

# Bien calculer ses prix de revient et prix de vente

Le prix de revient d'un produit correspond à la somme des coûts générés par sa production : coût des matières premières, des fournitures, de la façon, des ornements (broderie, sérigraphies, etc.). Pour bien le calculer, il convient de décomposer ces coûts et d'en faire la somme afin de les intégrer au prix de vente de chaque pièce.

**Attention** : ne négligez pas cette étape, sauf à prendre le risque de vendre à perte et de vous trouver dans une situation financière difficile.

- **Qu'est ce que le prix de revient industriel ?**

Il est égal au prix de revient + les frais de port + le complément de fabrication + les frais de port sur d'éventuelles prestations complémentaires, comme les broderies sur les produits finis.

- **Qu'est ce que le prix de gros ?**

Il est égal au prix de revient industriel multiplié par la marge du créateur (soit par 2 en moyenne).

- **Qu'est-ce que le prix de vente ?**

Il est égal au prix de gros multiplié par la marge boutique, soit par 2,4 en moyenne + la TVA.

**Attention** : lorsque vous déterminez le prix de vente d'un produit, pensez à vous informer de son prix de marché, c'est-à-dire le prix d'un produit similaire sur le marché. Si, du fait de la complexité de sa fabrication, il vous est revenu plus cher que la moyenne, vous aurez peut-être avantage à réduire votre marge sur ce produit et à compenser en l'augmentant sur d'autres pièces de votre collection.

