



Fixer ses tarifs

WTF is fixer ses tarifs ?

Fixer ses tarifs,

c'est déterminer le prix de vos prestations.

C'est bien plus qu'une suite de chiffres, c'est un signal envoyé aux clients et un calcul à réussir pour bien vivre en freelance !

Tarifs \neq rémunération !

À ne pas oublier : son tarif n'est pas égal à ce qu'il va nous revenir dans la poche pour profiter !

4 types de charges :

- Impôts & taxes : URSSAF, impôts sur le revenu, CFE...
- Coûts pour travailler : co-working, outils (Suite Adobe, Google Drive, ordinateur, forfait téléphonique...).
- Santé & retraite : mutuelle et investissements pour plus tard !
- Travail non rémunéré : démarchage, administratif...

C'est aussi du marketing !

Les tarifs que l'on applique jouent sur notre positionnement.

3 façons de facturer

TJM/TH (temps passé)

VS

Forfait (résultat livré)

VS

Variable (résultat obtenu)

Étape 1 : calculer son tarif idéal

Il faut s'assurer que son tarif corresponde au minimum à ses besoins et permettent d'atteindre ses objectifs.

$$\text{Tarif journalier brut} = \frac{\text{Salaire brut mensuel* + Dépenses\&Prévoyance**}}{\text{Jours travaillés par mois***}}$$

* Salaire net x majoration pour payer taxes & impôts

** Coworking, ordinateur, forfait, mutuelle, plan retraite...

*** Jours de travail - jours de vacances - jours pour développer l'activité
- jours sans mission/de transition

Étape 1 : exemple de Manon

$$\text{Tarif journalier brut de Manon} = \frac{4050\text{€}^* + 650\text{€}^{**}}{14} = 336\text{€}$$

* Salaire net (2700€) x majoration pour payer taxes & impôts (1,5)

** Coûts travail + Santé&Retraite (650€)

*** Nombre de jour travaillé (21 jours hors week-end - 3 jours - 4 jours)

Critère 2 : analyser le marché

Il faut regarder autour de vous !

- **Les prospects** pour lesquels vous voulez travailler.
User de logique + poser des questions pendant les premiers appels + regarder les derniers bilans sur des sites comme societe.com
- Les **freelances** qui font le **même métier** que vous.
Regarder sur les plateformes + leur demander en direct combien ils facturent (moyenne, fourchettes haute & basse).
- Les **freelances** qui travaillent pour les **mêmes clients** que vous.
Lors du RDV découverte demander les contacts des autres freelances pour ensuite leur poser des questions.

Critère 3 : calculer son impact

Est-ce que ce que vous apportez à l'entreprise est quantifiable ?

Si je fais x3 sur un CA mensuel de 10 000€ alors il n'y a aucun soucis pour facturer 5 000€ même si je travaille 2h.

Variable ou pas ?

Si l'on vous propose...

... regardez si ces conditions sont réunies :

- Vous avez une **rémunération fixe de base**.
- Vous savez que les **objectifs** sont **réalisables**.
- Vous avez **accès** régulièrement aux **résultats**.
- Vous avez **confiance**.
- Le variable doit **récompense le risque** que vous prenez.

Qualité plutôt que quantité

Miser sur la qualité plutôt que sur les prix bas.

Il y aura toujours moins cher que vous.

Offrir plutôt que réduire

Ne diminuez pas votre valeur, offrez-en une partie.

Offrir plutôt que réduire



Devis création site internet

- 4 jours à 350€ : 1400€
- 1 journée supplémentaire offerte
- **Total : 1400€**



Devis création site internet

- 5 jours à 280€ : 1400€
- **Total : 1400€**

Exemples de TJM

- **Consultant com'/stratégie**
 - 718€
- **Graphistes & Photographes**
 - 384€
- **Rédacteurs & Community Managers**
 - 431€
- **Développeurs**
 - 510€

[Voir la suite sur Malt](#)

Par où commencer ?

1. **Répétez 10 fois que votre CA, ce n'est pas votre salaire !**
2. **Calculez** votre tarif idéal.
3. **Analyser** votre environnement.
4. Tentez de calculer la valeur que vous apportez.
5. **Testez** vos tarifs...
6. ... **pour les ajuster** et les faire évoluer !