

Comment définir mon prix de vente?

Quel que soit le pays dans lequel vous exercez, le calcul de vos tarifs est sensiblement identique. Un prix de vente peut être fixé selon plusieurs méthodes et doit être bien réfléchi. Pour que votre activité soit pérenne dans le temps, vous devez vous assurer d'y avoir bien répercuté toutes vos charges et frais. Ainsi, s'aligner sur la concurrence ne suffit pas.

Comment définir son prix ?

Vos tarifs de vente ont, en principe, été déterminés lors de votre étude de marché; mais peuvent être ajustés tout au long de la vie de votre entreprise. Traditionnellement, le prix de vente se détermine à partir de 3 facteurs :

- **une étude de la concurrence**, qui vous permet d'analyser les tarifs pratiqués par vos concurrents. Attention, un prix bas n'attire pas forcément plus de clients. Se contenter de facturer moins cher que vos concurrents risque de vous dévaloriser. A vous de bien réfléchir à votre stratégie.
- **une étude de terrain** qui permet de déterminer le tarif que vos clients cibles sont prêts à investir
- **un calcul de rentabilité** qui tient compte de vos charges et revenus passés et/ou prévisionnels. Ce calcul est particulièrement important pour vous assurer de ne pas travailler à perte.

Comment définir mon prix de vente?

Les points de vigilance

- Pensez à absolument **toutes vos dépenses** : assurances, publicité, partenariats et réseaux, charges sociales, matériel...
- Une heure facturée n'est **PAS** une heure travaillée ! Tenez compte de tout le temps nécessaire à côté des interventions en clientèle : temps de prospection, communication, déplacements, facturation et administratif, mais aussi les **congés** et **jours fériés** !
- Vous pouvez déterminer une grille de tarifs ou un tarif unique. Quelle que soit l'option choisie, attention à être **transparent** sur votre politique de prix et ne pas faire « à la tête du client ».
- Rappel des règles légales : l'agrément Service à la Personne n'est pas autorisé en home organising ni en office organising. *Voir à ce sujet la fiche R2.*
- Attention à la concurrence déloyale par les prix bas : les prix sont libres mais ne doivent pas casser le marché.

Comment définir mon prix de vente?

Pour aller plus loin

Pour la France (le principe reste identique dans les autres pays)

<https://www.portail-autoentrepreneur.fr/academie/developpement/conseils/comment-fixer-ses-prix>

<https://www.compta-facile.com/4-etapes-determiner-prix-de-vente-bien-service/>

Pour la Belgique

<https://1819.brussels/blog/en-tant-quindependant-quel-tarif-factorer-quelques-conseils-en-or#:~:text=Lorsque%20vous%20d%C3%A9butez%20comme%20ind%C3%A9pendant,prest%C3%A9s%20par%20mois%20%3D%208.000%20euros.>