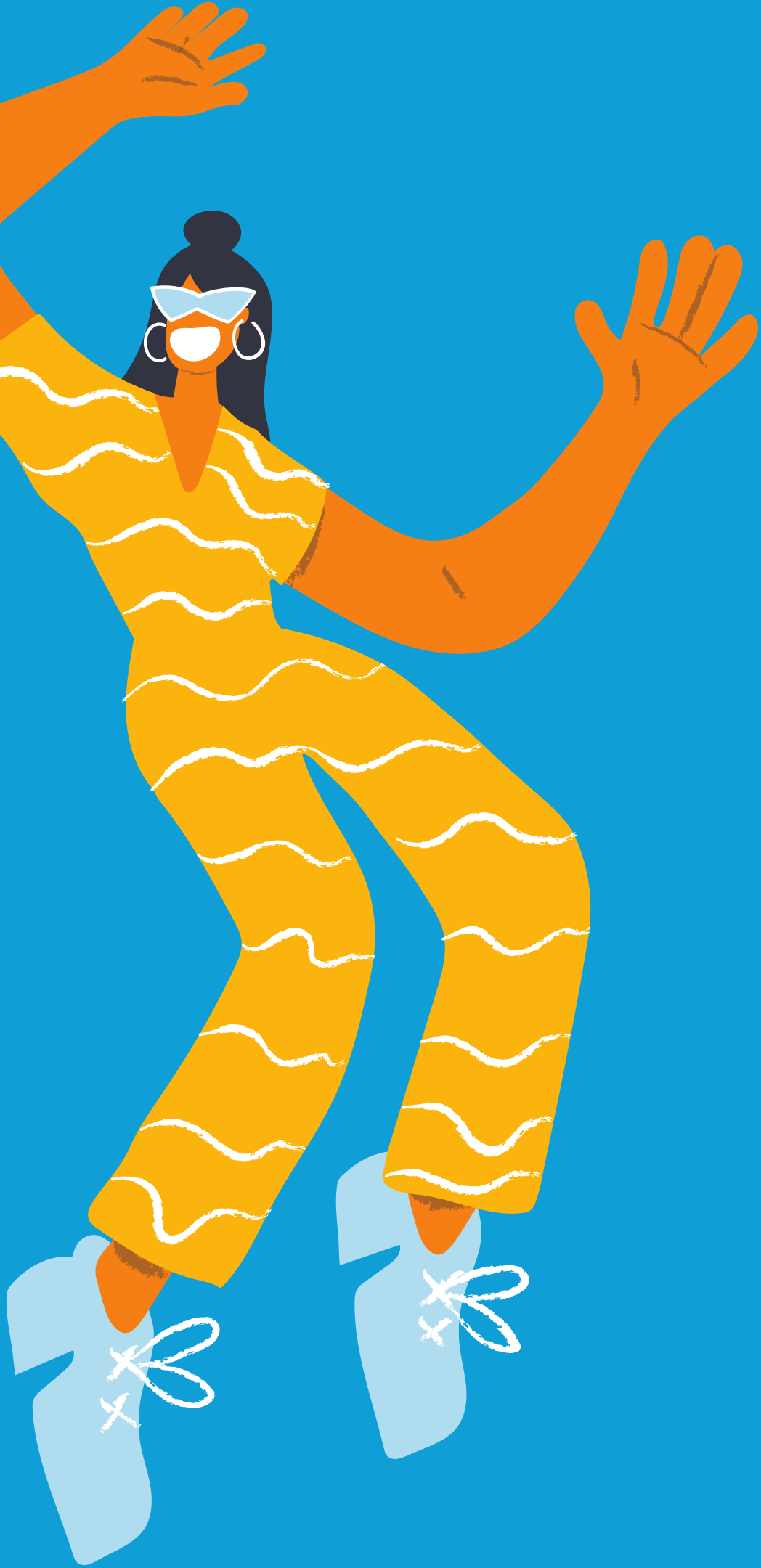
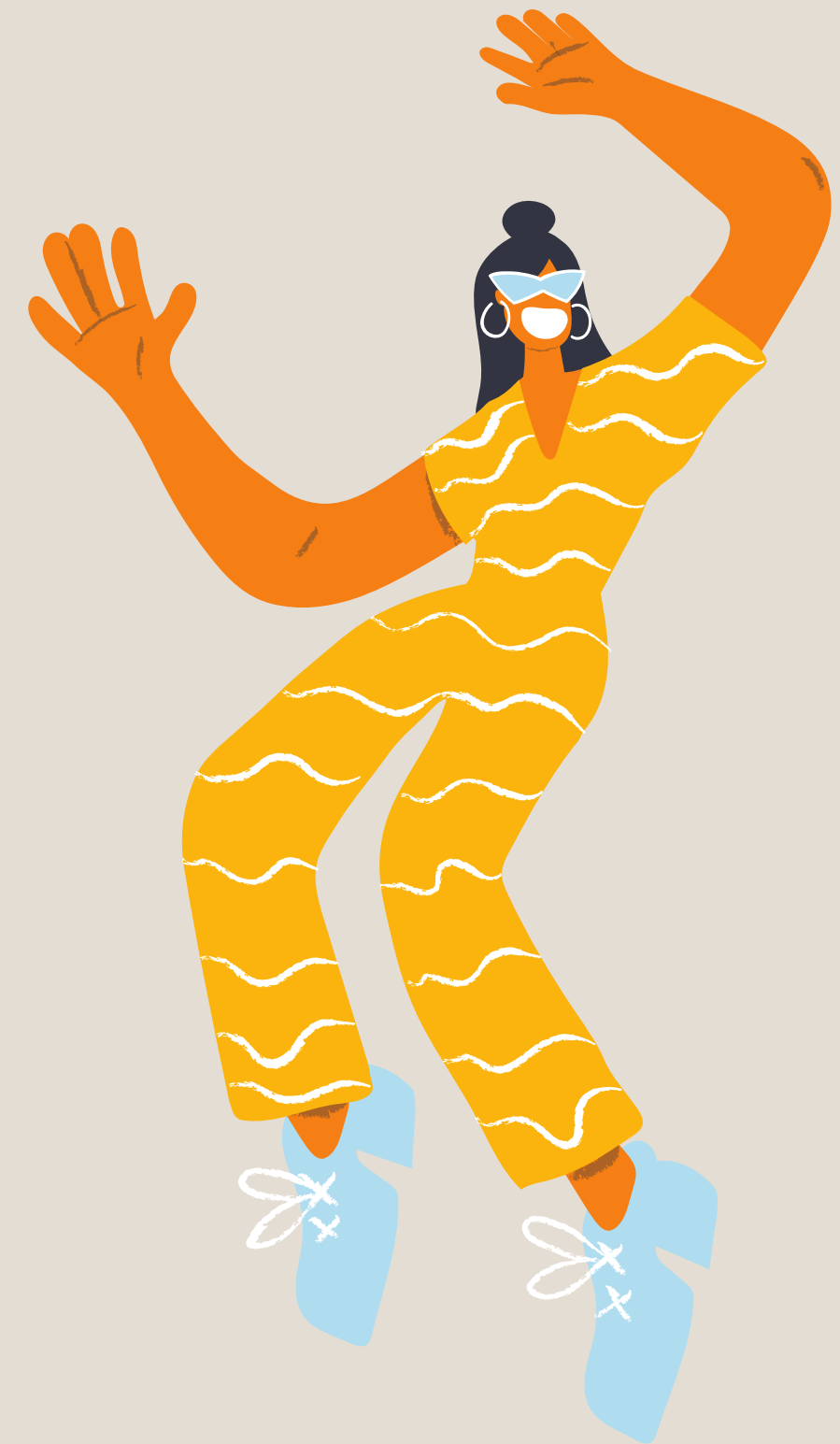


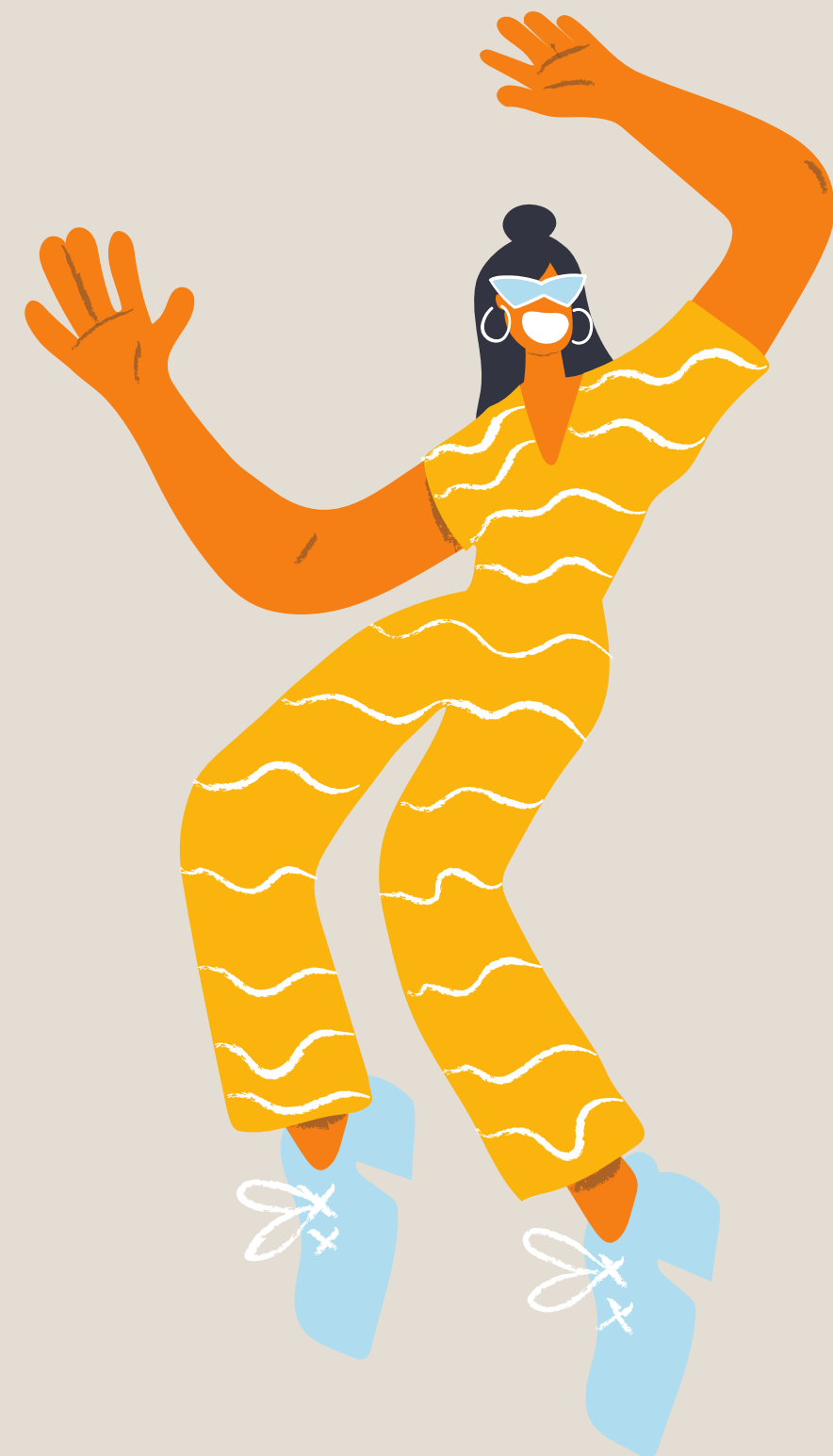
# JOURNÉE DE LA VALEUR



**COMMENT CRÉER  
UNE OFFRE QUI EST  
VRAIMENT RENTABLE?**

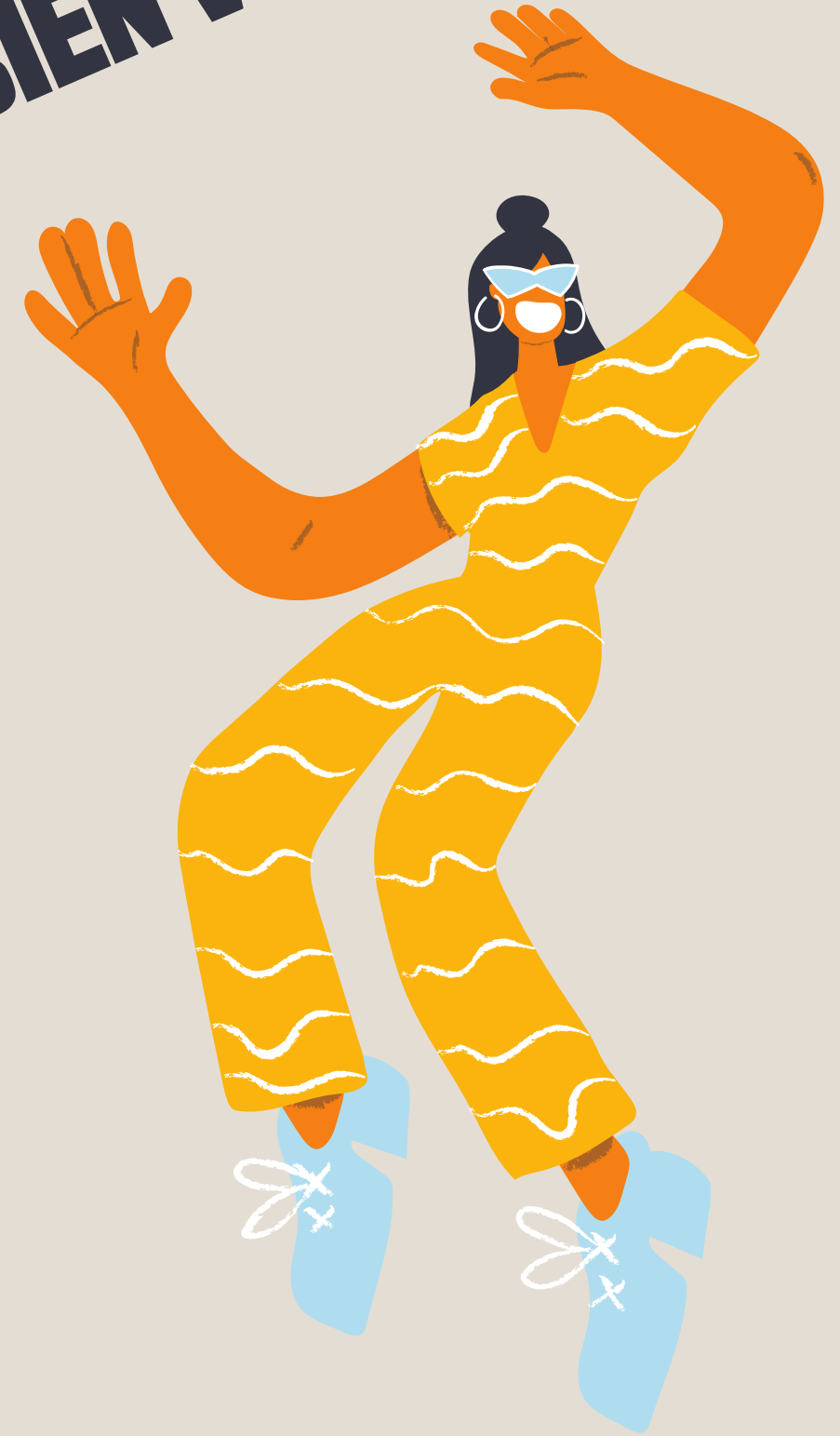
**TON MOOD APRÈS AVOIR ENTENDU LA  
CONFÉRENCE D'**AUDREY-ANN** ET  
BRAINSTORMÉ SUR UNE OFFRE DE  
SERVICE QUI TE SERT **TOI****







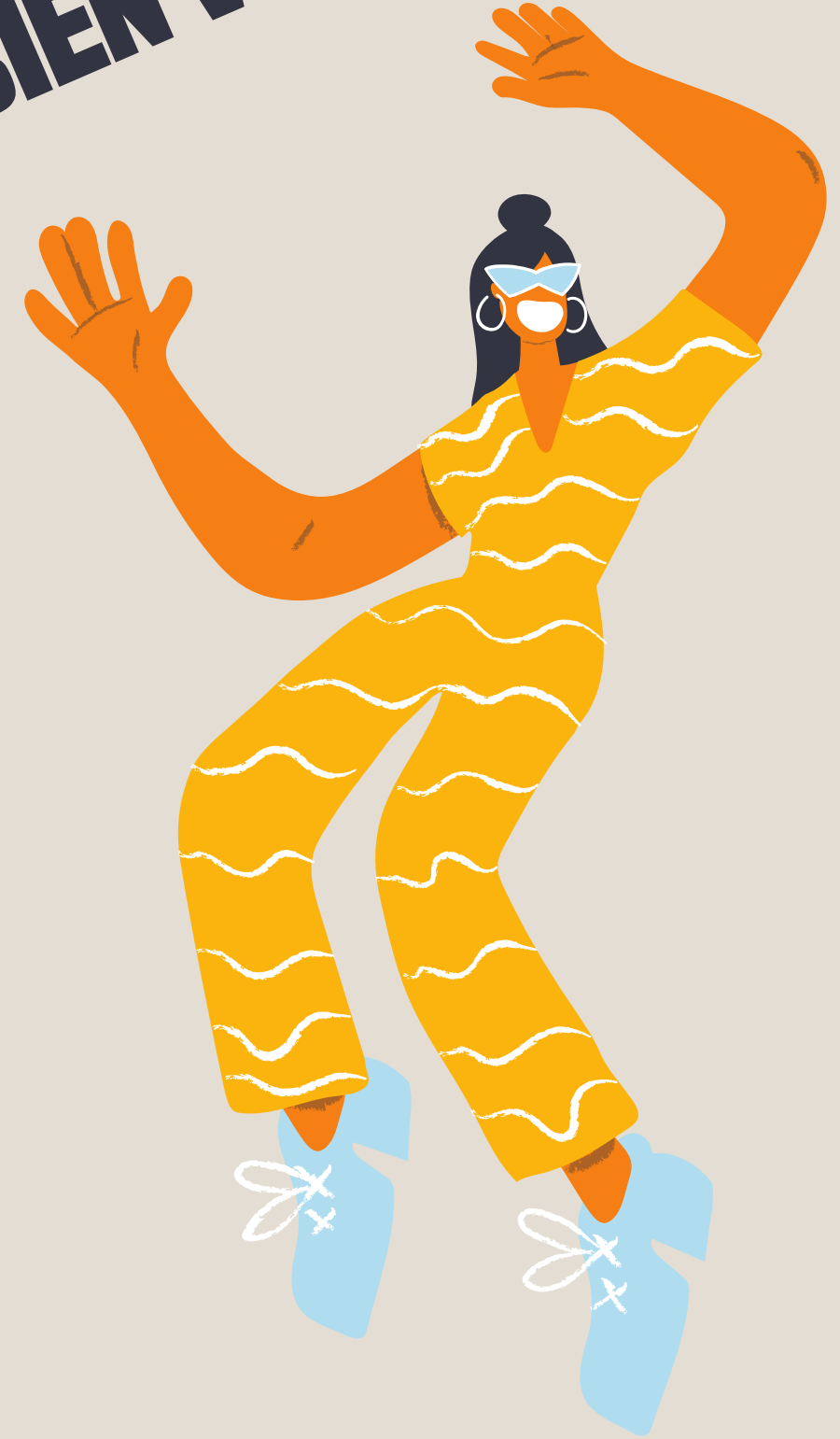
**BIEN VIVRE**



**BIEN VIVRE**



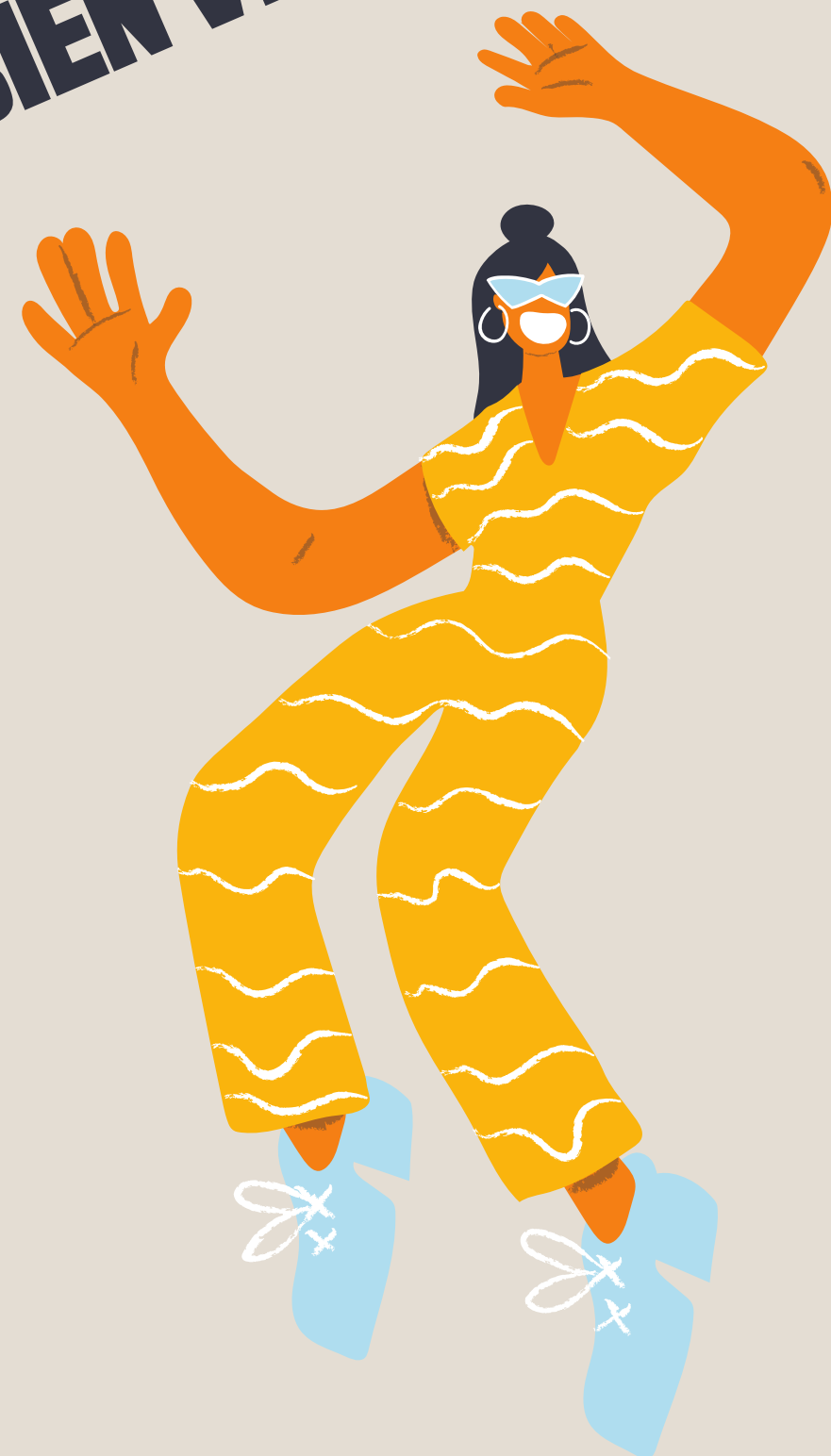
**BIEN VIVRE**



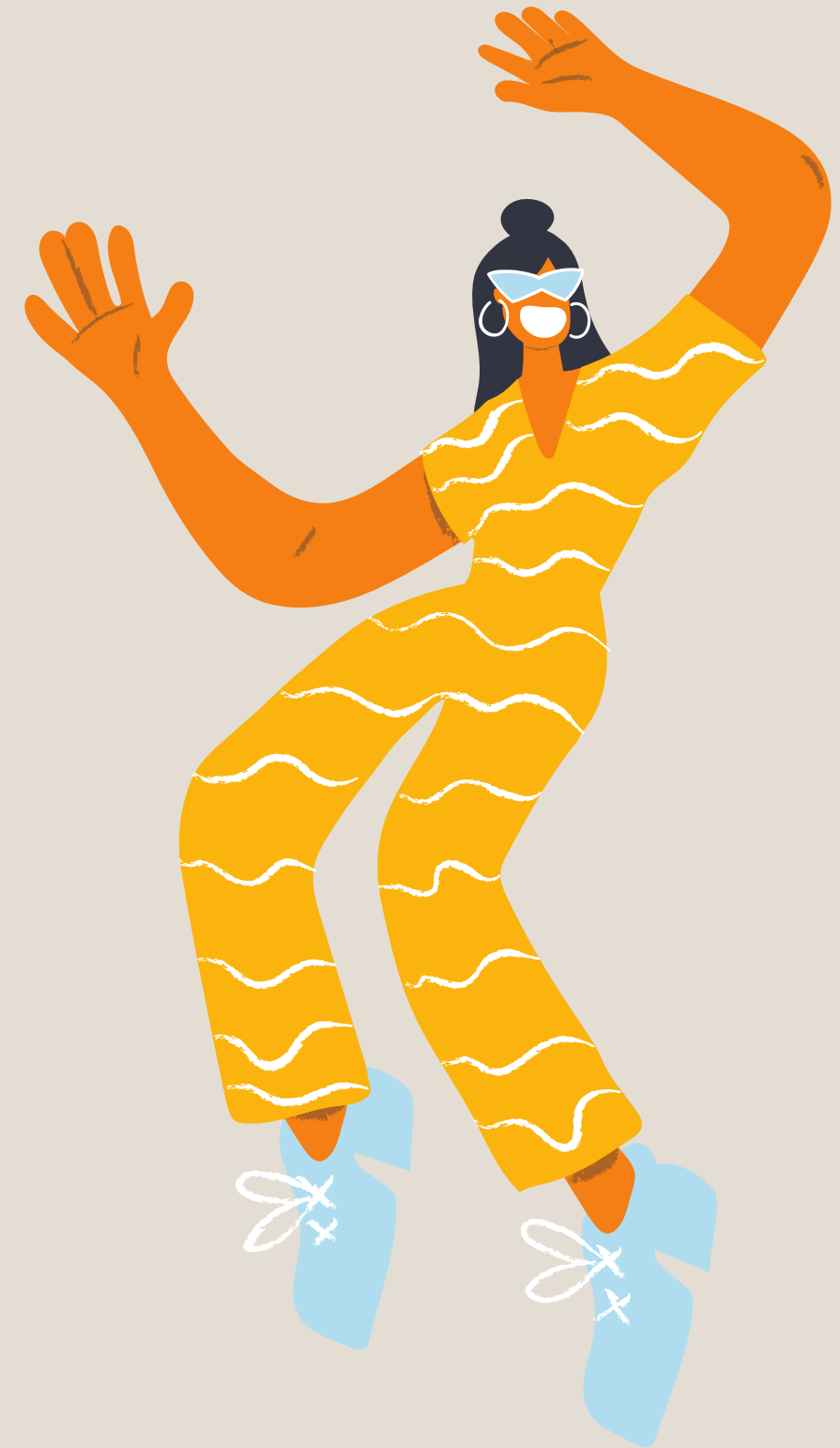
**MISÈRE À BOUCLER  
SES FINS DE MOIS**



**BIEN VIVRE**



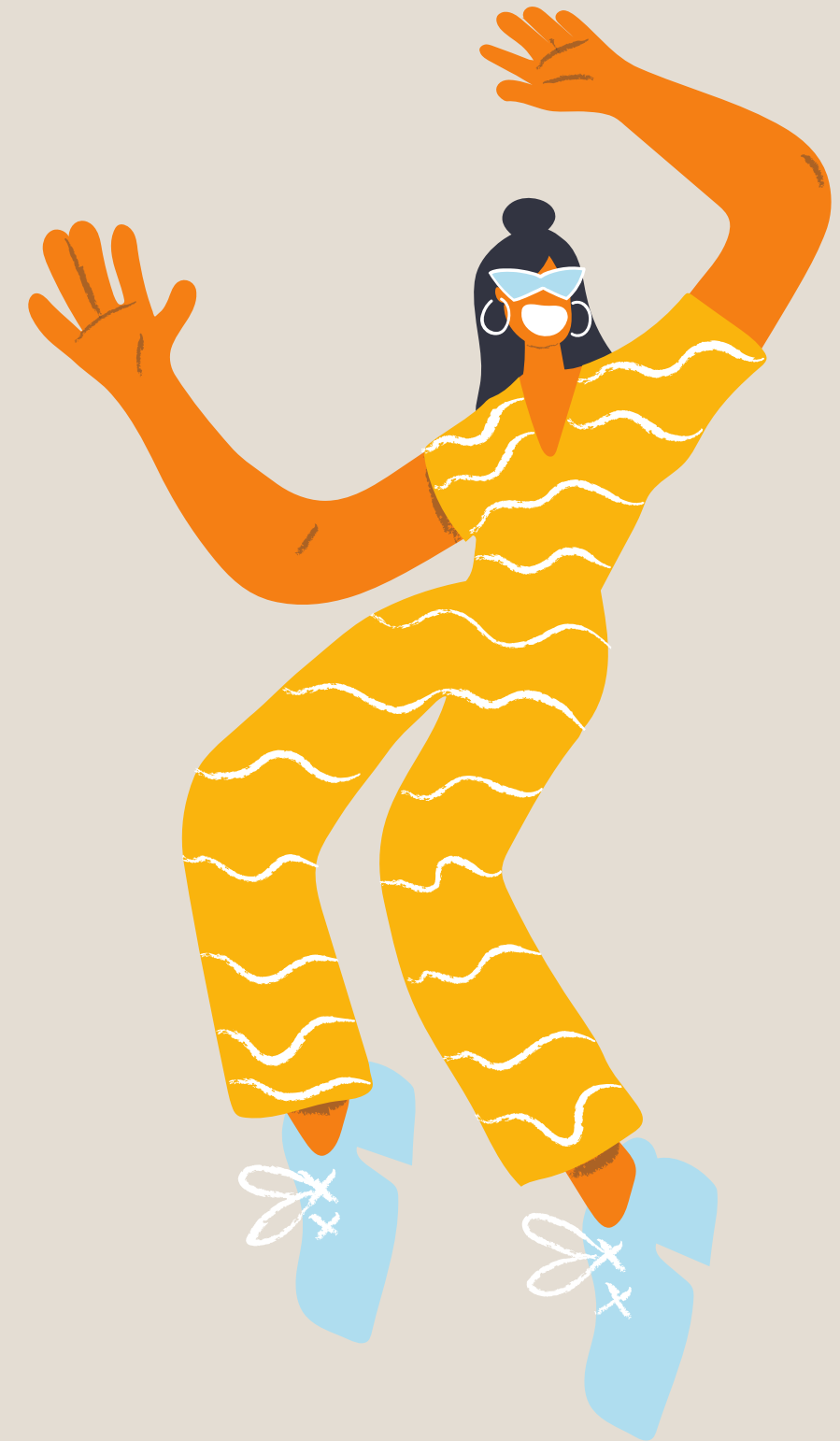
**POUR RÉUSSIR À GARDER CE MOOD-LÀ,  
TU DOIS AUSSI T'ASSURER QUE TON  
OFFRE SOIT **RENTABLE** POUR TON  
ENTREPRISE.**



**POUR RÉUSSIR À GARDER CE MOOD-LÀ,  
TU DOIS AUSSI T'ASSURER QUE TON  
OFFRE SOIT **RENTABLE** POUR TON  
ENTREPRISE.**



**NON, ÇA NE FAIT PAS DE TOI QUELQU'UN DE GREEDY.**



**Comment savoir si c'est rentable?**

**La fausse bonne réponse:**



**La fausse bonne réponse:**

**son prix**

**Tu vends un programme  
d'accompagnement à 5000\$**

**Tu vends un programme  
d'accompagnement à 5000\$**

**Ça inclut 10h de consultations  
individuelles par client**

# **Tu vends un programme d'accompagnement à 50000\$**

**Ça inclut 10h de consultations  
individuelles par client**

$$\rightarrow 50000\$ / 10h = 5000\$/h$$





# **Tu vends un programme d'accompagnement à 50000\$**

**Ça inclut 10h de consultations  
individuelles par client**

$$\rightarrow 50000\$ / 10h = 5000\$/h$$

Tu vends un programme  
d'accompagnement à 50000\$

**T'AS TRAVAILLÉ 6 MOIS POUR LE MONTER**

10h de consultations  
individuelles par client

$$\rightarrow 50000\$ / 10h = 5000\$/h$$



# **Tu vends un programme d'accompagnement à 5000\$**

**Ça inclut 10h de consultations  
individuelles par client**

**260h pour le monter (10h par semaine  
pendant 6 mois)**

**1 CLIENT :**

# 1 CLIENT :

$$\frac{5000\$}{(10h + 260h)} = 18.50 \$/h$$

**2 CLIENTS :**

# 2 CLIENTS:

$$\frac{2 \times 5000\$}{(2 \times 10h + 260h)} = \frac{10\,000\$}{290h}$$

# 2 CLIENTS :

$$\frac{2 \times 5000\$}{(2 \times 10h + 260h)} = 34.48 \$/h$$

**COUDONC**  
**À COMBIEN DE CLIENTS**  
**ÇA COMMENCE À ÊTRE**  
**RENTABLE?**

**POUR RÉUSSIR À FAIRE  
L'ÉQUIVALENT DE 100\$  
DE L'HEURE, ÇA PREND:**



**POUR RÉUSSIR À FAIRE  
L'ÉQUIVALENT DE 100\$  
DE L'HEURE, ÇA PREND:**

**6.5 CLIENTS**

**POUR RÉUSSIR À FAIRE  
L'ÉQUIVALENT DE **150\$**  
DE L'HEURE, ÇA PREND:**

**POUR RÉUSSIR À FAIRE  
L'ÉQUIVALENT DE 150\$  
DE L'HEURE, ÇA PREND:**

**11.1 CLIENTS**

**POUR RÉUSSIR À FAIRE  
L'ÉQUIVALENT DE 200\$  
DE L'HEURE, ÇA PREND:**

**POUR RÉUSSIR À FAIRE  
L'ÉQUIVALENT DE 200\$  
DE L'HEURE, ÇA PREND:**

**17.3 CLIENTS**

**ÇA PREND PAS MAL DE  
MONDE LÀ...**




**À RETENIR**

**C'est pas parce que  
tu es travailleur autonome  
que ton temps ne te coûte rien.**

# À RETENIR

**C'est pas parce que  
tu adoptes la tarification à la valeur  
que tu peux arrêter d'observer  
où va ton temps.**



**PAS BESOIN DE  
CHRONOMÈTRE LÀ** 

**PASSER DE TEMPS FACTURABLE**  
**À TEMPS DE PRODUCTION**

# TEMPS DE PRODUCTION

**TEMPS DE PRODUCTION**

**CHAQUE HEURE QUI SERT À RENDRE TON SERVICE**

# **TEMPS DE PRODUCTION**

## **CHAQUE HEURE QUI SERT À RENDRE TON SERVICE**

**le temps de préparation avant**

# **TEMPS DE PRODUCTION**

## **CHAQUE HEURE QUI SERT À RENDRE TON SERVICE**

**le temps de préparation avant**

**le temps que tu prends pour terminer la relation-client après**

# **TEMPS DE PRODUCTION**

## **CHAQUE HEURE QUI SERT À RENDRE TON SERVICE**

**le temps de préparation avant**

**le temps que tu prends pour terminer la relation-client après**

**le temps que tu prends en amont, à mettre en place tes offres**

**LE TEMPS DE PRODUCTION**

**=**

**TOUT LE TEMPS QUI SERT  
DIRECTEMENT À CRÉER ET LIVRER  
SERVICE**



**PASSER DE**  
**TARIF HORAIRE FACTURABLE**  
**À TARIF HORAIRE DE PRODUCTION**

**PAS POUR RESTER DANS LE**  
**“MINDSET” DE LA TARIFICATION**  
**HORAIRE**

**POUR T'ASSURER QUE TES OFFRES  
SURPASSENT CE QUE TU GAGNERAIS  
EN RESTANT DANS CE TYPE DE  
TARIFICATION-LÀ**

# Quel est ton tarif horaire de production idéal?

## ^ Fais l'exercice **TROUVE TON TARIF HORAIRE IDÉAL**

Le nombre d'heures que tu veux travailler dans une semaine:

Le nombre de semaines de vacances annuelles que tu veux prendre:

Le salaire annuel (avant impôts) que tu aimerais avoir:

Calculer

**Quel est ton tarif horaire de production idéal?**

**calcule.ca/jdlv**

**CE TARIF HORAIRE-LÀ VA DEVENIR  
TON CHIFFRE DE RÉFÉRENCE POUR  
ÉVALUER LA RENTABILITÉ  
D'UNE OFFRE**

**Comment savoir si c'est rentable?**

**La deuxième fausse bonne réponse:**



**La deuxième fausse bonne réponse:**

**le nombre de  
clients**

**POUR RÉUSSIR À FAIRE  
L'ÉQUIVALENT DE 200\$  
DE L'HEURE, ÇA PREND:**

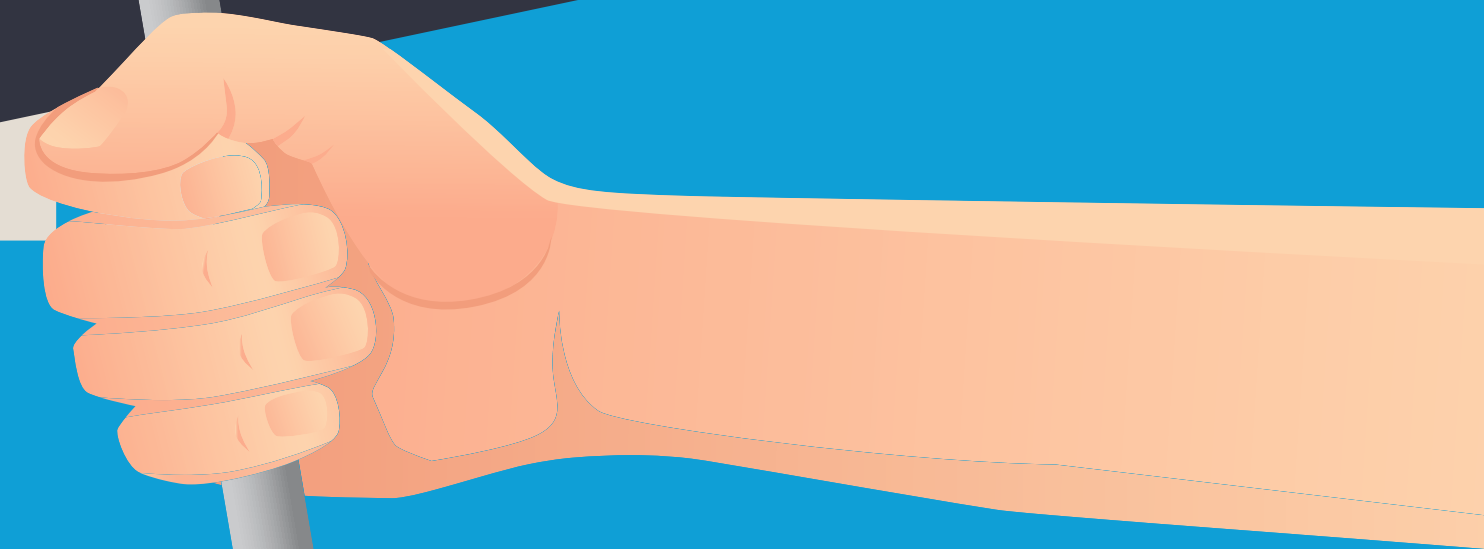
**17.3 CLIENTS**

**POUR RÉUSSIR À FAIRE  
L'ÉQUIVALENT DE 2000\$**

**“J'AURAI JUSTE  
À VENDRE À 20 CLIENTS”**

POUR RÉUSSIR  
L'ÉQUIVALENT

“J'AURAI JUSTE  
À VENDRE À 20 CLIENTS”



# **POUR RÉUSSIR À AVOIR 20 CLIENTS, TU DOIS:**

**faire 200 cold call**

**avoir 1000 abonnés à ton infolettre**

**avoir 20 000 abonnés sur les réseaux sociaux**

**investir au moins 4000\$ en publicité**

**C'EST RISQUÉ D'AVOIR BESOIN  
D'AUTANT DE CLIENTS POUR  
ATTEINDRE UN SEUIL MINIMUM  
DE RENTABILITÉ**

**SURTOUT SI TU DÉBUTES ET/OU SI  
TU AS UNE PETITE COMMUNAUTÉ**

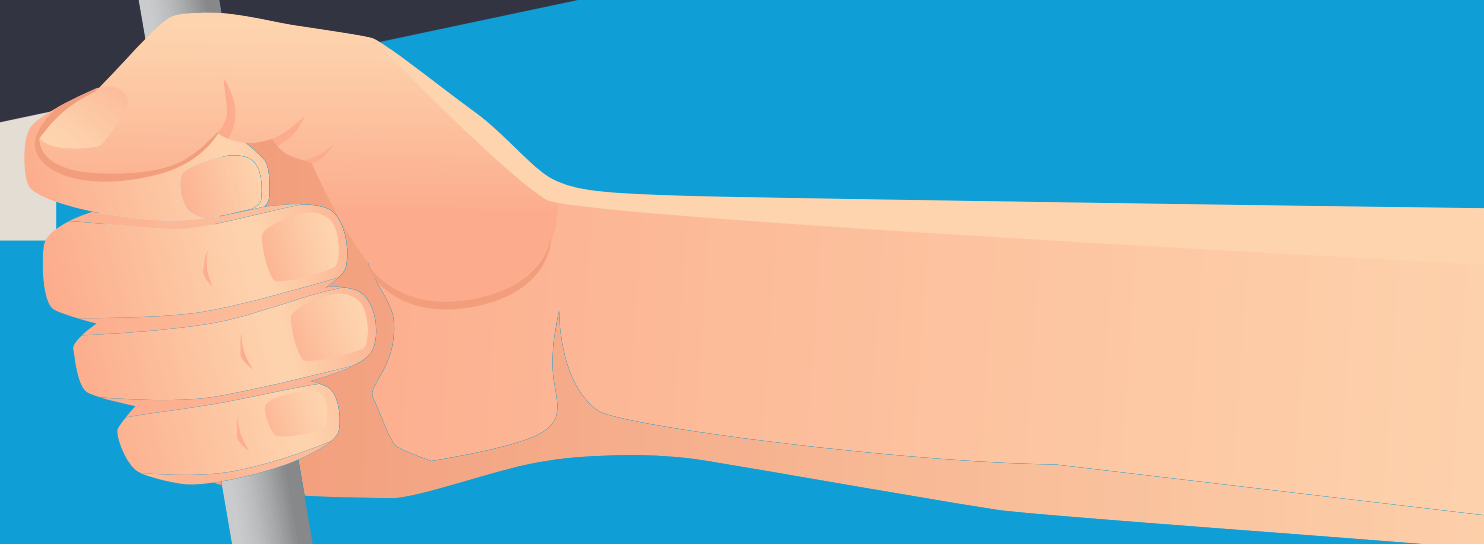
POUR RÉUSSIR À FAIRE  
L'ÉQUIVALENT DE

**“JE VAIS LE RENTABILISER  
SUR PLUSIEURS ANNÉES”**



POUR RÉUSSIR  
L'ÉQUIVALENT

“JE VAIS LE RENTRER  
SUR PLUSIEURS ANNÉES”



**TES BESOINS CHANGENT**

**TES BESOINS CHANGENT**

**LES BESOINS DE TES CLIENTS CHANGENT**

**TES BESOINS CHANGENT**

**LES BESOINS DE TES CLIENTS CHANGENT**

**TA BUSINESS N'EST JAMAIS "SETTÉE" POUR LA VIE**  
**APRÈS QUE TU AIES CRÉÉ TON OFFRE**

**TES BESOINS CHANGENT**

**LES BESOINS DE TES CLIENTS CHANGENT**

**TA BUSINESS N'EST JAMAIS "SETTÉE" POUR LA VIE**

**APRÈS QUE TU AIES CRÉÉ TON OFFRE**



**VISE UN HORIZON DE RENTABILITÉ DE MAX 12 MOIS**

**Comment savoir si c'est rentable?**

**Comment savoir si c'est rentable?**

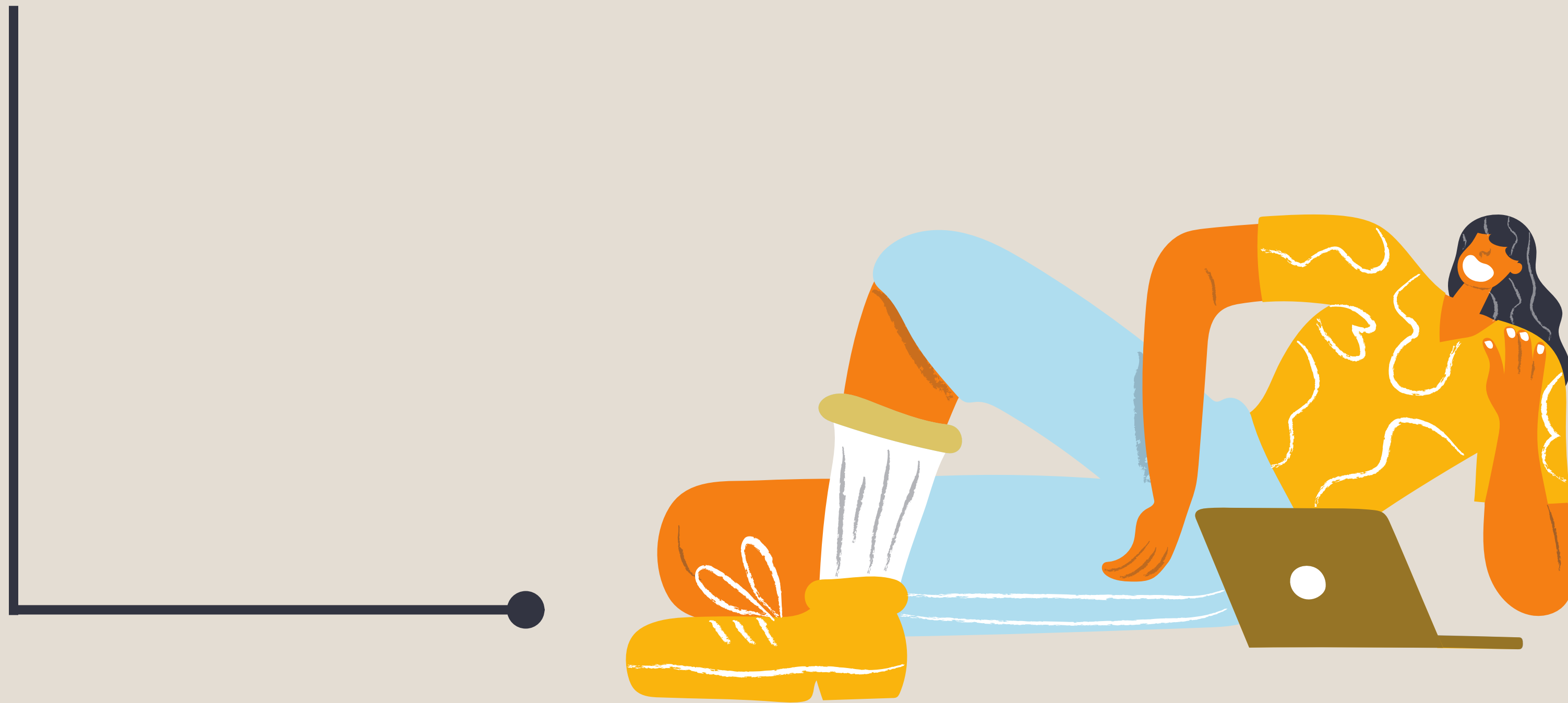
**Comment le savoir d'avance?**

# ANATOMIE D'UNE OFFRE **RENTABLE**





# Le temps pour créer ton offre



# Le temps pour créer ton offre

**ton offre, c'est une suite d'étapes  
que toi et/ou ton client réalisez**



# Le temps pour créer ton offre

**parfois, tu incorpores des éléments  
tangibles ou des processus  
standardisés/automatisés**



# Le temps pour créer ton offre

**parfois, tu incorpores des éléments  
tangibles ou des processus  
standardisés/automatisés**

**ça, tu dois le créer avant  
et ça prend du temps!**



# Le temps pour créer ton offre

des cahiers d'exercices  
le contenu de ta conférence  
un template de rapport / plan stratégique  
des automatisations  
une plateforme web



# Le temps pour créer ton offre

aucune idée du  
temps, je ne l'ai  
jamais fait 😞

des cahiers d'exercices  
le contenu de ta conférence  
un template de rapport / plan stratégique  
des automatisations  
une plateforme web



# 1ERE ÉTAPE:

décortiquer les éléments que tu  
veux inclure

# **1ERE ÉTAPE: EXEMPLE**

**pour une offre diagnostic**

- **questionnaire initial**
- **outil d'analyse**
- **rapport final**



**PREND UN MOMENT POUR  
IDENTIFIER LES GRANDES  
ÉTAPES DE TON OFFRE**

# 2ÈME ÉTAPE:

**estime combien de temps**

**chaque élément peut prendre**

**(en moyenne)**

# 2EME ÉTAPE: EXEMPLE

**pour chaque élément, as-tu déjà  
fait quelque chose de similaire?**

**si oui, ça t'a pris environ  
combien de temps?**

**“ça dépend”**

**EST-CE QUE ÇA T'A DÉJÀ PRIS:**

**EST-CE QUE ÇA T'A DÉJÀ PRIS:**

**1h ou moins?**

**EST-CE QUE ÇA T'A DÉJÀ PRIS:**

**1h ou moins? NON**

**EST-CE QUE ÇA T'A DÉJÀ PRIS:**

**1h ou moins? NON**

**1 an à temps plein?**



**EST-CE QUE ÇA T'A DÉJÀ PRIS:**

**1h ou moins? NON**

**1 an à temps plein? NON**

**EST-CE QUE ÇA T'A DÉJÀ PRIS:**

**1h ou moins? NON**

**1 an à temps plein? NON**

**1/2 journée?**

**EST-CE QUE ÇA T'A DÉJÀ PRIS:**

**1h ou moins? NON**

**1 an à temps plein? NON**

**1/2 journée? OUI**

**EST-CE QUE ÇA T'A DÉJÀ PRIS:**

**1h ou moins? NON**

**1 an à temps plein? NON**

**1/2 journée? OUI**

**1 mois?**

**EST-CE QUE ÇA T'A DÉJÀ PRIS:**

**1h ou moins? NON**

**1 an à temps plein? NON**

**1/2 journée? OUI**

**1 mois? NON**

**EST-CE QUE ÇA T'A DÉJÀ PRIS:**

**1h ou moins? NON**

**1 an à temps plein? NON**

**1/2 journée? OUI**

**1 mois? NON**

**1 journée?**

**EST-CE QUE ÇA T'A DÉJÀ PRIS:**

**1h ou moins? NON**

**1 an à temps plein? NON**

**1/2 journée? OUI**

**1 mois? NON**

**1 journée? OUI**

**EST-CE QUE ÇA T'A DÉJÀ PRIS:**

**1h ou moins? NON**

**1 an à temps plein? NON**

**1/2 journée? OUI**

**1 mois? NON**

**1 journée? OUI**

**1 semaine?**



**EST-CE QUE ÇA T'A DÉJÀ PRIS:**

**1h ou moins? NON**

**1 an à temps plein? NON**

**1/2 journée? OUI**

**1 mois? NON**

**1 journée? OUI**

**1 semaine? NON**

**alors tu sais que cet élément te prendra  
entre 3h et 8h de travail  
👉 en moyenne, ça fait 5.5h**

**1/2 journée? OUI**

**1 journée? OUI**



# 2EME ÉTAPE: EXEMPLE

**pour chaque élément, as-tu déjà  
fait quelque chose de similaire?**

**si non, est-ce que quelqu'un d'autre  
l'a déjà fait?**

# ÉTUDE DE L'INDUSTRIE

# ÉTUDE DE L'INDUSTRIE

## Nombre d'heures de développement pour créer une heure de formation

	Plage	Moyenne
<b>Formation en présentiel</b>	Entre 22 et 82 heures	43 heures
<b>Module e-learning basique</b>	Entre 49 et 125 heures	79 heures
<b>Module e-learning intermédiaire</b>	Entre 127 et 267 heures	184 heures
<b>Module e-learning complexe</b>	Entre 217 et 716 heures	490 heures

**ÉTUDE DE L'INDUSTRIE**

**COLLÈGUE/PROFESSIONNEL**

**ÉTUDE DE L'INDUSTRIE**

**COLLÈGUE/PROFESSIONNEL**

**STATISTIQUE BOBOCHE**

**TROUVÉE SUR INTERNET**



**ÉTUDE DE L'INDUSTRIE**

**COLLÈGUE/PROFESSIONNEL**

**STATISTIQUE BOBOCHE**

**TROUVÉE SUR INTERNET**

**C'EST MIEUX QUE RIEN PANTOUTE**

# 2EME ÉTAPE: EXEMPLE

**pour chaque élément, as-tu déjà  
fait quelque chose de similaire?**

**si non, est-ce que tu peux faire  
un test ?**

# Le temps pour créer ton offre

des cahiers d'exercices  
le contenu de ta conférence  
un template de rapport / plan stratégique  
des automatisations  
une plateforme web

aucune idée du  
temps, je ne l'ai  
jamais fait 😞



# Le temps **approximatif** pour créer ton offre

des cahiers d'exercices  
le contenu de ta conférence  
un template de rapport / plan stratégique  
des automatisations  
une plateforme web



**PEUX-TU DÉJÀ ESTIMER LA  
DURÉE DE CERTAINES DES  
ÉTAPES?**

**(c'est correct si tu as besoin de plus de temps pour y réfléchir!)**

# Les dépenses liées à cette offre



# Les dépenses liées à cette offre

des logiciels que tu n'utiliseras pour rien d'autre  
une graphiste pour le branding  
la pub pour promouvoir ton lancement  
des sous-traitants pour la réalisation de l'offre



**AURAS-TU À FAIRE CERTAINES  
DÉPENSES?**

**SI OUI, LESQUELLES?**



# Le temps pour livrer le service au client



# Le temps pour livrer le service au client

des rencontres  
planifier le projet du client  
faire le livrable  
gérer tes sous-traitants  
communiquer avec ton client



# Le temps pour livrer le service au

aucune idée du  
temps, je ne l'ai  
jamais fait 😞

des rencontres  
planifier le projet du client  
faire le livrable  
gérer tes sous-traitants  
communiquer avec ton client

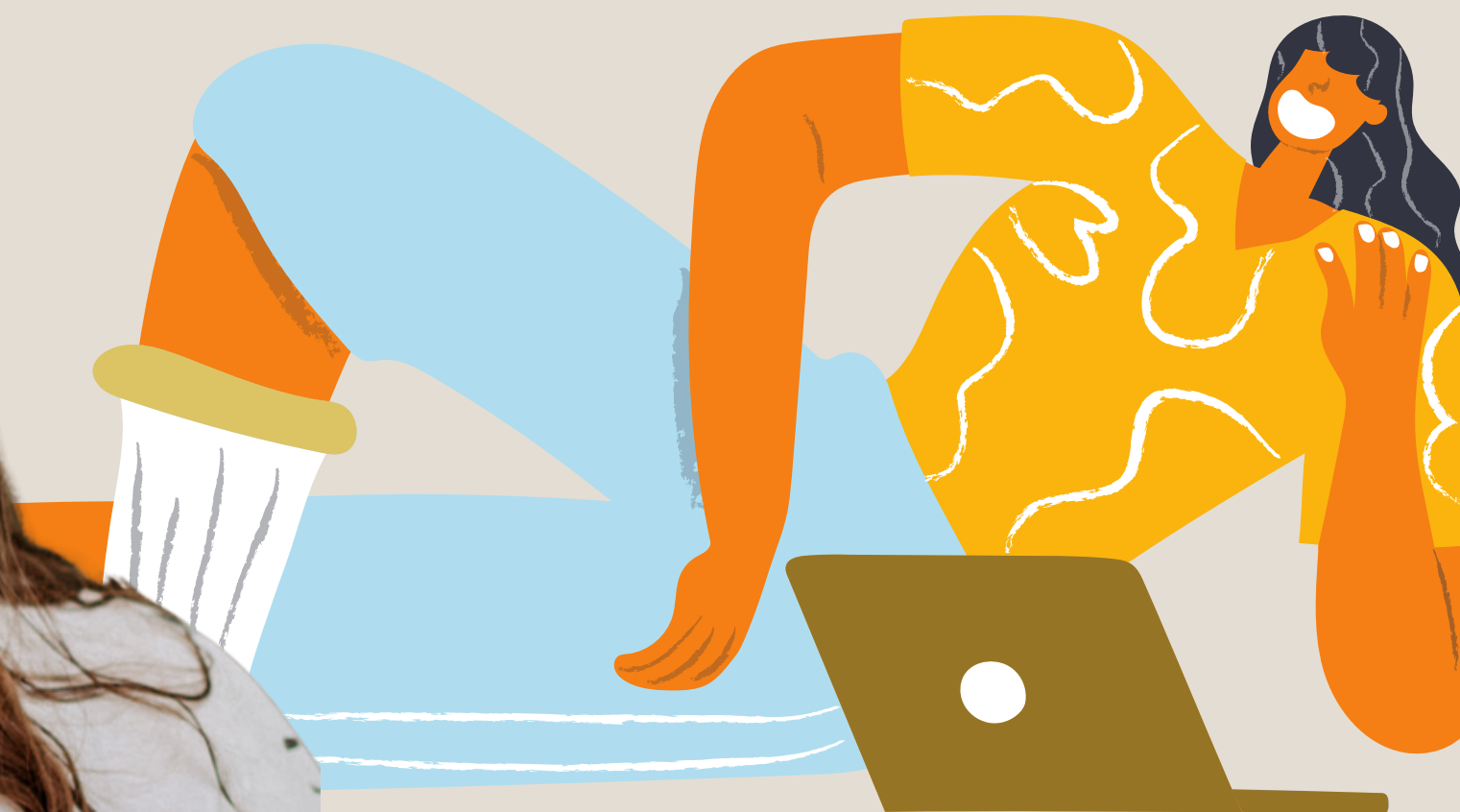


**COMBIEN DE TEMPS (EN  
MOYENNE) AURAS-TU BESOIN  
POUR LIVRER LE SERVICE?**

# Combien tu charges



# Combien tu charges



# **QUEL EST TON TARIF PRÉLIMINAIRE?**

**(tu peux en identifier plusieurs)**

# Combien **de fois** tu peux **espérer** la vendre





# Combien de fois tu peux espérer la vendre

## ^ Fais l'exercice ESTIME TES VENTES

La taille de ton infolettre:

La taille totale de ton audience sur les réseaux sociaux:

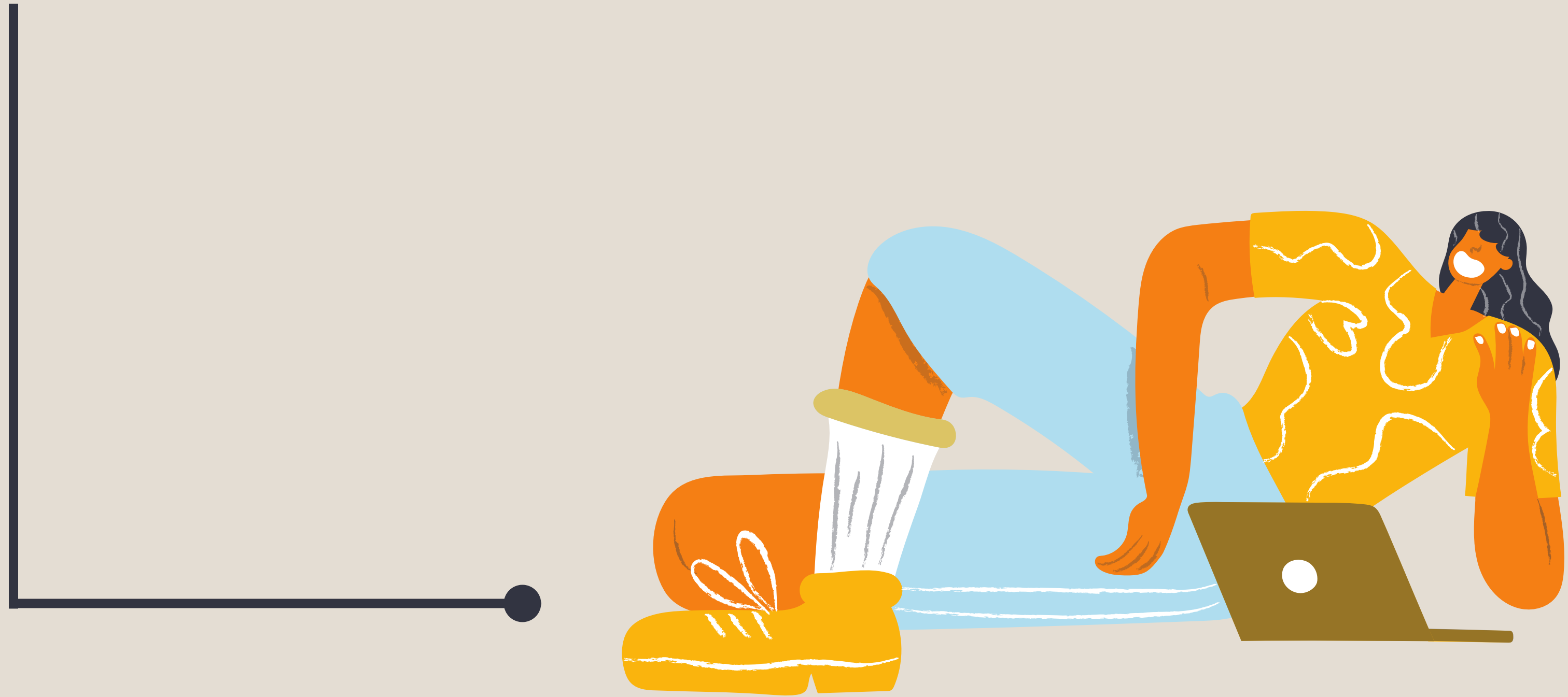
Les vues mensuelles sur ton site web:

Calculer

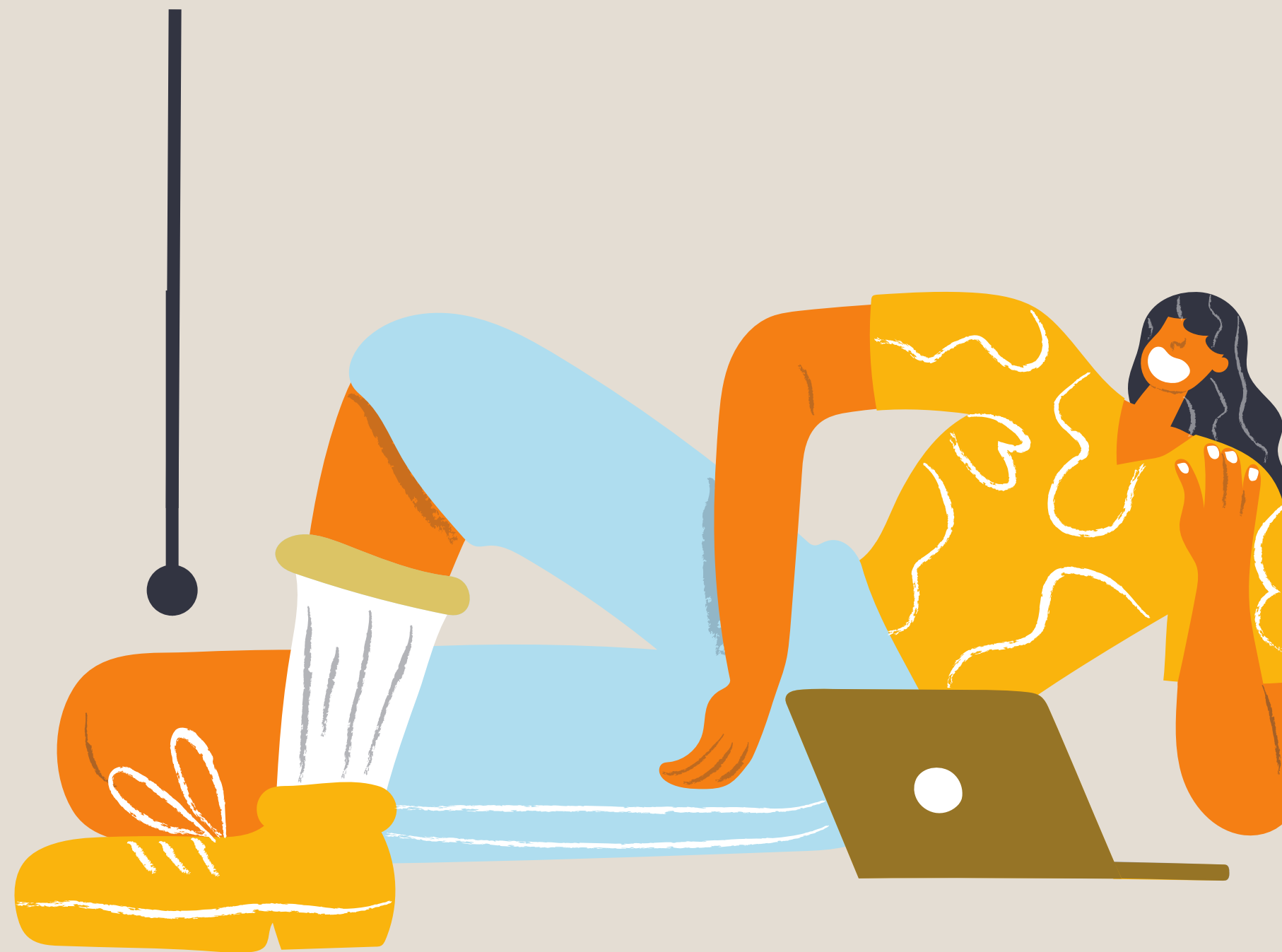
# ANATOMIE D'UNE OFFRE **RENTABLE**



# Le temps pour créer ton offre



# Les dépenses liées à cette offre



# Le temps pour livrer le service au client



# Combien tu charges



# Combien **de fois** tu peux **espérer** la vendre



**“ça fait pas mal d'affaires tout ça”**





**“je ne sais toujours pas si mon offre  
est rentable ou non”**



# TARIF HORAIRE

# TARIF HORAIRE

(t'as pas besoin de calculer ça à la mitaine, j'ai des outils pour toi!)

# CALCULATEUR WEB

17:21

calculer.ca

^ Fais une évaluation "rapide" de la rentabilité de ton offre

Le nombre d'heures (approximatif) pour créer ton offre:

L'investissement en argent à faire:

Le nombre d'heures (approximatif) pour livrer ton offre à 1 client:

Le prix de vente de ton offre:

Le nombre de clients que tu peux avoir (voir calculateur en haut):

Ton tarif horaire de production idéal (voir calculateur en haut):

# FICHIER EXCEL

	A	B	C	D	E
1					
2					
3	Tarif horaire actuel ou souhaité	125.00 \$			
4					
5	Résumé de l'offre				
6	Temps de conception / en amont / ou temps pour livrer le service simultanément à l'ensemble des clients (en heures)	25			
7	Temps de réalisation par client (en heures)	4.5			
8	Coûts de conception (coûts fixes)	500.00 \$			
9	Coûts de réalisation par client (coûts variables)	50.00 \$			
10					
11	Prix de vente	800.00 \$			
12					
13					
14	Nombre de clients potentiels	Temps total	Coûts	Revenus	Revenus réels
15	0	25	-500.00 \$	0.00 \$	-500.00 \$
16	1	29.5	-550.00 \$	800.00 \$	250.00 \$
17	2	34	-600.00 \$	1,600.00 \$	1,000.00 \$
18	3	38.5	-650.00 \$	2,400.00 \$	1,750.00 \$
19	4	43	-700.00 \$	3,200.00 \$	2,500.00 \$
20	5	47.5	-750.00 \$	4,000.00 \$	3,250.00 \$
21	6	52	-800.00 \$	4,800.00 \$	4,000.00 \$
22	7	56.5	-850.00 \$	5,600.00 \$	4,750.00 \$
23	8	61	-900.00 \$	6,400.00 \$	5,500.00 \$

# CALCULATEUR WEB

17:21

calculer.ca

^ Fais une évaluation "rapide" de la rentabilité de ton offre

Le nombre d'heures (approximatif) pour créer ton offre:

L'investissement en argent à faire:

Le nombre d'heures (approximatif) pour livrer ton offre à 1 client:

Le prix de vente de ton offre:

Le nombre de clients que tu peux avoir (voir calculateur en haut):

Ton tarif horaire de production idéal (voir calculateur en haut):

<

>

+

:)

...

# CALCULATEUR WEB

17:21 52%

calculer.ca

^ **Fais une évaluation "rapide" de la rentabilité de ton offre**

Le nombre d'heures (approximatif) pour créer ton offre:

L'investissement en argent à faire:

Le nombre d'heures (approximatif) pour livrer ton offre à 1 client:

Le prix de vente de ton offre:

Le nombre de clients que tu peux avoir (voir calculateur en haut):

Ton tarif horaire de production idéal (voir calculateur en haut):

Navigation icons: back, forward, home, search, and more options.

# TESTE TON IDÉE D'OFFRE !

Même si elle est incomplète/imparfaite

**3 SITUATIONS  
POSSIBLES**

1.

**tu arrives en dessous de  
ton tarif horaire idéal**



1.

**tu arrives en dessous  
ton tarif horaire idéal**



# 2 CLIENTS :

$$\frac{2 \times 5000\$}{(2 \times 10h + 260h)} = 34.48 \$/h$$

# **TES OPTIONS:**

- **réduire le temps pour créer l'offre**
- **réduire les dépenses liées à l'offre**
- **réduire le temps passé par client**
- **augmenter le prix**

# **TES OPTIONS:**

- **réduire le temps pour créer l'offre**
- **réduire les dépenses liées à l'offre**
- **réduire le temps passé par client**
- **augmenter le prix**

# TES OPTIONS:

- réduire le temps pour créer un MVP

**Simplifie ton offre/fais une version MVP**

coûts fixes liés à l'offre

- réduire le temps passé par client
- augmenter le prix

2.

**tu arrives proche de ton  
tarif horaire idéal**

# 2.

**tu arrives proche de ton  
tarif horaire idéal**



**POUR RÉUSSIR À FAIRE  
L'ÉQUIVALENT DE 150\$  
DE L'HEURE, ÇA PREND:**

**11.1 CLIENTS**



# **TES OPTIONS:**

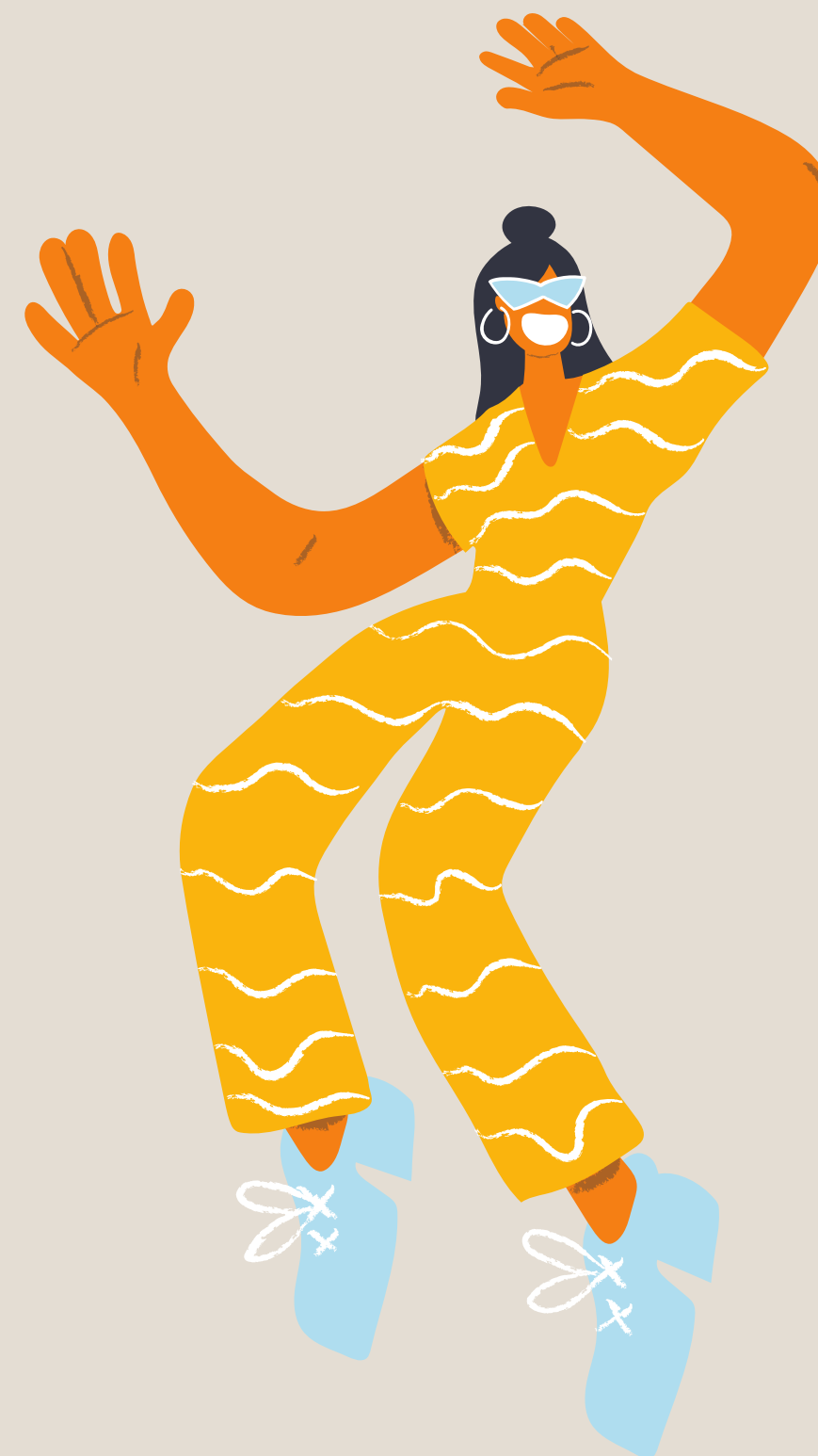
- **réduire le temps pour créer l'offre**
- **réduire les dépenses liées à l'offre**
- **réduire le temps passé par client**
- **augmenter le prix**

**3.**

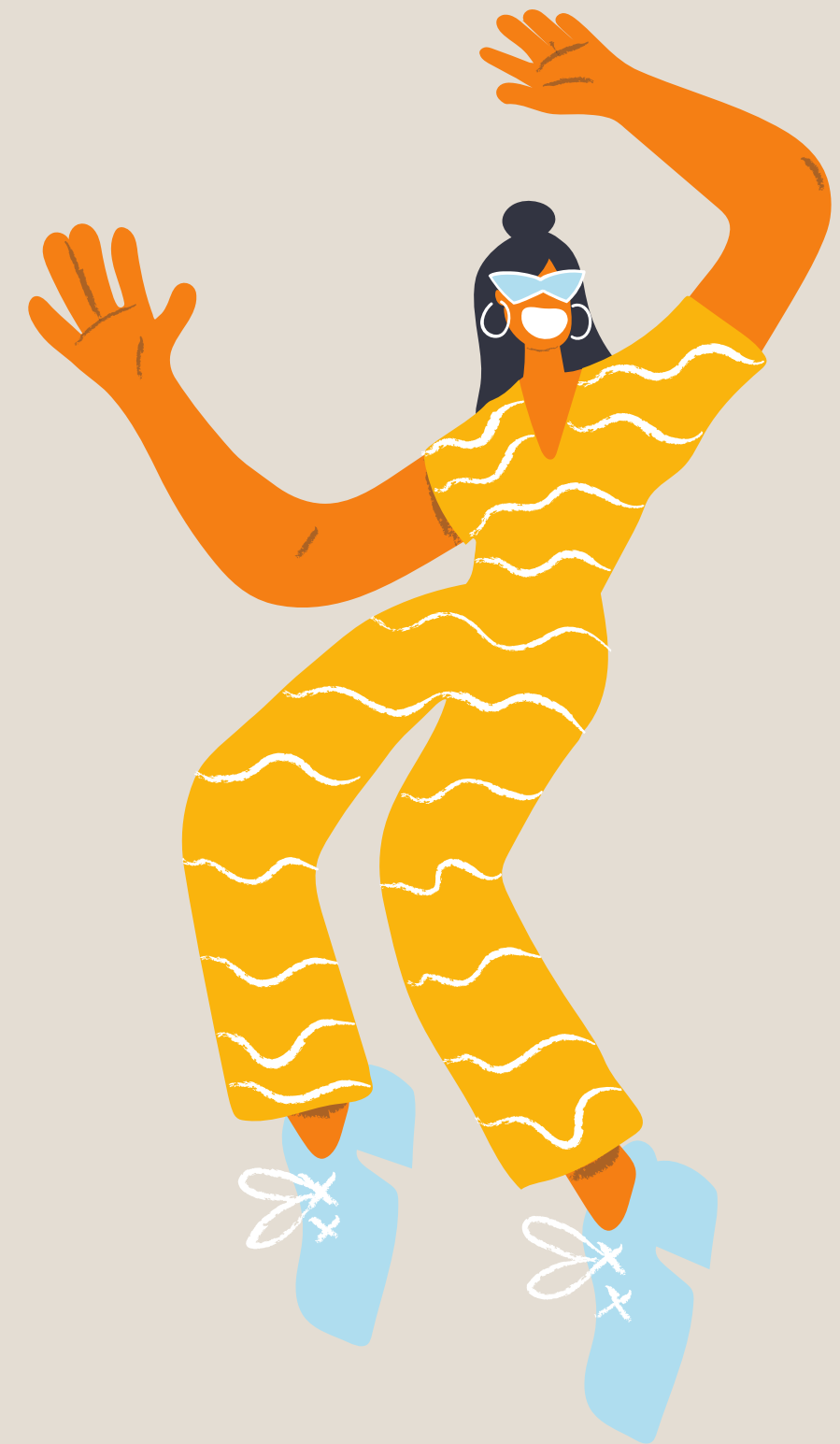
**tu dépasses ton tarif  
horaire idéal**

**3.**

**tu dépasses ton tarif  
horaire idéal**



**EN AYANT BRAINSTORMÉ SUR UNE  
OFFRE **RENTABLE** T'ES BIEN PARTI  
POUR LA SUITE!**



# Les exceptions à la règle:

# Les exceptions à la règle:

👉 un projet passion

# Les exceptions à la règle:

👉 un projet passion

👉 un petit produit

(qui sert en réalité d'outil marketing)

**UNE OFFRE DE SERVICES À TON SERVICE**  
**C'EST UNE OFFRE QUI TE REND HEUREUX**  
**ET QUI TE PERMET DE BIEN VIVRE**