AFFISEO

Mon mémo pour fixer un prix viable



Guide offert · Comment fixer le prix de son produit ou de son service

DANS CE MÉMO

7	8	1	2
points à garder	cases à cocher	infographie	schémas

POUR ALLER PLUS VITE

FORMATION GRATUITE

Les formations gratuites

9 formations, vidéos et PDF, sans carte bancaire

YOUTUBE

Ma chaîne YouTube

Mes tests et mes coulisses en vidéo

Par Romain Brunel, entrepreneur et AI business builder

L'ESSENTIEL

Les points à garder

1. Je définis ce que le client reçoit et les limites.
2. Je distingue dépenses par vente et frais fixes.
3. Je traite correctement la TVA récupérable ou non.
4. Je nomme ma formule de marge pour éviter la confusion.
5. Je contrôle le volume et ma capacité de livraison.
6. Je compare des offres équivalentes et j'écoute les objections.
7. Je teste un tarif et je mesure la contribution après dépenses.

MON AVIS

Le prix commence dans l'offre Moi je préfère une offre courte que tu sais livrer à un catalogue de promesses. Tu peux ajouter une option plus tard. Commence par enlever ce que ton client n'utilisera pas.

À COCHER

Ta check-list

- [ ] Je décris le client, le résultat et les limites de mon offre.
- [ ] Je recense mes dépenses variables et mes frais fixes.
- [ ] Je vérifie le traitement de la TVA dans mes calculs.
- [ ] Je calcule ma marge avec une formule explicitement nommée.
- [ ] Je relève des offres concurrentes réellement comparables.
- [ ] Je vérifie le volume ou les heures nécessaires pour couvrir mes charges.
- [ ] Je prépare un prix et un périmètre écrits, sans remise improvisée.
- [ ] Je note les ventes, les objections et le temps réellement consommé.

MES NOTES

Mon parcours pour fixer un prix viable

Je construis un tarif, puis je vérifie ce qu'il finance.

01 **Je définis**

Client, résultat, limites

02 **Je chiffre**

Coûts variables + frais fixes

03 **Je compare**

Marché + valeur perçue

04 **Je protège mon temps**

Heures vendables, forfait délimité

05 **Je vérifie**

Volume réaliste, capacité, TVA

06 **Je teste et j'affiche**

Achats réels, prix clair, frais annoncés

Je distingue marge et rémunération personnelle.

Source : Bpifrance Création, DGCCRF, impots.gouv.fr, novembre 2026

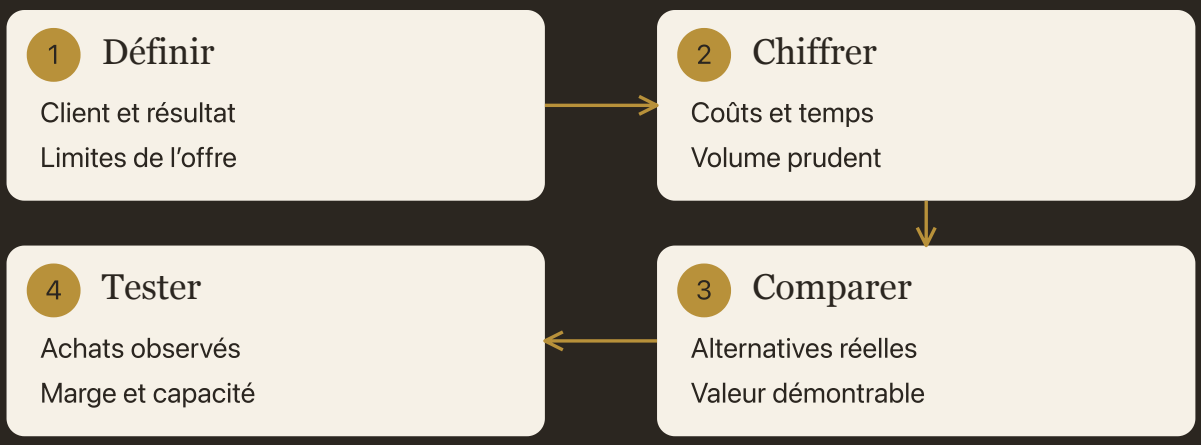
affiseo.fr

EN SCHÉMAS

Pour visualiser

Fixer un prix sans partir au hasard

Le tarif se construit, puis se confronte aux achats.



Je fixe un prix pour une offre précise.

Source : méthode AFFISEO, novembre 2026

affiseo.fr

La marge change avec sa base de calcul

Même différence en euros, dénominateurs différents.

	Taux de marge	Taux de marque
Numérateur	Marge	Marge
Dénominateur	Coût de revient	Prix de vente HT
Base	Coût	Prix

Source : Bpifrance Création, novembre 2026

affiseo.fr

POUR ALLER PLUS LOIN

Et maintenant ?

Ce mémo te donne l'essentiel. Pour passer à l'action pas à pas, je t'ai préparé des formations gratuites, sans carte bancaire.

FORMATION GRATUITE

Les formations gratuites

9 formations, vidéos et PDF, sans carte bancaire

Voir les formations gratuites ›

QUAND TU VEUX ALLER PLUS LOIN

Le HUB AFFISEO

Mes OS IA, les lives mensuels, 500+ élèves

Découvrir le Hub ›

Romain