Launchpad

# Baromètre des TJM freelance

## Rentrée 2026

14 566 relevés de TJM, d'octobre 2017 à juillet 2026. Où tu te situes, ce qui fait monter un TJM, et ce que ton niveau change pour ton statut.

---

**580 €**
TJM médian 2026

**+32 %**
en neuf ans

**64,5 %**
augmentent leur TJM

# Ce qu'il faut retenir

Ce baromètre repose sur 14 566 relevés de TJM, 1 392 indépendants, neuf ans d'historique.

**580 €**

C'est le TJM médian en 2026. La moitié des indépendants facture entre 490 et 680 € par jour.

**+32 %**

C'est la hausse du TJM médian depuis 2017, de 440 à 580 €. Mais le haut du marché monte deux fois plus vite que le bas.

**600 €**

C'est le TJM médian de ceux qui ont démarré en 2026. On n'entre plus sur le marché au même niveau qu'avant.

**+70 €**

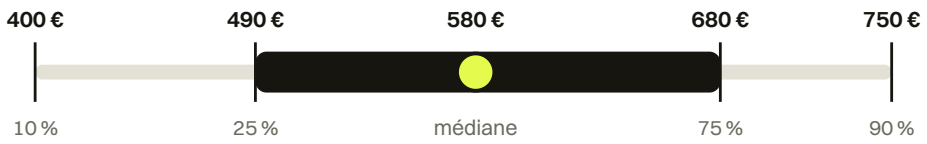
C'est la hausse médiane par jour chez ceux qui ont augmenté leur TJM, soit +13,2 %. Près de deux sur trois l'ont fait.

**95 %**

C'est la part des indépendants suivis toute l'année 2025 qui ont facturé plus que le plafond de la micro-entreprise. À ce niveau, la question du statut se pose.

# Où tu te situes en 2026

Repère ton TJM sur l'échelle. Le bloc noir, c'est la moitié centrale du marché : un indépendant sur deux facture entre 490 et 680 €.




TJM en 2026, du 10e au 90e percentile. 289 indépendants observés de janvier à juillet 2026. Ni minimum ni maximum ne sont publiés : ils désigneraient une personne reconnaissable.

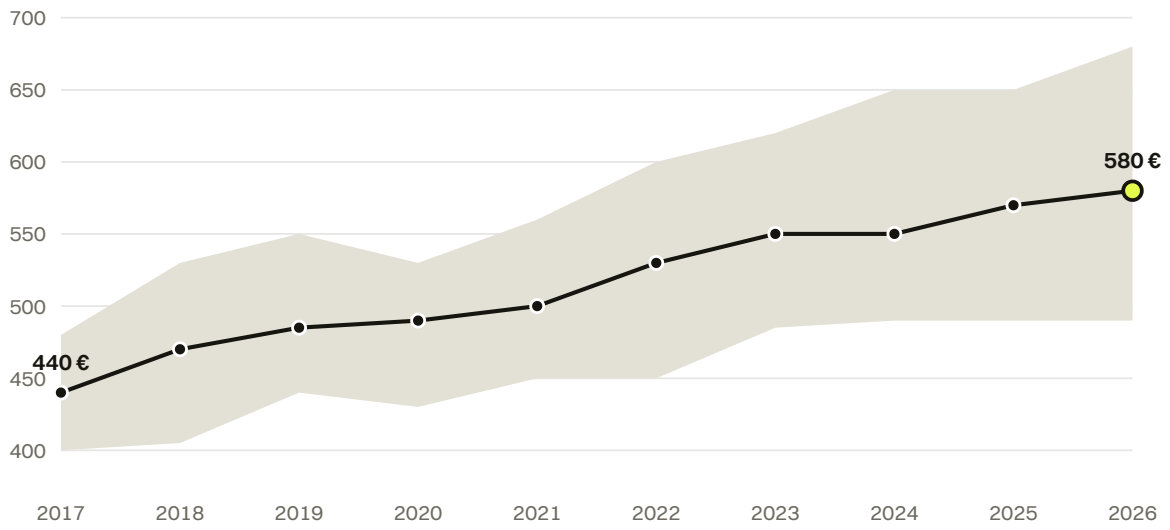
## Ton TJM, lu autrement

| Si tu factures | tu factures plus que |
|---|---|
| 450 € | environ 20 % des indépendants |
| 500 € | environ 30 % |
| 550 € | environ 40 % |
| **580 €** | **la moitié** |
| 650 € | environ 70 % |
| 700 € | environ 80 % |
| 750 € | environ 90 % |

Le métier compte aussi : les repères par spécialité sont en page 9. Cette échelle est là pour ouvrir la discussion avec ton client.

# Neuf ans de TJM : le marché monte, l'écart se creuse

Le TJM médian est passé de 440 € en 2017 à 580 € en 2026, soit +32 %. Ce chiffre cache le vrai mouvement : tout le monde ne monte pas au même rythme.




Ligne : TJM médian. Bande : moitié centrale du marché (du 25e au 75e percentile). 2017 ne couvre qu'octobre à décembre, 2026 que janvier à juillet.

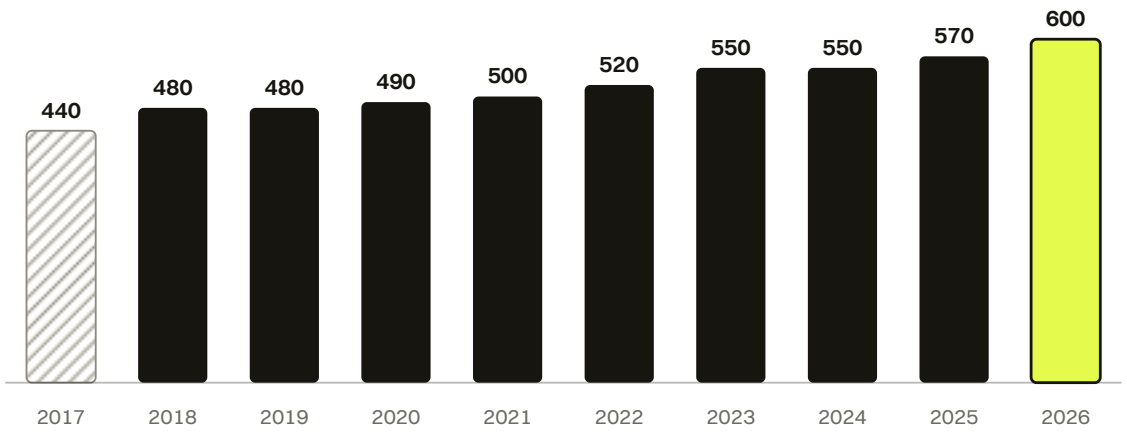
**+22 %**
pour le quart le moins bien payé (400 → 490 €)

**+42 %**
pour le quart le mieux payé (480 → 680 €)

En 2017, 80 € par jour séparaient le bas et le haut de la moitié centrale. En 2026, c'est 190 €. Autrement dit : être « dans la moyenne » protège de moins en moins. Ce qui fait la différence, c'est la capacité à repositionner son prix, mission après mission.

# Ceux qui démarrent arrivent plus haut

Le TJM médian au premier contrat est passé de 480 € pour ceux qui ont démarré en 2018 à 600 € pour ceux de 2026 : +25 %.




TJM médian au premier relevé, selon l'année d'arrivée. 2017 est hachuré : nos données commencent en octobre 2017, ce point mélange donc des arrivants et des indépendants déjà installés. Il n'est pas comparable aux autres.

## Ce que ça veut dire pour toi

Un indépendant installé depuis plusieurs années peut se retrouver payé moins qu'un nouvel arrivant, simplement parce qu'il n'a pas renégocié. Les relevés de 2026 le montrent :

| Ancienneté en portage | TJM médian 2026 |
|---|---|
| moins d'un an | 578 € |
| de 1 à 3 ans | 550 € |
| **de 3 à 5 ans** | **600 €** |

Au-delà de cinq ans, l'effectif observé devient trop petit pour être publié.

# Un TJM se renégocie, et ça paie

231 indépendants ont été suivis pendant au moins deux ans. Voici comment leur TJM a évolué.

**+13,2 %**

hausse médiane chez ceux qui ont augmenté, soit environ 70 € par jour

**+16,7 %**

hausse médiane chez ceux suivis quatre ans et plus

## Ce que 70 € par jour représentent

Sur une année de 200 jours facturés, c'est **14 000 € de chiffre d'affaires en plus**, pour le même travail. C'est rarement le client qui propose la hausse : elle se demande.

Une précaution de lecture : ces chiffres portent sur les indépendants restés au moins deux ans. Ceux qui ont arrêté plus tôt n'y figurent pas, ce qui peut rendre le tableau un peu plus favorable que la réalité.

# La rentrée, le bon moment pour revoir ton TJM

Beaucoup d'entreprises préparent les budgets de l'année suivante à l'automne, et de nombreuses missions se renouvellent en fin d'année. Une demande posée en septembre ou en octobre arrive avant que les enveloppes soient fermées.

1. **Situe-toi avec un chiffre.**
   Repère ta position sur l'échelle de la page 3. « Je suis sous la médiane du marché » est un argument plus solide que « je pense valoir plus ».

2. **Choisis ton moment.**
   Le renouvellement de mission ou de bon de commande est le moment naturel. Évite de poser la question au milieu d'une livraison sous tension.

3. **Justifie par ce qui a changé.**
   Une compétence ajoutée, un périmètre élargi, une responsabilité de plus, une ancienneté sur le projet qui fait gagner du temps au client. On paie ce qui a changé, pas le temps qui passe.

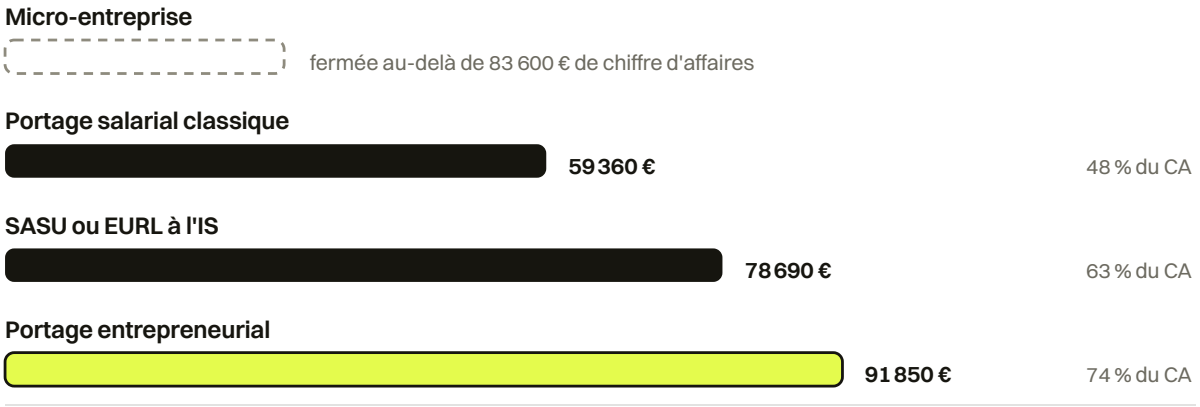
4. **Demande un montant précis.**
   Une fourchette invite à retenir le bas. Chez ceux qui ont augmenté, la hausse médiane observée est de 13,2 % : c'est un ordre de grandeur réaliste, pas un plafond.

5. **Prépare ton plan B.**
   Savoir ce que vaut ton profil ailleurs change le ton de la discussion. Tu n'as pas besoin de le dire, seulement de le savoir.

Ces conseils sont une méthode, pas une donnée mesurée. Les chiffres cités viennent du baromètre.

# À chiffre d'affaires égal, tout ne finit pas pareil

Voici ce que laisse le chiffre d'affaires médian de 2025, 124 200 €, selon la structure choisie, à règles égales.




Net annuel avant impôt, pour 124 200 € de chiffre d'affaires, sans frais professionnels. Société : 15 000 € de salaire brut, le reste distribué.

## Ce que chaque statut te laisse, au-delà du montant

| | Portage entrepreneurial | Société à l'IS | Micro entreprise |
|---|---|---|---|
| Revenu net sur 124 200 € | **91 850 €** | 78 690 € | fermée |
| Droits au chômage | **oui** | non | non |
| Mutuelle et prévoyance | **oui** | oui | non |
| Retraite de salarié | **oui** | oui | proportionnelle |
| Frais professionnels déduits | **oui** | oui | non |
| Bulletin de paie pour une banque | **oui** | oui | non |
| Société à créer et à gérer | **non** | oui | non |

**Simule tes revenus**

Ton TJM, tes jours, ce qu'il te reste vraiment en portage entrepreneurial. Deux minutes.

**launch-pad.fr/simulateur**

# Par métier : les repères du marché

Un repère par spécialité, pour situer ton TJM dans ton métier. Ces ordres de grandeur sont consolidés à partir des baromètres du marché.

| Métier | Repère 2026 |
|---|---|
| Consultant cybersécurité | 700 € |
| Architecte technique | 655 € |
| Consultant ERP ou SAP | 580 € |
| Ingénieur cybersécurité | 575 € |
| Chef de projet technique | 555 € |
| DevOps, cloud | 545 € |
| Product owner | 530 € |
| Data engineer | 525 € |
| Data scientist | 485 € |
| Développeur fullstack | 455 € |
| Développeur IA ou machine learning | 455 € |
| Data analyst | 400 € |
| Développeur front-end | 395 € |

# Et maintenant, combien il te reste ?

Un bon TJM ne suffit pas. Ce qui compte, c'est ce qui arrive sur ton compte à la fin du mois.

## Simule ton revenu net

Ton TJM, tes jours, ton résultat en deux minutes.

**launch-pad.fr/simulateur**

## Ton audit offert, avec nos équipes

On reprend tes chiffres avec toi et on te dit ce que ta structure te coûte. Trente minutes, sans engagement.

**Prendre rendez-vous**

---

Launchpad

Launchpad SAS · 49 rue de l'Aurore, 78100 Saint-Germain-en-Laye · launch-pad.fr

Chiffres : 14 566 relevés de TJM d'indépendants en portage, d'octobre 2017 à juillet 2026, arrêtés à fin juillet 2026. Les repères par métier viennent de baromètres publics du marché. Aucune valeur n'est publiée sous 30 personnes.

Montants indicatifs et non contractuels. Revenus nets exprimés avant impôt sur le revenu.