LE BON PITCH

Guide prix écrans LED vitrine & magasin

Combien coûte vraiment un écran LED pour votre commerce, quel pitch choisir, et les postes à ne pas oublier avant de signer.

Édition 2027 | Prix au m² HT | Vitrine · Transparent · Mur LED | Prix sécurisés 3 mois | Financement LOA 18 à 60 mois

1 390 €
le m² HT, mur LED intérieur à partir de

2 190 €
le m² HT, écran de vitrine 3 000 nits à partir de

0 €
d'honoraires : plusieurs fabricants comparés pour vous

01 · LES PRIX

Prix indicatifs au m², écran seul

Tarifs actualisés selon l'inflation actuelle et sécurisés sur 3 mois, jusqu'au 31 janvier 2027.

Vitrine : écrans LED transparents

COLLÉ OU POSÉ

PITCH	GAMME · POUR QUI	€ HT / M²
P3,91	**Film collé** · image fine, passants proches	dès **3 990 €**
P6,25	**Film collé** · grandes vitrines, vu depuis la rue	dès **2 990 €**
P3,91	**Semi-transparent** · posé derrière la vitrine, non collé	dès **2 990 €**

Vitrine : écran LED haute luminosité

3 000 NITS

PITCH	POUR QUI	€ HT / M²
P1,5	Image très fine, produits de luxe vus de près	**6 590 €**
P1,9	Passants à 2–3 m de la vitrine	**4 190 €**
P2,6	Le standard des vitrines sur rue	**2 990 €**
P3,9	Grandes vitrines, lecture depuis le trottoir d'en face	**2 190 €**

Magasin : mur LED intérieur

600 À 700 NITS

PITCH	DISTANCE DE LECTURE	€ HT / M²
P1,25	Moins de 1,5 m · luxe, comptoir, détail produit	**5 690 €**
P1,5	1,5 à 2 m	**2 890 €**
P1,9	2 à 3 m · le standard en boutique	**2 290 €**
P2,6	3 à 5 m	**1 590 €**
P3,9	5 m et plus · grands murs, showrooms	**1 390 €**

EXEMPLE VITRINE

≈ 11 970 € HT

Écran transparent P3,91 de 2 × 1,5 m (3 m²), écran seul.

EXEMPLE MAGASIN

≈ 9 540 € HT

Mur LED P2,6 de 3 × 2 m (6 m²), écran seul.

Prix moyens HT, écran seul. Ils ne comprennent pas la structure, le contrôleur, la pose, le raccordement ni la création des contenus. Vitrine en plein soleil direct (5 000 nits et plus) : sur devis. Le prix final est fixé par le fabricant retenu.

02 · BIEN CHOISIR

Le bon pitch dépend de la distance du public

Le pitch est l'écart entre deux LED. Plus il est petit, plus l'image est fine… et plus le m² coûte cher. Payer un pitch trop fin pour un écran vu de loin, c'est de l'argent perdu.

Public à	Public à	Public à	Public à
2 m	**3 m**	**5 m**	**7 m et +**
P1,25 à P1,9	P1,9 à P3	P3 à P5	P5 et plus

La luminosité, selon l'emplacement

Intérieur du magasin	600 à 1 200 nits
Vitrine à l'ombre	2 500 à 4 000 nits
Vitrine en plein soleil	5 000 nits et +

Un écran intérieur posé derrière une vitrine exposée devient illisible en journée. C'est l'erreur la plus fréquente.

Les postes à ajouter au budget

- Structure ou fixation (murale, au sol, suspendue)
- Contrôleur et lecteur de contenus
- Pose, raccordement électrique, mise en service
- Création ou adaptation des contenus
- Garantie, maintenance, pièces de rechange
- Livraison et accès au site

Deux devis au même prix au m² peuvent finir à des montants très différents selon ces postes. Comparez toujours le total.

Collé, posé ou classique : quel écran en vitrine ?

L'écran transparent se colle directement sur la vitrine : il laisse passer la lumière et la vue sur le magasin, sans l'encombrement d'un écran plein. Le semi-transparent se pose juste derrière la vitrine, sans collage ni intervention sur le verre. L'écran classique haute luminosité offre l'image la plus dense, mais masque la vitrine sur sa surface.

03 · FINANCER

Financez votre écran en LOA, sans immobiliser votre trésorerie

Plutôt qu'un achat comptant, la location avec option d'achat étale le coût de l'écran en **mensualités sur 18 à 60 mois**. Le financement peut être étudié en même temps que votre devis.

1 — Vos lignes bancaires préservées
Vous gardez les ressources disponibles auprès de vos partenaires financiers pour votre activité.

2 — Un gain de trésorerie
Le financement de l'équipement est externalisé : pas de décaissement important à l'achat.

3 — Acompte géré sans frais
La gestion de votre acompte se fait sans frais supplémentaires.

4 — Loyers en charges d'exploitation
Les loyers sont comptabilisés en charges d'exploitation.

5 — Commande lancée dès la signature
La prise en charge de la commande est confirmée dès la signature du contrat de financement.

6 — Fournisseurs payés directement
L'organisme financeur règle les fournisseurs à réception du procès-verbal de livraison.

7 — Loyers cessibles
Le contrat de location peut être cédé, selon les conditions de l'organisme financeur.

8 — Rachat pour 1 loyer
En fin de contrat, l'option d'achat correspond à une valeur résiduelle équivalente à une mensualité.

Comment ça se passe

01	02	03	04
Devis comparé de plusieurs fabricants	Étude du dossier de financement	Signature, commande lancée	Livraison, PV signé, premiers loyers

Offre réservée aux professionnels, sous réserve d'acceptation du dossier par l'organisme financeur. Durée de 18 à 60 mois ; montant des mensualités sur étude. Option d'achat en fin de contrat : valeur résiduelle équivalente à une mensualité.

04 · À ÉVITER

5 erreurs qui coûtent cher

1 **Choisir le pitch le plus fin « par sécurité »**
Vu à 5 m, un P1,9 ne se distingue pas d'un P3,9. Il coûte pourtant plus de 60 % de plus au m².

2 **Sous-estimer la luminosité**
Derrière une vitrine au soleil, un écran intérieur est illisible.

3 **Comparer des prix au m² sans comparer le total**
Structure, pose et contrôleur font la différence.

4 **Oublier l'après-installation**
Qui intervient en cas de panne, et sous quel délai ?

5 **Signer avec un seul fabricant**
Sans comparaison, impossible de savoir si le prix est juste.

Voyez votre vitrine équipée avant tout devis

Envoyez une photo de votre vitrine : nous vous renvoyons sous 48 h ouvrées une simulation de l'écran posé, à la bonne taille. Puis nous mettons plusieurs fabricants en concurrence pour vous. Gratuit, sans honoraires, sans engagement.

lebonpitch.fr **04 12 33 92 92** **contact@lebonpitch.fr**