

GUIDE GRATUIT · ÉDITION 2026

Fixer vos prix sans vous brader

Calculer votre taux journalier, votre taux horaire ou votre marge, avec des formules simples, une feuille de calcul et des exemples.

Formules simples | Feuille de calcul | € Augmenter ses prix

Growth System Experts
GROWTHSYSTEMEXPERTS.COM

SOMMAIRE

Ce que contient ce guide

01 Pourquoi on se brade p. 03

02 Les trois façons de fixer un prix p. 04

03 Vos vrais jours facturables p. 05

04 Calculer votre taux journalier p. 06

05 Votre feuille de calcul p. 07

06 Artisans : le taux horaire p. 08

07 Commerce : marge et coefficient p. 09

08 Votre seuil de rentabilité p. 10

09 Présenter votre prix p. 11

10 Augmenter vos prix p. 12

11 La checklist du bon prix p. 13

L'ESSENTIEL EN 30 SECONDES

Partir de vos besoins

Ce que vous voulez gagner, plus vos frais, plus vos cotisations.

Compter les vrais jours

Vous ne facturez pas 365 jours par an. Loin de là.

Regarder le marché

Pour vérifier que votre prix est cohérent, pas pour copier.

Vendre la valeur

Le client paie un résultat, pas seulement votre temps.

LE PRINCIPE DE CE GUIDE

Un prix trop bas ne fait pas forcément venir plus de clients : il vous épuise. Le bon prix se **calcule** à partir de vos besoins, puis se **vérifie** face au marché.

01 · COMPRENDRE

Pourquoi on se brade

Beaucoup d'indépendants sous-estiment leurs prix au début. Voici les raisons les plus courantes.

On compte 5 jours par semaine

Mais on oublie les congés, les jours fériés, la prospection et l'administratif.

On oublie les cotisations

Une partie de chaque euro encaissé repart en cotisations et en impôt.

On oublie les frais

Matériel, logiciels, assurance, téléphone, déplacements, formation.

On a peur de perdre le client

Alors on s'aligne sur le moins cher, au lieu de montrer ce qu'on apporte de plus.

LA BONNE NOUVELLE

Un prix juste se calcule en **10 minutes** avec la méthode de ce guide. Et un prix bien expliqué se défend beaucoup mieux.

02 · LES MÉTHODES

Les trois façons de fixer un prix

Les meilleurs prix combinent les trois. On calcule, on compare, puis on ajuste selon la valeur apportée.

1

Par vos coûts

Ce qu'il vous faut pour vivre, payer vos frais et vos cotisations. C'est votre prix plancher.

LE MINIMUM

2

Par le marché

Ce que pratiquent les autres pour un service comparable. C'est votre repère.

LE REPÈRE

3

Par la valeur

Ce que votre travail rapporte ou fait économiser au client. C'est votre plafond.

LE POTENTIEL

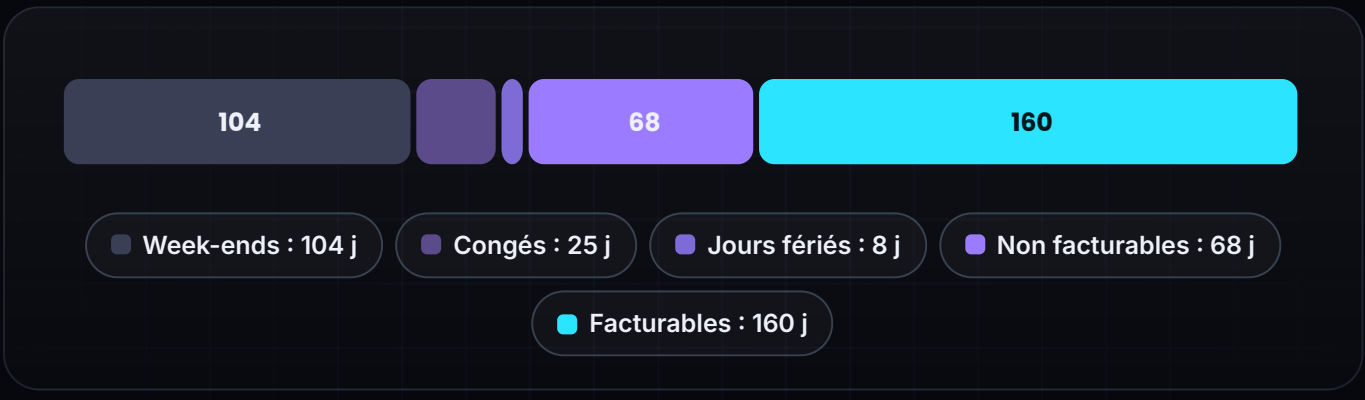
La règle à retenir

Votre prix doit être **au-dessus** de votre prix plancher, **cohérent** avec le marché, et **justifié** par la valeur que vous apportez.

03 · LES JOURS

Vos vrais jours facturables

C'est l'erreur la plus fréquente. Sur une année de 365 jours, il en reste bien moins à facturer.



ÉTAPE	CALCUL	RÉSULTAT
Une année	365 jours	365
Moins les week-ends	52 × 2 jours	261
Moins 5 semaines de congés	25 jours	236
Moins les jours fériés	environ 8 jours	228
Moins le temps non facturé	administratif, prospection, environ 30 %	**environ 160**

À ADAPTER

Ces chiffres sont un exemple. Si vous prospectez beaucoup au début, comptez plutôt **120 à 140 jours** facturables la première année.

04 · LE CALCUL

Calculer votre taux journalier

Trois étapes, une formule. Prenez vos propres chiffres et suivez l'exemple.

LA FORMULE

(Revenu voulu + frais) ÷ **(1 − taux de cotisations)** ÷ **Jours facturables** = **Taux journalier**

1	**Ce que vous voulez gagner** Exemple : 2 500 € par mois, soit 30 000 € par an.	30 000 €
2	**Vos frais professionnels** Exemple : matériel, logiciels, assurance, téléphone.	6 000 €
3	**Le chiffre d'affaires nécessaire** 36 000 € ÷ (1 − 25,6 %) en micro-entreprise libérale.	48 400 €
4	**Divisé par vos jours facturables** 48 400 € ÷ 160 jours.	≈ 302 €
5	**Arrondi au-dessus** Pour garder une marge de sécurité.	310 €

EXEMPLE DE CALCUL

Hors impôt sur le revenu et pour une micro-entreprise libérale en 2026. Avec un autre statut ou d'autres frais, refaites le calcul avec vos propres taux.

05 · À REMPLIR

Votre feuille de calcul

Remplissez les cases avec vos chiffres. En 10 minutes, vous avez votre prix plancher.

LIGNE	VOTRE CHIFFRE
A. Revenu net voulu par an	
B. Frais professionnels par an	
C. Total A + B	
D. Votre taux de cotisations (ex. 0,256)	
E. Chiffre d'affaires nécessaire : C ÷ (1 − D)	
F. Vos jours facturables par an	
G. Taux journalier plancher : E ÷ F	
H. Taux horaire plancher : G ÷ 7	
I. Prix moyen observé sur le marché	
J. Votre prix final	

✓ LE TEST FINAL

Si votre prix final (J) est sous votre prix plancher (G), ne baissez pas : changez d'offre, de cible ou de façon de travailler.

06 · ARTISANS

Le taux horaire et le devis

Pour un artisan, le prix d'une intervention ne se limite pas aux heures sur place.

Ce que votre prix doit couvrir

- ☐ Les heures sur le chantier
- ☐ Le temps de déplacement
- ☐ La préparation et le chargement
- ☐ Le devis et l'administratif
- ☐ Le véhicule et l'outillage
- ☐ L'assurance, y compris la décennale
- ☐ Les fournitures, avec leur marge

Les bonnes pratiques

- ☐ Un taux horaire clair
- ☐ Un forfait de déplacement annoncé
- ☐ Les fournitures détaillées sur le devis
- ☐ Un minimum d'intervention
- ☐ Des majorations annoncées pour l'urgence
- ☐ Une validité du devis limitée

EXEMPLE

Une intervention de 2 h sur place avec 1 h de trajet et 30 min de préparation représente **3 h 30** de travail. C'est ce temps-là que votre prix doit payer.

POUR ALLER PLUS LOIN

Notre guide **Faire signer vos devis plus vite** montre comment présenter ce prix pour qu'il soit accepté.

07 · COMMERCE

Marge, marque et coefficient

Trois notions que l'on confond souvent. Elles changent pourtant tout sur la rentabilité.

Le coefficient

Prix de vente HT ÷ coût d'achat HT. Un coefficient de 2 double le prix d'achat.

Le taux de marge

(Prix de vente − coût) ÷ coût. Il se calcule sur le prix d'achat.

Le taux de marque

(Prix de vente − coût) ÷ prix de vente. Il se calcule sur le prix de vente.

ACHAT HT	COEFFICIENT	VENTE HT	TAUX DE MARGE	TAUX DE MARQUE
10 €	1,5	15 €	50 %	33 %
10 €	2	20 €	100 %	50 %
10 €	2,5	25 €	150 %	60 %
10 €	3	30 €	200 %	67 %

LE PIÈGE

« Je fais 50 % de marge » ne veut pas dire la même chose selon qu'on parle de marge ou de marque. Précisez toujours de quoi vous parlez.

08 · LA RENTABILITÉ

Votre seuil de rentabilité

Le chiffre d'affaires à atteindre chaque mois pour couvrir toutes vos charges. Au-delà, vous gagnez de l'argent.

LA FORMULE

Charges fixes ÷ **Taux de marge sur coûts variables** = **Seuil de rentabilité**

Les charges fixes

Ce que vous payez même sans vendre : loyer, abonnements, assurance, votre rémunération.

Les coûts variables

Ce qui augmente avec les ventes : marchandises, emballages, commissions.

EXEMPLE DE CALCUL

2 000 € de charges fixes par mois et 40 % de marge sur coûts variables : 2 000 ÷ 0,40 = **5 000 €** de chiffre d'affaires par mois pour être à l'équilibre.

MOIS	CHIFFRE D'AFFAIRES	SEUIL	ÉCART

09 · PRÉSENTER

Présenter votre prix pour qu'il soit accepté

Le même prix peut sembler cher ou juste. Tout dépend de la façon de le présenter.

Au temps passé

Simple, mais le client voit des heures. Il compare avec d'autres heures.

Au forfait

Le client voit un résultat et un prix fixe. Il compare des résultats. Souvent plus facile à vendre.

ESSENTIEL

L'option simple

Le minimum utile.

RECOMMANDÉ

L'option conseillée

Celle que vous recommandez vraiment.

COMPLET

L'option tout compris

Pour ceux qui veulent le maximum.

MONTRER LA VALEUR

À côté du prix, rappelez ce que le client y gagne : du temps, une économie, un risque en moins, un résultat. Le prix devient un investissement.

10 · AUGMENTER

Augmenter vos prix sans perdre vos clients

Une hausse bien annoncée passe beaucoup mieux qu'on ne le pense.

1	**Prévenir à l'avance** Au moins un mois avant, par écrit.	DÉLAI
2	**Expliquer simplement** Coûts, nouveaux services, qualité. Sans vous justifier en long.	CLARTÉ
3	**Remercier les fidèles** Un délai de grâce ou un tarif garanti quelques mois.	RESPECT
4	**Appliquer aux nouveaux d'abord** Les nouveaux clients paient le nouveau prix tout de suite.	MÉTHODE

MODÈLE · ANNONCE D'UNE HAUSSE DE PRIX — HAUSSE

Objet : Évolution de nos tarifs au [date]

Bonjour [Prénom],

Merci pour votre confiance. À partir du [date], nos tarifs évoluent : [prestation] passera de [ancien prix] à [nouveau prix].

Cette évolution nous permet de [raison : qualité, nouveaux services, délais]. Pour vous remercier, vos commandes passées avant cette date restent à l'ancien tarif.

Je reste disponible pour en parler.
[Votre nom]

11 · VÉRIFIER

La checklist du bon prix

Avant de publier ou d'envoyer un prix, vérifiez ces points.

- [ ] Mon prix couvre mon revenu voulu
- [ ] Mon prix couvre mes frais
- [ ] Mon prix couvre mes cotisations et mon impôt
- [ ] J'ai compté mes vrais jours facturables
- [ ] J'ai comparé avec 3 offres similaires
- [ ] Je sais expliquer ce que le client y gagne
- [ ] J'ai une offre en trois niveaux
- [ ] Mes conditions de paiement sont claires
- [ ] Je prévois un acompte pour les grosses commandes
- [ ] Je revois mes prix au moins une fois par an

✓ LE BON RÉFLEXE

Notez vos prix et la date dans un tableau. Revoyez-les chaque année, avec vos vrais chiffres.

ET ENSUITE

Un bon prix ne suffit pas : il faut des clients. Notre guide **Trouver vos 10 premiers clients** vous montre comment.

PASSER À L'ACTION

Des prix justes, des devis qui partent seuls

Nous automatisons vos devis, vos factures et vos relances, pour que vos prix soient appliqués avec beaucoup moins d'erreurs et que vos factures soient relancées à temps.

Devis gratuit
Par écrit, sous 24 h ouvrées

Acompte de 50 %
Solde à la livraison

Tout est écrit
Devis et contrat clairs

Vos données chez vous
Installé sur vos comptes

Parlons de votre activité

Dites-nous ce que vous vendez et comment vous chiffrez aujourd'hui. Nous vous proposons une mise en place simple, avec un prix clair.

Demander mon devis gratuit → **WhatsApp**

contact@growthsystemexperts.com

growthsystemexperts.com · WhatsApp +34 663 29 49 52 · contact@growthsystemexperts.com

Sources

Urssaf : taux de cotisations des micro-entrepreneurs en 2026 · Définitions usuelles de gestion : coefficient multiplicateur, taux de marge, taux de marque, seuil de rentabilité.

Guide d'information générale, à jour en octobre 2026. Les montants sont des exemples de calcul : refaites-les avec vos propres chiffres, et faites-vous accompagner par un expert-comptable si besoin. © 2026 Growth System Experts. Usage personnel, reproduction et revente interdites.