

CALCULER SON PRIX MINIMUM RENTABLE

Guide simple pour entrepreneurs

Comprendre comment fixer un prix cohérent et rentable
pour son activité.

HYVYS CONSEIL

by HYVYS STUDIO

Ce guide vous explique comment déterminer le prix minimum nécessaire
pour couvrir vos charges et atteindre votre revenu cible.

*Un outil de calcul gratuit est disponible :
HY-PRICING, permettant de déterminer rapidement votre prix minimum rentable.*

LE **Le pourquoi ce guide existe**

Beaucoup d'entrepreneurs fixent leurs prix au hasard.

Certains s'alignent simplement sur la concurrence.

D'autres choisissent un prix « au feeling ».

Résultat : le prix fixé ne couvre pas toujours les charges réelles de l'activité.

L'objectif de ce guide est simple :

comprendre comment déterminer le prix minimum nécessaire pour couvrir ses charges et atteindre un revenu cohérent.

1 LE PRINCIPE DU CALCUL

Le principe est très simple.

Un entrepreneur doit couvrir :

- ses charges mensuelles
- le revenu qu'il souhaite se verser

Ensuite, il faut répartir ce montant sur le nombre de clients que l'on peut réellement gérer chaque mois.

$$\text{Prix minimum} = \frac{\text{(charges mensuelles + salaire souhaité)}}{\text{nombre de clients}}$$

Cette formule permet d'obtenir un prix minimum rentable.

2 EXEMPLE SIMPLE

Exemple :

Charges mensuelles : 2000 €

Salaire souhaité : 3000 €

Total à couvrir : 5000 €

Si l'entrepreneur peut gérer 10 clients par mois :

$$5000 / 10 = 500 \text{ €}$$

Le prix minimum par client doit donc être d'environ 500 €

3 COMPARAISON AU MARCHÉ

Une fois le prix minimum calculé, il est utile de le comparer au prix moyen du marché.

Cela permet de comprendre :

- si votre prix est compétitif
- si votre activité nécessite un repositionnement
- si votre volume de clients doit être ajusté

Important :

le prix du marché n'influence pas le calcul du prix minimum.

Il sert uniquement à analyser votre positionnement.

4 PRÉSENTATION DE L'OUTIL HY-PRICING

HY-PRICING est un calculateur simple permettant de déterminer rapidement son prix minimum rentable.

L'outil prend en compte :

- les charges mensuelles
- le salaire souhaité
- le nombre de clients par mois
- le prix moyen du marché

En quelques secondes, l'entrepreneur obtient :

- son prix minimum recommandé
- le chiffre d'affaires nécessaire
- une simulation selon le volume de clients
- une comparaison avec le marché

5 ACCÉDER AU CALCULATEUR

Tester le calculateur :

HY-PRICING

hy-pricing.pages.dev



6 LES ERREURS DE TARIFICATION À ÉVITER

Éviter ces erreurs permet de maintenir une activité rentable et durable.

- Tarifier trop bas : vous ne couvrez pas vos charges et ne pouvez pas vivre de votre activité.
- Oublier certaines charges : notamment cotisations, provisions et frais annexes.
- Sous-estimer le temps de travail : prospection, administratif, formation.
- Ne jamais réviser ses prix : vos charges évoluent avec le temps.
- Confondre prix minimum et prix de vente : le prix minimum est votre plancher.

7 CHECKLIST TARIFICATION MENSUELLE

Chaque mois, vérifiez :

- l'évolution de vos charges
- le nombre réel de clients facturés
- votre prix minimum actuel
- votre position par rapport au marché
- la rentabilité moyenne par client
- les changements prévus dans votre activité

8 TABLEAU DE SUIVI DE TARIFICATION

Exemple de suivi simple :

Mois	Charges	Salaire visé	Clients	Prix minimum	Prix moyen	Rentabilité
Janvier	2000 €	3000 €	8	625 €	650 €	+
Février	2100 €	3000 €	10	510 €	550 €	+
Mars	2000 €	3200 €	12	433 €	450 €	+

Ce suivi permet d'ajuster rapidement votre tarification.

9 INDICATEURS DE SOLIDITÉ

Certains indicateurs permettent d'évaluer la robustesse de votre modèle.

Prix minimum par client

- < 100 € : modèle fragile
- 100 € – 500 € : modèle moyen
- > 500 € : modèle solide

Taux de couverture

Prix moyen / Prix minimum

Un ratio supérieur à 1,2 est recommandé pour absorber les imprévus.

Diversification client

Évitez qu'un client représente plus de 30 % de votre chiffre d'affaires.

10 STRATÉGIES D'AUGMENTATION DE PRIX

Quand augmenter ?

- chaque année pour suivre l'inflation
- lorsque votre expérience augmente
- lorsque votre valeur perçue augmente

Comment augmenter ?

- progressivement (5 à 10 % par an)
- en expliquant les raisons
- en ajoutant de la valeur

11 TARIFICATION PAR PROJET OU À L'HEURE

Tarification au forfait

Avantages : revenu prévisible, valeur perçue élevée.

Inconvénients : risque de sous-estimer le temps.

Tarification horaire

Avantages : flexibilité et rémunération précise.

Inconvénients : plafond de revenus.

Dans les deux cas, votre tarif doit toujours être basé sur votre prix minimum.

12 PSYCHOLOGIE DE LA TARIFICATION

Le prix influence la perception de votre travail.

Effet d'ancrage

Le premier prix présenté sert de référence.

Valeur perçue

Un prix trop bas peut signaler un manque de qualité.

Clarté

Des prix simples et justifiés renforcent la confiance.

13 FAIRE ÉVOLUER SA TARIFICATION

Votre tarification doit évoluer avec votre activité.

Phase de démarrage

Prix proches du minimum.

Phase de croissance

Augmentation progressive des prix.

Phase de maturité

Tarifs premium et sélection des clients.

Réévaluez votre tarification tous les 6 à 12 mois.

Une tarification réfléchie est la base d'une activité rentable et durable.

Prenez le temps de calculer correctement votre prix minimum.

Pour tester rapidement différents scénarios, utilisez l'outil :

HY-PRICING

by HYVYS STUDIO