

ad'
mis
sions

by freelance.com



**Calculer
et fixer
son TJM
le guide.**

Calculer et fixer son TJM le guide.





Sommaire.

- 1 Introduction : Qu'est-ce que c'est ?**
 - 1 Définition du TJM

- 2 Partie 1 : Le TJM c'est quoi exactement ?**
 - 4 Quels critères prendre en compte pour définir son TJM
 - 5 Comment estimer les frais liés à l'activité ?
 - 6 Quelles sont les étapes de la détermination du TJM ?

- 9 Partie 2 : Calculer son TJM en 2 étapes**
 - 10 Se demander « combien je veux gagner chaque mois ? »
 - 14 Analyser son marché concurrentiel : comment faire ?

- 15 Partie 3 : Fixer un TJM adapté à chaque mission et à chaque client**
 - 16 Comment définir son temps de travail ?

Introduction. qu'est ce que c'est ?



définition du TJM.

Le TJM (Taux Journalier Moyen) est un indicateur de base pour calculer la facturation d'un freelance.

Il correspond au prix payé par le client pour une journée de travail de la part du prestataire. Cependant, il demande de considérer un certain nombre de facteurs, comme les charges sociales qui incombent au freelance, ou encore ses frais de fonctionnement.

En outre, fixer son TJM de freelance, c'est aussi se positionner sur un marché concurrentiel. Le freelance doit donc prendre le temps de se demander quelle rémunération il souhaite percevoir, en tenant compte à la fois de la rentabilité financière de son activité et de la plus-value de son expertise sur le marché visé.

En portage salarial, le travailleur indépendant bénéficie d'un statut salarié qui lui confère une plus grande sécurité, sociale notamment. A ce titre, il cotise au régime général de sécurité sociale et en supporte les cotisations afférentes.

Ce guide délivre une définition précise du TJM, puisée dans la réalité du travail en freelance et en portage salarial et rapportée à un plan financier mensuel voire annuel. Il explique, pas à pas, comment calculer son TJM de manière durable et pragmatique.



Partie 1 : Le TJM c'est quoi exactement ?

Selon sa stricte définition, le TJM correspond au taux de facturation H.T d'un indépendant pour un jour de travail.

Par exemple, si un consultant freelance fixe son TJM à 400 €, cela signifie qu'il facture 400 € par jour pour délivrer une prestation à un client. Si la durée de la mission de consulting est fixée à 5 jours, la facturation adressée à son client est alors de 2000 € HT.



Le TJM correspond donc au taux journalier H.T que l'entreprise va acquitter pour recourir au service du freelance qui facture ses prestations sur la base d'un taux jour. C'est donc plus un indicateur client qu'un véritable indice de rentabilité pour la comptabilité du freelance.

A noter que tous les freelances ne facturent pas à la journée ; les consultants privilégient généralement une facturation au forfait (un montant global facturé pour un livrable défini au préalable).

Concrètement, le TJM constitue une base de négociation pour les 2 parties. Pour le freelance, il est donc primordial de définir un TJM plancher, en dessous duquel, après déduction des charges et autres frais de fonctionnement, l'activité n'est pas rentable. C'est généralement ce que fait une entreprise avant de faire appel à un consultant ou prestataire externe. Si cette dernière a un budget à ne pas dépasser, l'indépendant doit aussi veiller à ne pas se sous-vendre, pour entrer dans ses frais mais aussi valoriser son expertise professionnelle. D'ailleurs, dans le portage salarial qui concerne des consultants autonomes, capables de prospecter et de trouver ses propres clients, un salaire minimum est fixé. Pour pouvoir respecter ce salaire minimum, **le TJM ne doit pas être inférieur à 250€.**

Heureusement, calculer son TJM plancher est relativement simple. Il suffit de prendre le temps de lister ses frais de la façon la plus réaliste possible, sans oublier de prendre en compte l'état du marché pour se positionner stratégiquement.

Quels critères prendre en compte pour définir son TJM ?

Une estimation de ses objectifs personnels ou l'ancien salaire obtenu en entreprise permettent d'avoir une idée de son TJM, mais d'autres critères doivent être analysés en détail avant de le calculer.

DÉTERMINER SES COMPÉTENCES ET SON NIVEAU D'EXPERTISE.

Un consultant junior n'est pas en mesure de facturer les mêmes montants qu'un concurrent plus expérimenté. Le nombre d'années d'expérience influe sur le TJM, au même titre que le niveau d'étude, les certifications et les compétences professionnelles spécifiques. Plus les services proposés sont rares, plus la facturation de la prestation peut être onéreuse. Tous ces paramètres représentent une valeur ajoutée qui doit être prise en considération dans les tarifs. Toute la difficulté du calcul du taux journalier réside dans l'évaluation objective de son travail, mais aussi de la technicité, la durée, la complexité ou une forte responsabilité des missions.

ANALYSER SON MARCHÉ.

Avant de définir son Taux Journalier Moyen, il convient de faire quelques recherches sur les prix du marché dans son domaine d'activité. Pour certains métiers, la concurrence peut être forte. Il faut donc savoir se démarquer sans pour autant perdre de la crédibilité avec un salaire trop bas ou faire fuir les potentiels clients avec un salaire trop important. Il existe plusieurs options pour réaliser une veille concurrentielle efficace afin de proposer des tarifs qui correspondent à l'offre et à la demande :

- Poser des questions aux autres freelances de son entourage.
- Se renseigner sur les forums spécialisés ou les groupes d'échanges entre professionnels sur les réseaux sociaux.
- Consulter et comparer les profils similaires sur les plateformes de freelances?
- Se servir des barèmes moyens indiqués par certaines plateformes en fonction de ses prestations.

Comment estimer les frais liés à l'activité ?



LES COTISATIONS SOCIALES

Les cotisations sociales varient selon le statut juridique du prestataire indépendant : EI, EURL ou SASU. Ils permettent d'avoir accès à une certaine protection sociale (assurance maladie, allocations chômage, etc.) ou à une couverture en cas de cessation d'activité et de faillite. Elles sont calculées sur le montant du chiffre d'affaires et prélevées tous les mois ou chaque trimestre. **Le taux de cotisations sociales versé à l'URSSAF s'élève à 22 % en micro-entreprise.**

LES ASSURANCES

Les freelances n'ont pas d'assurance professionnelle obligatoire, mais selon le statut juridique, leur couverture sociale peut s'avérer médiocre. Une ou plusieurs assurances complémentaires sont donc fortement recommandées pour couvrir les risques liés à l'activité. Trois types de couvertures peuvent être envisagées, il convient de comparer les offres pour choisir les plus adaptées en fonction de sa situation et de son budget :

- L'assurance de ses biens, comme les locaux, un véhicule ou le matériel informatique,
- La prévoyance, comme une assurance maladie, une mutuelle ou la retraite complémentaire,
- La responsabilité civile professionnelle ou la garantie décennale.

LES FRAIS PROFESSIONNELS

Certains frais professionnels sont inhérents à l'activité de freelance et doivent être intégrés dans le calcul du Taux Journalier Moyen :

- Les frais de fonctionnement regroupent les frais bancaires, les abonnements téléphoniques, les fournitures, le matériel, les logiciels informatiques, etc.
- Les frais de mission sont engagés lors de la réalisation des prestations : les frais de bouche, de déplacement ou d'hébergement.

Quels sont les étapes de la détermination du TJM ?

Il n'est pas toujours simple de savoir quels sont les éléments à prendre en compte pour le déterminer. 3 étapes principales permettent de définir son TJM :



ÉTAPE 1 : RÉUNIR LES ÉLÉMENTS POUR FIXER SON SALAIRE

Déterminer le salaire mensuel désiré est la première étape pour trouver son TJM.

Pour cela le consultant peut se baser sur le montant de son ancien salaire s'il était salarié dans le passé. Toutefois, définir son TJM sur la base de son ancien salaire n'est pas suffisant, car le consultant doit inclure des frais afférents à son nouveau statut d'indépendant dont il n'avait pas la charge auparavant.

Ensuite, il doit inclure dans l'estimation de son TJM l'ensemble de ses charges quotidiennes telles que :

- Loyer,
- Crédits,
- Mutuelle santé complémentaire,
- Frais de mission,
- Autres frais réguliers.

Au-delà de l'évaluation de son style de vie, le consultant doit aussi prendre en considération la valeur de ses prestations sur le marché en tenant compte de ses années d'expérience, son niveau d'expertise, son parcours professionnel et ses références qui ont un impact sur le prix final de ses prestations. Par ailleurs, selon le secteur d'activité, les prestations peuvent avoir un coût élevé. Le consultant doit donc éviter l'écueil de sous-estimer la valeur ajoutée de son travail.

L'ensemble de ces éléments donne un indicateur fiable du tarif moyen à prévoir.

ÉTAPE 2 : ÉVALUER LE TEMPS CONSACRÉ À LA RÉALISATION DES MISSIONS

Estimer le temps des missions est un critère important pour évaluer au plus juste le TJM. En effet, les salariés portés ont un rythme différent de celui des salariés classiques puisqu'ils doivent prendre en considération leur temps de gestion administrative, prévoir du temps pour la prospection de nouvelles missions, les weekends et les jours fériés ainsi que la durée de leurs congés.

ÉTAPE 3 : INCLURE L'ESTIMATION DES CHARGES SOCIALES ET PATRONALES LIÉES À LA RÉMUNÉRATION

Dans le cadre du portage salarial, le consultant doit impérativement tenir compte des charges sociales. En tant que salarié porté, le consultant est redevable de différentes taxes et charges liées à son activité, de la part patronale (environ 33 à 54 %) et de la part salariale (environ 23%).

Les cotisations sociales et autres charges offrent des garanties au salarié porté sur les risques suivants :

- Maladie, invalidité-décès, incapacité, maternité ou paternité
- Accident du travail et maladie professionnelle
- Allocation chômage en cas d'inactivité (cessation de l'activité ou délai entre deux missions)
- Retraite de base et retraite complémentaire (Arrco et Agirc pour les cadres)
- Allocations familiales
- Accompagnement par l'Apec pour les cadres
- Formation professionnelle





ÉTAPE 4 : INCLURE LES FRAIS DE FONCTIONNEMENT ET LES FRAIS DE GESTION DÉLIVRÉE PAR L'ENTREPRISE DE PORTAGE SALARIAL

Enfin, le consultant doit inclure les frais de fonctionnement comprenant notamment :

- Le téléphone,
- La connexion internet,
- Les frais de missions : transports, déplacements, hébergement, etc.
- Les frais de gestion de l'entreprise de portage salarial : environ 5 à 10 %,
- L'ensemble de ces frais peuvent être plus ou moins importants selon la nature de l'activité.



Partie 2 : Calculer son TJM en 2 étapes.



Les 2 étapes ci-dessous sont essentielles pour établir un TJM de base.

Cependant, il faut garder à l'esprit que le TJM peut faire l'objet de négociations (notamment en phase de prospection) mais aussi d'ajustements en fonction des charges déduites par la société de portage. Son rôle est avant tout de définir un cadre pour faciliter le calcul de la rémunération finale du freelance ou de la restitution nette par la société de portage salarial.

1

**Se demander
« combien je veux
gagner chaque mois ? »**



La question de la rémunération est primordiale pour savoir ce qu'il convient de facturer. Le TJM ne doit toutefois pas être la variable d'ajustement mais plutôt la base de référence. C'est bien le nombre de jours à facturer qui déterminera la rémunération. Le TJM quant à lui devant s'inscrire dans un prix de marché.

Pour le calculer, il est fortement recommandé de se replacer dans son contexte et de n'omettre aucune charge, coût fixe et variable. Ainsi le TJM peut être influencé par son coût de logement (se loger à Paris est par exemple plus cher que se loger en province, le TJM s'en ressent forcément)

Le freelance qui choisit le portage salarial peut être accompagné par sa société de portage afin de définir le TJM juste et adapté à ses objectifs. Les sociétés de portage bénéficient en effet de réseaux de freelance ainsi que de nombreuses données, qui peuvent aider le freelance à se situer sur son marché.

Option n°1

Partir d'une rémunération brute pour calculer son TJM plancher.

Le régime salarié n'est pas si éloigné de celui des indépendants. Il peut donc représenter une base de calcul intéressante pour fixer son TJM. Bien que les charges salariales ne soient pas exactement les mêmes que les charges sociales qui incombent aux indépendants, des similitudes existent et permettent de calculer un "salaire idéal freelance".

Ainsi partir de la rémunération que l'on souhaite avoir par an pour calculer le chiffre d'affaires que l'on doit réaliser. Attention à bien prendre en compte le salaire brut souhaité, c'est-à-dire avant la déduction des charges sociales salariales. Le salaire brut annuel est un référentiel.



01



Salaire mensuel brut

Prendre le salaire mensuel brut et le multiplier par 1.65 (correspond approximativement au salaire chargé et taxé)

Exemple : 4 000€/ mois
 $4\,000 \times 1.65 = 6\,600\text{€}$

Salaire annuel brut

Le multiplier par 12 pour avoir le salaire annuel brut (correspond aux 12 mois)

Exemple : $6\,600\text{€} \times 12 = 79\,200\text{€}$



02

03



Taux journalier

Diviser ce montant par le nombre de jours travaillés par an (environ 216 en prenant en compte 35 jours de congés)

Exemple : $79\,200 / 216 = 366.66$
soit 370€ H.T/ jour

Attention : ce taux ne reflète peut-être pas la réalité du marché et il convient de le rapprocher des tarifs pratiqués sur la région d'exercice de l'activité ainsi que sur de l'expertise du freelance ou de son nombre d'années d'expérience. Ces critères sont assez largement considérés par les entreprises qui ont également leur référentiel ou barème.

Frais de fonctionnement nécessaires

Prendre en compte l'ensemble des frais de fonctionnement nécessaires pour l'exercice de votre activité. Tous ces coûts doivent être pris en compte et proratisés sur le nombre de jours travaillés.
Exemple : téléphone, logiciels, licences, ...
 $3\,000\text{€} / \text{an}$
 $3\,000 / 216 = 13.88$ soit 15€ H.T



04

Vous obtenez votre TJM : 385 € H.T



Option n°2

La facturation au forfait

Le TJM n'est pas l'unité la mieux adaptée pour tous les types de mission. S'il est habituel de parler de TJM dans les métiers du numérique par exemple, d'autres types de mission se négocient plus généralement en termes de forfait. Il en va ainsi des missions de conseil R.H, marketing ou finance par exemple.

Pour ceux-là, le mode de calcul qui repose sur le même principe se décline toutefois différemment.

01



Salaire mensuel brut

Prendre le salaire mensuel brut et le multiplier par 1.65 (correspond approximativement au salaire chargé et taxé)
Exemple : 4 000€/ mois
 $4\,000 \times 1.65 = 6\,600\text{€}$

02



Salaire annuel brut

Le multiplier par 12 pour avoir le salaire annuel brut (correspond aux 12 mois)
Exemple : $6\,600\text{€} \times 12 = 79\,200\text{€}$

03



Taux journalier

Diviser ce montant par 110 (nombre de jours travaillés)
Exemple : $79\,200 / 110 = 720$

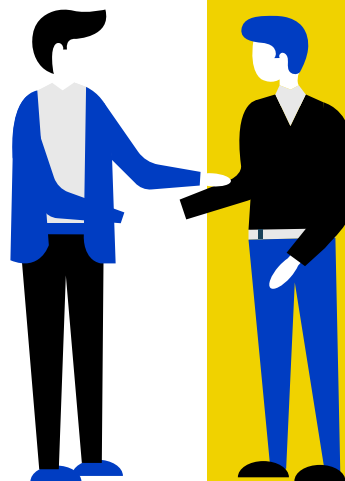
Pourquoi 110 ? Car un consultant réalise un certain nombre de tâches qu'il ne peut facturer (par exemple, prospecter pour trouver des clients, se former pour maintenir ses compétences à jour, participer à des événements, conférences etc). Le temps consacré à ces activités représente autant de jours ne pouvant être facturés. Ainsi on considère qu'un consultant qui facture 110 jours/an est à temps plein. On parle bien là des consultants en **conseil** et non pas les consultants plus opérationnels qui travaillent le plus souvent 5 jours par semaine chez un client.

Vous obtenez votre TJM : 720 € H.T

Bien entendu le tarif de référence ainsi obtenu doit être confronté au marché visé (nature de votre offre et zone géographique d'intervention).

Si vous êtes en portage salarial, n'hésitez pas à demander conseil à votre interlocuteur commercial ; il connaît bien les tarifs pratiqués.

A noter que le prix varie selon que vous intervenez en direct ou en sous-traitance, que vous êtes formateur, consultant expert, ou expert plus opérationnel.



Ce tarif journalier est un tarif de référence, c'est à dire que c'est à partir de lui que le consultant construit sa proposition financière en prenant en compte par exemple le volume de jours achetés par ses clients.

Au moment de réaliser une proposition commerciale, le consultant peut choisir de consentir une remise (sous forme de pourcentage) qui correspondra au volume d'affaires traité.

Il est recommandé de toujours annoncer son tarif de référence et s'il y a lieu la dégressivité (sous forme de pourcentage) appliquée dans la proposition commerciale. Il est important que le client ait à l'esprit le tarif de référence qui est fixe et non le prix remisé qui lui peut varier.

La dégressivité doit être cohérente avec votre activité et correspondre à des étapes distinctes de votre prestation ou un volume de jours achetés.

Enfin dans certains cas, il est préférable d'annoncer un forfait plutôt qu'un taux jour. Par exemple, si vous intervenez pour une mission ponctuelle, il peut être judicieux de vous exprimer en forfait tout en précisant le temps nécessaire à la réalisation de la mission. En revanche, si vous êtes sur un accompagnement au long cours, le taux jour assorti d'une dégressivité sera plus approprié.

2

Analyser son marché concurrentiel : comment faire ?



En dehors de la notion évidente de rentabilité, le calcul du TJM doit s'inscrire dans l'environnement concurrentiel du consultant. En effet, il propose une expertise plus ou moins proche de celle d'autres travailleurs indépendants. Son tarif journalier doit donc être en cohérence avec son marché, à la fois compétitif et stratégique.

Dans un premier temps, un freelance en début d'activité doit donc absolument sonder son marché afin de définir son propre positionnement. Pour cela, il doit prendre en compte des critères spécifiques, tels que :



Son niveau d'expérience



Son cercle géographique



Sa spécialité d'intervention

(est-elle rare ou au contraire très répandue ?)

En effet, mieux vaut se comparer à des concurrents directs. Par exemple, des consultants exerçant le même métier, mais visant également le même type d'entreprise, dans la même région et avec la même garantie d'expérience. Les organismes de portage salarial sont en mesure d'accompagner leurs salariés portés sur ces questions de positionnement. Elles connaissent le marché et disposent des clés nécessaires pour fixer un prix juste, aussi bien pour le client que pour le consultant.

Pour s'aider, il est possible de consulter les différents baromètres du TJM des métiers les plus couramment exercés en freelance. Le consultant aura alors une première idée du prix à accorder à ses prestations, en fonction de sa valeur ajoutée, mais aussi de son seuil de rentabilité, calculé à l'étape précédente. En portage salarial, il est recommandé d'utiliser un simulateur de TJM pour calculer son salaire net.

A background image showing two women in a professional setting. One woman, wearing a yellow sweater, is pointing at a tablet held by the other woman, who is wearing a dark top. They are sitting at a wooden desk with a laptop open. The text is overlaid on the left side of the image.

Partie 3 : Fixer un TJM adapté à chaque mission et à chaque client.

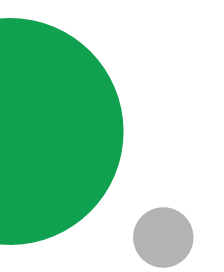
Après avoir croisé des facteurs de rentabilité et de concurrence pour mettre en évidence un TJM “plancher”, le consultant ou prestataire, doit pouvoir conserver une marge de négociation, permettant de s'adapter à la demande du prospect sans mettre en péril la rentabilité de la mission.

Ainsi, il est conseillé d'afficher un TJM 20 à 25 % plus élevé que son TJM minimal de rentabilité. Le client pourra alors négocier si le contexte de la mission le justifie, et ainsi baisser le prix dans la limite du raisonnable.

Il est cependant possible que le client cherche à négocier à la baisse le TJM du freelance.

2 attitudes possibles :

- Être ferme sur son prix car on le sait bien placé sur le marché et qu'on est sûr de la valeur ajoutée de son expertise
- Être ouvert à une discussion et dans ce cas-là, il est souhaitable d'afficher un TJM plus élevé (10 à 15 %) que son TJM plancher de rentabilité. Il est toutefois recommandé de consentir une baisse en retour d'un geste de votre client (durée de la mission - avantage mis à disposition - recommandation etc.)



Plus largement, un TJM peut être soumis à de nombreux facteurs de variabilité avant d'être fixé définitivement par le consultant, par exemple :

- La durée totale du projet,
- La renommée du client, l'impact de la mission sur le futur portfolio du prestataire,
- L'équilibre entre l'offre et la demande à un moment précis (par exemple, pour une prestation informatique urgente, si les autres prestataires spécialisés ne sont pas disponibles, le TJM peut être beaucoup plus élevé).

Comment définir son temps de travail ?

Le freelancing offre une grande liberté dans l'organisation des tâches quotidiennes, mais il faut bien garder à l'esprit que chaque jour de l'année n'est pas un jour de travail effectif, consacré à l'exécution des missions.

Le taux Journalier Moyen doit être en mesure de compenser le temps d'inactivité pendant lequel aucun chiffre d'affaires n'est généré :

- Les week-ends
- Les jours fériés
- Les congés annuels
- Le temps consacré à l'administratif et à la prospection

En se basant sur un temps plein classique de 5 jours par semaine, il convient de déduire, en fonction des années, un peu plus de 100 jours pour les week-ends et 8 à 10 jours fériés. Une base de 250 jour ouvrée par an sur 365 constitue une bonne moyenne.

Une estimation de 30 jours par an pour les vacances et quelques jours d'arrêt maladie potentiels, soit 25 jours de congés et 5 jours off, permet d'obtenir un total est de 220 jours par an, sur lesquels un temps de prospection et de gestion moyen de 40 % du temps doit être appliqué.

Le temps de travail effectif correspond donc, dans ce cas précis, à 60 % de 220 jours, soit 132 jours de travail effectif par an.



AUVERGNE & RHÔNE-ALPES

103 Avenue Maréchal de Saxe 69003 - **Lyon**
Tél. : +33 (0)6 65 86 41 26 - E-mail : fbouteille@freelance.com

139 Z.A du vercors 38140 LA Murette - **Grenoble**
Tél. : +33 (0)6 65 86 41 26 - E-mail : fbouteille@freelance.com

Les papeteries images factory 1 esplanade augustin factory 74960 - **Annecy**
Tél. : +33 (0)6 65 86 41 26 - E-mail : fbouteille@freelance.com

BRETAGNE

Rennes Whoorks Gare - 28 avenue du Colombier 35200 - **Rennes**
Tél. : +33 (0)6 65 86 41 29 - E-mail : alaunay@freelance.com

GRAND EST

333b avenue de Colmar 67100 - **Strasbourg**
Tél. : +33 (0)6 10 14 98 89 - E-mail : mburgarddrouot@freelance.com

HAUTS-DE-FRANCE

274 ter/ 3 avenue de la Marne - Château Rouge Wood Parc 59700 **Marcq-en-Baroeul**
Tél. : +33 (0)6 03 67 93 35 - E-mail : lverdier@freelance.com

NORMANDIE

1 rue René Cassin - Saint Contest 14 911 - **Caen**
Tél. : +33 (0)6 07 40 89 10 - E-mail : alefebvre@freelance.com

177 boulevard de l'Yser - ALFA, Centre d'Affaires 76000 - **Rouen**
Tél. : +33 (0)6 07 40 89 10 - E-mail : alefebvre@freelance.com

NOUVELLE-AQUITAINE

Adresse : 30 cours Xavier Arnozan 33000 - **Bordeaux**
Tél. : +33 (0)6 28 10 34 39 - E-mail : sbenchik@freelance.com

OCCITANIE

9, place Alphonse Jourdain 31 000 Toulouse - **Toulouse**
Tél. : +33 (0)6 28 10 34 39 - E-mail : sbenchik@freelance.com

PAYS DE LA LOIRE

40 rue de la Tour d'Auvergne - Halle 6 Est - **Nantes**
Tél. : +33 (0)7 79 82 04 17 - E-mail : bcesbron@freelance.com

8 rue du passage 85000 - **La Roche-sur-Yon**
Tél. : +33 (0)7 79 82 04 17 - E-mail : bcesbron@freelance.com

Le SPI NUMERIQUE, 5 Paquebot 44600 - **Saint-Nazaire**
Tél. : +33 (0)7 79 82 04 17 - E-mail : bcesbron@freelance.com

RÉGION SUD

16 rue Lulli 13006 - **Marseille**
Tél. : +33 (0)7 62 68 37 45 - E-mail : afaures@freelance.com

Bureau Service Sophia-Antipolis / Site du Golden Tulip - 120
Route des Macarons **Sophia-Antipolis**
Tél. : +33 (0)7 60 66 25 68 - E-mail : ampey@freelance.com

ad'
mis
sions
by freelance.com

Île-de-France

Adresse : 1, Parvis de la Défense
La Grande Arche, Paroi Nord
92044 – Paris La Défense
Tél. : +33 (0)6 29 69 91 86
E-mail : ebensimon@freelance.com