

Comment définir le prix d'une prestation de service

Description

Déterminer comment fixer le prix d'une prestation de service est indispensable au bon déroulement de son activité et à l'[enregistrement comptable de la prestation de service](#). Ce dernier doit s'appuyer sur différents critères comme :

- Déterminer ses frais fixes et variables
- Etudier son marché
- Analyser son taux de marge

Dans cet article, vous trouverez tous les éléments pour décider de comment [facturer votre prestation de service](#) : comment calculer vos charges directes et indirectes, analyser les prix de votre concurrence, comprendre les prix que sont prêts à payer vos clients, comment calculer un [devis](#) et quelles sont les situations dans lesquelles vous pouvez établir un taux de marge à vos prestations de services.

[Obtenez un contrat de prestation de service personnalisé](#)[Découvrez la solution d'expertise comptable LegalPlace](#)

Définition d'une prestation de service

La prestation de service est une activité qui a considérablement gagné en popularité au cours des dernières années. La cause en revient souvent au statut d'[auto-entrepreneur](#) qui permet à chacun de pouvoir proposer des prestations de service en bénéficiant d'une comptabilité simplifiée. Si les démarches administratives rendent l'activité facilement accessibles, il n'en reste pas moins nécessaire de cadrer cette dernière. Savoir comment fixer le prix d'une prestation de service [freelance](#) est un élément essentiel au bon déroulé de votre statut.

Comment fixer le prix d'une prestation de service : frais fixes et variables

Pour savoir comment fixer le prix de [bic ou bnc prestation de service](#), vous aurez besoin de cadrer cette dernière et de déterminer vos frais qu'ils soient fixes ou variables. Ces derniers dépendent en grande partie de votre mode de vie mais aussi

de l'activité que vous exercez. Tenir une comptabilité rigoureuse et faire des estimations précises vous permettront de pouvoir définir le prix à appliquer pour vos prestations le plus juste qui soit. Les points suivants se concentreront sur la définition des charges directes et indirectes afin de vous aider à faire une estimation globale et fixer le prix de votre prestation de service en conséquence.

Les charges sont en effet des éléments déterminants lorsqu'il s'agit de fixer le prix d'une prestation de service. Elles conditionnent le prix que vous pouvez atteindre pour avoir un seuil de rentabilité cohérent avec votre activité. Savoir comment anticiper d'éventuels taxes ou impôts peut sauver la mise de votre activité.

Charges directes du prix d'une prestation de service

Quand on parle de charges directes dans comment fixer le prix d'une prestation de service, il s'agit des éléments extérieurs que vous pouvez maîtriser. Ces derniers sont intimement liés à la construction de vos prestations. Ils varient en même temps que ces dernières. Prenez l'exemple de frais de ports. Si vous n'avez aucune commande, vous n'aurez pas besoin de faire de frais de ports et vous pourrez ainsi économiser sur vos charges directes.

Ces dernières sont bien utiles pour déterminer comment fixer le prix d'une prestation de service. Si vous avez des charges directes fixes, il vous sera plus simple de fixer un prix en conséquence.

Parmi les charges directes utiles à connaître pour savoir comment fixer le prix d'une prestation de service, on retrouve :

- Les frais de ports – pensez également à d'éventuelles marges en cas d'audience internationale et d'envoi en dehors du territoire
- Les fournitures et consommables
- Les cotisations sociales du statut d'auto-entrepreneur – ces dernières dépendent de votre CA et s'élèvent à 22% de cotisation mensuelle ou trimestrielle.

Souvenez-vous que dans tous les cas, le prix final de votre prestation de service doit toujours être supérieure à la totalité des charges directes. Vous ne prenez ainsi pas de risque de vendre quelque chose à perte.

Charges indirectes du prix d'une prestation de service

Contrairement aux charges directes, les charges indirectes ne dépendent pas

entièrement de vos prestations de services. Vous ne pouvez pas les lier au fait de vendre ou de ne pas vendre. Les charges indirectes affectent votre façon d'envisager comment fixer le prix d'une prestation de service que vous ayez un chiffre d'affaire ou non.

Les charges indirectes peuvent se retrouver dans :

- D'éventuels frais de publicité – catalogues, publicités sur internet etc...
- Les assurances
- Le loyer si vous exercez votre prestation de service en dehors de chez vous
- etc...

Vous ne pouvez pas faire varier vos charges indirectes en fonction de votre nombre de ventes. Il est donc indispensable de les intégrer de façon générale à la façon de comment fixer le prix d'une prestation de service afin d'éviter les mauvaises surprises.

Comment fixer le prix d'une prestation de service : évaluer son marché

Mieux vous connaîtrez votre marché, plus il sera facile de déterminer comment fixer le prix d'une prestation de service. En effet, en fonction de votre catégorie de client mais également des concurrents qui se trouvent sur votre marché, vous pouvez réussir à établir un prix d'ensemble qui répondent aux besoins et aux satisfactions de l'ensemble des acteurs.

Gardez cette idée en tête en décidant comment fixer le prix d'une prestation de service : on ne connaît jamais assez bien son marché.

Analyser la concurrence

Analyser la concurrence est une première excellente étape pour réussir à savoir comment se positionner et comment fixer le prix d'une prestation de service en conséquence. A votre charge de définir votre stratégie en matière de prix. Voulez-vous donner l'impression de vendre un service haut de gamme et de vous positionner légèrement plus haut que vos concurrents ? Ou préférez-vous établir une stratégie de volume avec des prix plus bas mais plus de prestations vendues ?

Porter son attention sur l'offre des concurrents, leurs éventuels packages, les failles dans leurs prix est une façon de savoir quel prix envisager pour votre prestation de

service. N'hésitez pas à demander des devis de la part de vos concurrents, même si vous ne comptez pas acheter leur prestation de service finale, pour savoir quel ordre de prix est pratiqué.

A vous ensuite de déterminer si vous préférez vous positionner sur le même plan ou légèrement à côté en fonction de la stratégie que vous aurez choisi pour savoir comment fixer le prix de votre prestation de service.

Comprendre les attentes d'un client

Si analyser sa concurrence est une donnée importante, comprendre les attentes d'un client pour savoir comment fixer le prix d'une prestation de service est un enjeu capital. En effet, ce dernier est l'acheteur final. Trouver un prix qui correspond à ses attentes est la meilleure façon d'assurer le rendement et la productivité de votre activité.

N'hésitez pas à vous renseigner sur les opinions qu'ont les clients vis à vis du prix de vos concurrents. Trouvent-ils la prestation trop chère ? Sont-ils prêts à payer un peu plus pour avoir accès à des services supplémentaires ? Sondages et tests d'opinions seront vos alliés pour vous aider à comprendre comment fixer le prix d'une prestation de service.

Comment fixer le prix d'une prestation de service : établir son taux de marge

Une fois que vous savez quels sont les prix pratiqués par la concurrence et ceux qui sont envisagés dans le spectre d'achat, vous avez déjà une bonne idée de comment fixer le prix d'une prestation de service. Ajoutez à cela la définition de vos charges directes et indirectes et vous pouvez avoir un prix qui correspond à votre situation.

Il est néanmoins également nécessaire de pouvoir établir un taux de marge satisfaisant pour faire face à d'éventuels imprévus. N'hésitez donc pas à augmenter légèrement le prix de votre prestation de service en conséquence. Vous pouvez être conforté dans ce choix si vous êtes dans une situation où il y a peu de concurrence du fait d'un certain isolement géographique, ou des situations où on vous demande des délais d'urgence pour réaliser votre prestation de service.