Dimitri Jorand.

ENTREPRENDRE. TRANSMETTRE. FAIRE AVANCER.

GUIDE + TRAME DE TRAVAIL

ENTREPRENEURIAT

Comparer les périmètres de deux prestations avant le prix

Deux propositions fictives complètes, une matrice factuelle, deux besoins possibles et un exemple rempli. Préparez une comparaison qui distingue les engagements, les exclusions et les informations à confirmer, sans score de qualité inventé.

AUTEUR

Dimitri Jorand

CONTENU MIS À JOUR

25.10.2026

COLLECTION

Outils de terrain

PRISE EN MAIN

Un outil pour agir.

À QUI S'ADRESSE CE GUIDE ?

Entrepreneurs de services et responsables comparant deux propositions commerciales.

MODE D'EMPLOI

Lisez les pièces A, B et le besoin C1. Complétez la matrice avant d'examiner le modèle rempli. Reprenez ensuite la conclusion avec le besoin alternatif C2 : les mêmes prix peuvent conduire à une autre préférence. Pour votre situation, inscrivez seulement des engagements documentés et identifiez les confirmations manquantes. Exportez vos réponses ou imprimez la trame. Tous les prix de l'exercice sont HT ; aucune conversion ou taxe n'est calculée.

VOTRE PARCOURS DANS LE DOCUMENT

01 Comprendre la méthode 3
Repères, explications et exemples pour préparer vos réponses.

02 Passer à votre situation 7
Une trame à imprimer et à compléter, séparée du guide.

03 Retrouver les références 10
Portée, limites, sources et informations de version.

IMPRIMER SEULEMENT CE QUI VOUS SERT

Pour travailler sur papier : pages 7 à 9. Ce PDF est conçu pour l'écriture à la main. Pour saisir et exporter vos réponses, utilisez la version en ligne.

Ouvrir la ressource en ligne

01 / LE GUIDE

Comprendre avant de remplir.

Pièces A et B : deux propositions fictives

Offre A - Découverte. Atelier à distance de 3 h pour 12 responsables. Un entretien préparatoire de 1 h avec le commanditaire. Adaptation des exemples à son secteur à partir de cet entretien. Diapositives remises après l'atelier. Feuille de route, diagnostic individuel, déploiement technique et suivi exclus. Prix global : 1 800 € HT. Aucun déplacement. Date à convenir avant accord. Une demande de report au moins sept jours avant la date peut conduire à une nouvelle date par accord ; après ce délai, les conditions de report ne sont pas précisées et restent à confirmer.

Offre B - Mise en travail. Atelier à distance de 6 h pour les mêmes 12 responsables. Deux entretiens préparatoires de 1 h avec le commanditaire ; lecture de deux documents de cadrage non confidentiels. Diapositives et feuille de route de quatre actions remises sous cinq jours ouvrés après l'atelier. Une série de commentaires du commanditaire puis une révision incluse. Suivi à distance de 1 h avec le groupe, entre trois et cinq semaines après l'atelier. Diagnostic individuel et déploiement technique exclus. Prix global : 3 000 € HT. Aucun déplacement. Date à convenir avant accord. Conditions de report identiques à A, avec la même inconnue après le délai de sept jours.

Ces pièces sont des descriptions d'exercice, pas des contrats modèles prêts à signer. La qualité d'animation, l'adéquation des compétences de l'intervenant et les résultats ne sont documentés dans aucune des deux. Ne les présumez pas.

Pièce C : le besoin change la conclusion

C1 - Sensibiliser. Le client veut une découverte de 3 h pour 12 responsables. Son équipe préparera seule sa feuille de route après l'atelier. Elle ne demande pas de suivi. Le budget disponible est 2 000 € HT et l'intervention doit rester à distance. La date précise n'est pas encore arrêtée.

C2 - Construire un plan. Autre hypothèse : les mêmes responsables doivent travailler 6 h sur quatre actions, repartir avec une feuille de route révisée après commentaires et faire un point dans le mois qui suit. Le budget disponible est alors 3 200 € HT. Le client peut fournir les deux documents demandés ; la date et le contenu précis du suivi restent à confirmer.

Ces besoins sont deux variantes indépendantes. N'attribuez pas le budget C2 à C1 et ne transformez pas la possibilité d'un suivi en bénéfice démontré.

Matrice factuelle : ce qui est écrit et ce qui manque

Dimension	Offre A	Offre B	Lecture utile
Format et public	Distance ; 3 h ; 12 personnes	Distance ; 6 h ; 12 personnes	Même public, durée différente
Préparation	Entretien 1 h ; exemples sectoriels	Deux entretiens de 1 h ; deux documents	Engagements distincts, qualité non mesurée
Documents remis	Diapositives	Diapositives + feuille de route 4 actions	Feuille de route exclue de A
Révision	Pas de feuille de route	Une série de commentaires et une révision	Limite explicite dans B
Suivi	Exclu	1 h entre 3 et 5 semaines	Contenu exact à confirmer
Déploiement technique	Exclu	Exclu	Aucun déploiement acheté
Déplacement	Aucun	Aucun	Base commune à distance
Report tardif	Non précisé	Non précisé	Inconnue commune à lever
Prix global HT	1 800 €	3 000 €	Écart 1 200 € ; aucune qualité déduite

Une mention « exclu » correspond à une limite écrite ; « non précisé » appelle une question. Cette distinction évite de compléter gratuitement une proposition à la place de son auteur. Le repère Bpifrance invite à tenir compte du contexte d’un prix ; la matrice et les cas ci-dessus sont notre méthode originale. [1]

Modèle rempli C1 : les rubriques 1 à 4

1. Besoin. Découverte de 3 h, 12 responsables à distance ; feuille de route rédigée par le client ; pas de suivi demandé ; budget de 2 000 € HT. Date ouverte.

2. Pièces et base. Descriptions A et B de cet exercice, version du 25 octobre 2026. Prix globaux HT, sans déplacement. Aucune taxe, option chiffrée ou donnée de marché ajoutée.

3. Engagements. A couvre le format de découverte souhaité et l'entretien. B ajoute durée, préparation, feuille de route révisée et suivi. Ces éléments supplémentaires ne sont pas demandés en C1.

4. Inconnues. Disponibilité à la date future, adéquation du contenu et de l'intervenant, conditions après un report tardif. Ni la satisfaction ni l'efficacité de A ou B ne sont établies.

Modèle rempli C1 : les rubriques 5 à 8

5. Montants. B − A = 3 000 − 1 800 = 1 200 € HT. A laisse 200 € par rapport au budget C1 ; B le dépasse de 1 000 €. Il ne s'agit pas d'une économie prouvée à prestation équivalente.

6. Adéquation. Préférence préparatoire pour A au regard du besoin C1 et du budget, sous réserve des confirmations. Aucun jugement de qualité supérieur ou inférieur. Le suivi exclu de A ne constitue pas ici un manque par rapport au besoin exprimé.

7. Confirmation. Faire confirmer date, programme et adéquation de l'intervenant ; clarifier le report tardif avant engagement. Ne pas ajouter une feuille de route à A sans nouvelle proposition.

8. Conclusion. A paraît suffire pour C1 sur les engagements décrits. Décision non signée dans cet exercice. Le rôle du commanditaire vérifie les points ouverts, puis conserve les confirmations avec la version choisie. Aucun achat n'est réalisé.

Rejouer avec C2 : davantage de contenu peut devenir pertinent

B décrit la durée de 6 h, les quatre actions, la révision et un suivi à l'horizon demandé. Son prix de 3 000 € HT reste dans le budget C2 de 3 200 € HT, avec un écart de 200 €. A ne couvre pas ces engagements. Son prix initial ne permet pas de deviner le tarif d'une extension : une proposition complémentaire serait nécessaire.

B est donc une préférence de périmètre pour C2, sous réserve du programme, de la date, de l'intervenant et du contenu précis du suivi. Les 3 à 5 semaines de B ne garantissent pas à elles seules un rendez-vous dans le mois voulu : faites convenir la date. Aucun effet commercial ou opérationnel n'est mesuré.

Votre comparaison : conserver les désaccords utiles

Pour vos offres, ajoutez une ligne lorsque le périmètre exige une autre dimension : droits de réutilisation, participation d'une autre équipe ou dépendance à un outil, par exemple. Ne remplissez pas ces conditions par défaut ; reprenez ce qui est réellement écrit et posez les questions nécessaires.

La conclusion peut rester ouverte si une inconnue est décisive. Préférez « devis complémentaire attendu » à une note chiffrée inventée. La méthode de comparaison des prestations aide à préparer l'échange ; les conditions d'un engagement réel exigent leur examen propre.

TRAME À COMPLÉTER / 1 SUR 3

À vous de jouer.

Comparer les périmètres de deux prestations avant le prix

Projet / situation : _____ Date : _____

01 Quel besoin précis, quel public et quel budget comparez-vous ?

Distinguez sensibilisation, travail sur un plan et accompagnement. Écrivez les critères réellement nécessaires, sans reprendre automatiquement l'offre la plus large.

02 Quelles propositions et quelles bases de prix font référence ?

Notez version, date, format, base HT/TTC homogène et postes compris. Une option inconnue ne vaut pas zéro.

03 Quels engagements et exclusions sont écrits dans chaque offre ?

Préparation, durée, participants, livrables, révision, suivi et conditions. Citez les pièces ; séparez inclus et exclu.

TRAME À COMPLÉTER / 2 SUR 3

À vous de jouer.

Comparer les périmètres de deux prestations avant le prix

Projet / situation : _____ Date : _____

04 Quelles informations ne sont pas précisées ou pas démontrées ?

« Non précisé » reste une question. Ne déduisez pas compétence, satisfaction ou résultat d'un tarif ou d'une liste de livrables.

05 Quels montants pouvez-vous réellement comparer et calculer ?

Gardez les prix initiaux visibles. Distinguez écart de montants et comparaison à service équivalent ; aucune extension supposée gratuite.

06 Quelle offre répond au besoin et sous quelles réserves ?

Argumentez critère par critère. Une offre plus courte peut convenir ; un besoin élargi peut changer la préférence.

TRAME À COMPLÉTER / 3 SUR 3

À vous de jouer.

Comparer les périmètres de deux prestations avant le prix

Projet / situation : _____ Date : _____

07 Quelles confirmations ou modifications faut-il obtenir ?

Indiquez qui répond, la question exacte et ce qui empêche encore l'accord. Une confirmation attendue n'est pas reçue.

08 Quelle conclusion, quel responsable et quelle trace de décision retenez-vous ?

Résumez les faits, réserves, rôle chargé du choix et version finale à conserver. Aucun score automatique ne remplace ce raisonnement.

03 / POUR ALLER PLUS LOIN

Portée, sources et version.

PORTÉE ET LIMITES

Exercice original pour une discussion commerciale ordinaire. Offres, montants et organisations fictifs ; ce ne sont ni des tarifs DEMETER ni des prix de marché. Aucune évaluation réelle de concurrent, qualité mesurée, garantie de résultat ou procédure d'achat public. Pas un avis contractuel, fiscal ou juridique.

Sources et méthode

[1] Bpifrance Création : Comment fixer ses prix dans un projet de création d'entreprise ?

Article de juin 2022, consulté le 25 octobre 2026. Introduction et partie « Détermination du prix par l'analyse de la concurrence » : examiner demande, coûts, concurrence, positionnement et contexte du prix relevé. Utilisé pour ce repère seulement. Notre matrice, les offres et tous les montants sont fictifs ; aucune valeur de marché ni qualité de prestataire n'est établie.

https://bpifrance-creation.fr/encyclopedie/letude-marche/determiner-sa-strategie/comment-fixer-ses-prix-projet-creation

Informations sur cette édition

Auteur : Dimitri Jorand.

Première publication : 25.10.2026. Contenu mis à jour : 25.10.2026. Édition graphique : 21.10.2026.

Production éditoriale assistée par IA. Cette signature ne signifie pas que Dimitri a personnellement relu chaque publication. Les cas fictifs servent à comprendre la méthode ; ils ne décrivent pas des résultats clients.

Consulter la ligne éditoriale · Signaler une correction

La version en ligne est le point de référence pour les mises à jour.

https://dimitri-jorand.fr/ressources/comparer-perimetres-prestations-avant-prix/