est approximative, le risque est important de sous-estimer le coût de certains produits ou caractéristiques de produits et de surestimer d'autres



POINTS À RETENIR...

Pricing

- > Actions relatives à la fixation du prix d'un produit ou service
- > Point stratégique pour l'entreprise
- > Marge à réaliser par les entreprises

Principales méthodes de fixation des prix en entreprise

- > Méthode des coûts complets
- > Méthode des coûts partiels
- > Méthode du direct costing
- > Méthode ABC
- > Méthode des coûts cibles
- > Alignement sur les prix de la concurrence

Fixation des prix et rentabilité

- > Orienter les ventes
- > Préserver la marge bénéficiaire
- > Apporter une réponse commerciale rapide et pertinente
- > Assurer un suivi et un contrôle financiers
- > Que se passe-t-il si l'entreprise n'évalue pas correctement ses prix ?