



Les bases n° 10

Prix net vs Prix tarif

Prix net :

Prix net	
Coût de revient	Marge nette

Il est utilisé lorsque vous faites un prix spécifique à un client. C'est un prix « sur mesure » pour un produit ou une prestation.

Exemple :

- Réalisation d'une pièce mécanique spécifique.
- Tarif affiché dans la restauration
- Etc...

Que ce soit en BtoB ou en BtoC, l'utilisation de prix nets est assez courant.

Avantages :

- Des prix sur mesure que vous pouvez adapter selon le marché, le client, la localisation, ...
- Pour les produits sur mesure, il est plus difficile pour le client de comparer les prix.
- Pour le client, l'intérêt est d'avoir un prix stable sur une période définie (ex : prix valable 1 an) surtout si les coûts sont volatiles (ex: pièce dépendante du cours des matières 1eres).

Inconvénients :

- Pour des pièces ou prestations vendues régulièrement, la révision des prix est plus difficile à gérer. En effet chaque prix net doit être revu un à un.
- Dans le cas de gammes étendues de produits, cela demande des ressources importantes pour la révision des prix.
- Attention aux produits où les coûts peuvent fluctuer (matière 1^{er}, transport, carburant, ...). Dans ce cas, votre prix doit être valable sur une durée courte.



Les bases n° 10

Prix net vs Prix tarif

Prix Tarif :

Prix Tarif		
Coût de revient	Marge nette	Remise

Lorsque vous avez une gamme de produits standards, vous pouvez utiliser le prix Tarif. Dans ce cas vous aurez une liste de prix « public » accessible et vous appliquerez à chacun de vos clients un niveau de remises spécifiques suivant des critères pré-établis

Exemple :

- Achat de voiture => Prix catalogue + Remise.
- Réseau distribution => Prix catalogue + Remise spécifique selon le volume de vente

L'utilisation de prix tarif est très courante entre commerçants et consommateurs. Elle est également utilisée en BtoB.

Avantages :

- Si vous avez un réseau de distribution, vous pouvez facilement gérer un tarif général avec des remises spécifiques à chacun.
- Vos clients (BtoB) pourront utiliser votre tarif comme base de prix de vente vis-à-vis de leurs clients en utilisant aussi un système de remise.
- La révision des prix est plus facile à gérer.

Inconvénients :

- Comme vous gérer un tarif public, les prix annoncés sont plus élevés que des prix nets et peuvent « décourager » certain client.
- Attention aux réglementations en vigueur.

Conclusions :

Selon votre activité, vous choisirez l'un ou l'autre. Mais parfois, les deux peuvent coexister. Dans l'industrie, l'utilisation de prix nets pour les clients 1^{er} monte et des prix tarif avec remise pour les réseaux SAV sont très courants.