

Sophie — vos tarifs

Consultante : Manon Guilloteau · note envoyée le 14 septembre 2026

CE QUE VOUS M'AVEZ DIT

« Je n'arrive pas à annoncer un prix sans avoir envie de m'excuser. »
« J'ai regardé ce que font les autres, elles sont toutes entre 25 et 45 €, je ne sais pas où me mettre. »
« De toute façon, tant que je n'ai pas de clients, la question ne se pose pas vraiment. »

CE QUE J'EN COMPRENDS

Votre tarif n'est pas un problème de calcul. Vous savez déjà compter vos heures.

Le sujet, c'est que vous n'avez pas encore décidé ce que vous vendez. Tant que vous vendez « des heures de secrétariat », le prix se compare à celui de toutes les autres. Dès que vous vendez « un suivi administratif qui tient sans qu'on y pense », il n'y a plus grand-chose à comparer.

L'OUTIL CONSTRUIT ENSEMBLE

Ce que vous facturez aujourd'hui, ce que ça vous coûte, ce que ça vaut pour votre client

Ce que je fais	Je facture	Ça me coûte	Pour mon client, ça évite...
Saisie des factures	30 €/h	1 h	Deux heures le dimanche soir
Relances impayés	30 €/h	45 min	Environ 4 000 € encaissés avec deux mois d'avance
Préparation des éléments comptables	30 €/h	2 h	Une reprise facturée par l'expert-comptable
Suivi de boîte mail	30 €/h	3 h/sem.	Des devis oubliés pendant huit jours

La colonne de droite est celle que vous n'aviez jamais écrite. C'est elle qui porte votre prix.

TROIS ACTIONS, DANS L'ORDRE

- 1 Remplir la quatrième colonne pour les six prestations que vous proposez le plus souvent. Une phrase par ligne, avec un chiffre quand vous en avez un.
D'ici le 19 septembre · environ 40 minutes
- 2 Reformuler vos deux prestations principales en résultat plutôt qu'en tâche, en repartant de cette colonne.
D'ici le 26 septembre · environ 1 heure
- 3 Annoncer votre nouveau tarif à la prochaine demande entrante, sans le justifier et sans l'accompagner d'une excuse.
À la première occasion · le plus dur des trois

LA SUITE

Ce qui se fait seule

- Les actions 1 et 2 : vous avez la méthode et l'outil.
- Comparer vos tarifs à ceux du marché — vous l'avez déjà fait, ça ne vous a rien apporté.

Ce qui gagne à être fait à deux

- Réécrire l'offre complète et la grille tarifaire : c'est le sujet d'une séance de travail de 90 minutes.
- Préparer la phrase exacte de l'action 3, et l'essayer à voix haute.

Vous m'avez dit que la question ne se posait pas tant que vous n'aviez pas de clients. Je crois que c'est l'inverse : le prix que vous vous donnez décide en partie de qui vous osez appeler.