

Le prix de journée, peut vous apparaître déraisonnable et vous laisser à penser qu'il est hors de proportion avec les tarifs pratiqués pour des prestations de conseil similaires. Comment est-il déterminé, qu'intègre-t-il ?

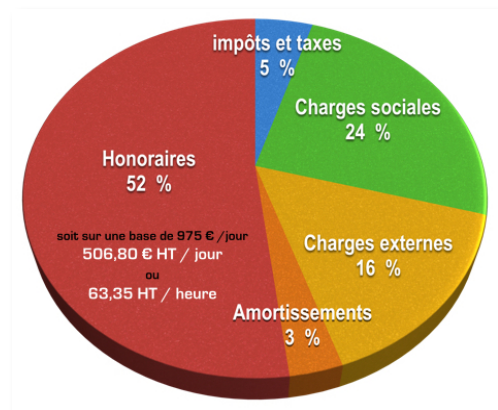
Il est tout autre chose que la rémunération du temps passé, stricto sensu. il est la résultante de trois facteurs clé :

- des réalités économiques,
- l'adéquation avec la valeur générée par l'intervention que je réalise dans le cadre de la prestation,
- le professionnalisme de la relation au regard du résultat attendu.

1 – Les réalités économiques

Le prix de journée (base 8 heures d'intervention) intègre les éléments suivants :

- les charges sociales auxquelles je suis assujéti dans l'exercice de mon activité à titre de profession libérale
- les impôts liés à mon activité professionnelle,
- les charges externes ou frais généraux (location de bureau, énergie, téléphonie, matériel bureautique, honoraires et divers frais de gestion, cotisations d'assurances, frais de déplacement, de documentation, de formation, achats de fournitures diverses...),
- enfin, mes honoraires ou ma rémunération brute avant imposition, comme tout un chacun.



2 – Adéquation avec la valeur générée

La valeur générée est une composante immatérielle fondamentalement nécessaire au bon accomplissement de la mission que vous me confiez. Pour atteindre l'objectif convenu, je dois mobiliser **ma capacité d'expertise** qui est génératrice de valeur. Cette capacité d'expertise n'est pas innée. Elle résulte d'un investissement intellectuel permanent qui prend diverses formes et représente un coût économique qui est intégré au prix de journée.

En clair, lorsque vous me confiez une mission de conseil ou d'assistance à maîtrise d'ouvrage, je dois :

- être pointu, donc me former très régulièrement, sur l'évolution des concepts, technologies et pratiques de communication,
- me documenter sur la problématique, faire des recherches, être en veille permanente,
- analyser et qualifier la problématique,
- étudier et élaborer des préconisations et solutions qui intègrent l'ensemble des contraintes du projet dans une approche pragmatique,
- m'assurer de leur conformité sur le plan juridique,
- travailler à vos côtés au cours de réunions, d'échanges téléphoniques...,
- vous accompagner dans la mise en œuvre des solutions, moyens ou supports,
- mesurer et évaluer leur impact aux moyens d'indicateurs plus ou moins complexes.

Ainsi le prix de journée ne saurait s'apprécier selon le seul critère du temps effectivement passé en "face à face" avec les interlocuteurs du projet du donneur d'ordre.

3- Le professionnalisme de ma prestation

Du professionnalisme de mes prestations, de la fluidité de la relation et de la confiance qui s'établit, dépend directement la qualité du résultat attendu. S'agissant d'une obligation de moyens, elle m'impose de *"produire les meilleurs efforts pour atteindre les objectifs visés"*.

Le professionnalisme de ma prestation est mesurable à travers le "retour sur investissement" (RSI), dans lequel on apprécie l'écart entre les bénéfices attendus (quantitatifs et qualitatifs), sur lesquels on se sera préalablement accordé, et les **bénéfices réellement constatés à l'issue du projet**.

Dans ce cadre, je dois **être pertinent** dans mes analyses et préconisations mais aussi faire preuve de **disponibilité et réactivité**. Vous garantir cet engagement, nécessite des connaissances actualisées, une méthode de travail, une organisation humaine et technologique.

Le prix de journée correspond donc à une équation complexe dans laquelle de très nombreux paramètres sont pris en compte pour respecter un équilibre entre niveau d'expertise, qualité du résultat attendu et coût de prestation.

Comme il faut savoir que sur ce standard, le nombre de jours annuels de mission que je suis en mesure d'assurer est limité. Il correspond environ à **la moitié du nombre de jours effectivement travaillés**.

Enfin, par principe et pour ne pas porter atteinte à cet équilibre, je n'accepte pas, sauf cas très particuliers, de baisser mon prix de journée.

En revanche, je suis toujours ouvert à l'échange sur les modalités de mon intervention que j'ai pu mal apprécier sur tel ou tel point. Dans ce cas, un dialogue ouvert et franc permet toujours de s'accorder sur le budget.

De la même façon, sauf cas très exceptionnel, dûment justifié par des sujétions particulières, mon devis n'est soumis à aucune variation en cours d'exécution de la mission. Je suis réputé avoir procédé à une juste évaluation des temps à consacrer à la mission.

Enfin, le prix de journée est indexé sur l'indice Syntec, reconnu par l'État, qui mesure l'évolution mensuelle du coût de la main-d'œuvre pour les prestations intellectuelles.

Les facteurs de création de valeur

Classiquement, on identifie quatre principaux facteurs :

- on crée de la valeur lorsque l'on alloue de **façon efficiente** à la problématique à traiter,
- créer de la valeur, c'est **créer du savoir** et surtout être en mesure de le **codifier et le transmettre**,
- créer de la valeur, c'est poser un cadre d'action, définir une démarche, des processus qui permettent **d'optimiser organisation et résultats** en limitant les coûts de coordination.
- créer de la valeur, c'est **développer les capacités dynamiques** de l'institution.

