

# FICHE PRATIQUE

## Comment déterminer le taux horaire ?



La **détermination du taux horaire** n'est pas une science exacte puisqu'elle prend en considération des perspectives. Par ailleurs, ce taux est défini pour l'avenir et peut subir des ajustements dès que nécessaire. Toutefois, pour connaître le plus précisément possible le **taux horaire d'un architecte**, de ses collaborateurs et plus généralement d'une agence d'architecture, il vous faut estimer au plus juste le temps consacré au projet et vos coûts indirects tout en gardant une marge d'incertitude.

Le taux horaire est souvent basé sur un temps mensuel et sur une rémunération attendue. En effet, à partir du temps passé à travailler, il est nécessaire de déduire les heures de travail non directement facturables, c'est-à-dire les heures de travail administratif interne pour calculer le taux horaire.

**Exentys** vous explique comment déterminer votre taux horaire.

### Définition : les heures facturables et les heures non facturables

Lorsque vous avez un projet, chaque collaborateur de votre agence d'architectes travaille de façon directe et de façon indirecte sur le projet. Tout ce qui est directement affecté au projet est du **temps facturable**.

En revanche, les coûts indirects nécessaires au fonctionnement de l'agence et à l'obtention des marchés sont du **temps non facturable**. Il peut s'agir des heures :

- de prospection ;
- d'entretiens ;
- de déjeuners d'affaires ;
- de démarches administratives ;
- de compatibilité ;
- de formation ;
- de recherche et développement ;
- de recrutement...

Les heures non facturables au client peuvent représenter une grande partie des heures d'activité. Prenons l'exemple d'un projet ayant pris 150 heures, il peut comprendre :

- 20 heures pour la phase commerciale ;
- 12 heures pour la réalisation des démarches administratives ;
- 20 heures pour la comptabilité ;
- 7 heures pour la recherche et développement.

Or, 59 heures non facturables sur 150 heures d'activité, ça représente déjà 39 % du travail.

### Calcul du taux horaire : pour un architecte indépendant

L'article 9 de la loi n°85-707 du 12 juillet 1985 relative à la maîtrise d'ouvrage publique et à ses rapports avec la maîtrise d'œuvre privée disposait : « La mission de maîtrise d'œuvre donne lieu à une rémunération



*forfaitaire fixée contractuellement. Le montant de cette rémunération tient compte de l'étendue de la mission, de son degré de complexité et du coût prévisionnel des travaux. »*

Pour déterminer le taux horaire d'une agence d'architectes, vous devez commencer par prendre en compte **la rémunération escomptée et les charges de l'agence**. Une fois le taux horaire obtenu à partir des charges, il faudra penser à ajouter un bénéfice. En cas contraire, seules les charges seront couvertes et l'agence ne pourra pas investir ou anticiper des risques (par exemple un impayé).

## La rémunération escomptée et les charges du cabinet

Dans un premier temps, pour calculer votre taux horaire vous devez réfléchir au **niveau de rémunération** que vous souhaitez. Celui-ci va dépendre de vos compétences, de votre expérience et de votre situation personnelle. En effet, la rémunération n'est pas la même pour un architecte débutant que pour un architecte expérimenté.

Par exemple, un architecte débutant peut se contenter d'un revenu de 1 500 euros nets mensuels alors qu'un dirigeant expérimenté peut atteindre une rémunération minimale de 4 200 euros nets mensuels.

Une fois cette question réglée, il est nécessaire de vous pencher sur les **charges de l'agence**. L'analyse des statistiques montre qu'en moyenne le taux de charges d'un cabinet d'architectes est de **65 % du chiffre d'affaires**. Ces charges doivent trouver un financement via le taux horaire des collaborateurs de l'agence.

### Bon à savoir

Affinez ce taux avec vos charges réelles : le loyer, les salaires, l'assurance, les notes de frais (transport, restauration, etc.), les dotations aux amortissements, la recherche et développement...

Reprenons notre exemple : pour un chiffre d'affaires à atteindre de 4 200 euros, 12 000 euros de chiffre d'affaires doivent être réalisés.

En moyenne, comptez trois fois le salaire attendu pour connaître le chiffre d'affaires à réaliser.

## Le temps de travail mensuel et les heures facturables

Afin de pouvoir déterminer un taux horaire, il est nécessaire de calculer le temps de travail de l'architecte et ses heures facturables.

Prenons une base de 35 heures hebdomadaires, il faut y déduire les périodes d'inactivité involontaire et les vacances (les congés payés, les jours fériés, les arrêts maladie...) : environ 12 % du temps total de travail annuel théorique soit :

$(35 \text{ heures} \times 52 \text{ semaines} \times 88 \%) / 12 = \mathbf{133 \text{ heures par mois}}$ .

### Bon à savoir

Les statistiques montrent qu'en général un architecte travaille 50 heures.

À ces 133 heures, il est nécessaire d'appliquer une **ventilation entre temps facturable et temps non facturable**. En effet, un architecte passe du temps à prospecter, à se former, à effectuer des tâches administratives, etc. Or, ces différentes tâches prennent du temps et ne sont pas directement facturables au client puisqu'elles ne sont pas attribuées à un projet.

En moyenne, un architecte indépendant passe **40 % de son temps** à ces tâches annexes. De ce fait, seuls 60 % de son temps sont facturables soit :



133 heures x 60 % = **80 heures par mois.**

## Le coût horaire

À partir de toutes les données réunies, il est alors possible de déterminer le coût horaire de l'architecte indépendant :

12 000 euros / 80 heures = **150 euros de l'heure (hors taxe).**

Toutefois, ce montant ne tient compte que de l'équilibre recettes/dépenses. Pour assurer l'évolution et le bon fonctionnement de l'agence d'architectes (financement des investissements, développement de l'agence, couverture des risques, etc.), **vous devez appliquer un coefficient de marge au coût de l'heure.**

En moyenne, les agences d'architecture appliquent un coefficient compris **entre 7 et 12 %** selon l'importance du projet et de la stratégie commerciale adoptée.

Prenons 10 % :

150 x 1,10 = **165 euros de l'heure.**

### Calcul du taux horaire : pour une agence d'architectes avec plusieurs collaborateurs

Lorsque l'agence comprend plusieurs collaborateurs ou salariés, il est possible de remplacer le salaire attendu par la moyenne de l'ensemble des salaires de l'architecte et des collaborateurs.

#### À noter

Pensez à inclure les primes et les autres avantages financiers.

Par ailleurs, le coefficient d'heures directement facturables va varier en fonction des différents collaborateurs. Par exemple :

	Heures d'activités	Pourcentage d'heures facturables	Heures facturables	Heures non facturables
<b>Architecte</b>	133	70 %	93	40
<b>Collaborateur</b>	133	60 %	80	53
<b>Secrétaire</b>	133	50 %	67	66
<b>Apprentie</b>	70	80 %	56	14
<b>TOTAL</b>	<b>469</b>		<b>296</b>	<b>173</b>

#### Bon à savoir

Un architecte ayant des salariés va pouvoir déléguer et passer moins de temps sur les tâches administratives. À l'inverse, un assistant passe davantage de temps à la réalisation des démarches administratives.



Au total, l'agence a donc un nombre d'heures d'activités mensuelles de 469 heures. Toutefois, il inclut le temps facturable et le temps non facturable. De ce fait, il faut faire la différence entre les heures facturables et les heures non facturables. Nous obtenons une moyenne de 65 % d'heures facturables.

### À noter

En général, il ne faut pas avoir un coefficient inférieur à 60 %.

À partir de là, vous pouvez déterminer le salaire et les charges afférentes pour chaque collaborateur.

Pour rappel, il est nécessaire de réintégrer le non facturable dans les frais puisqu'ils font partie des coûts indirects. Ils doivent être compris dans le coût horaire au prorata des coûts liés aux affaires pour chaque collaborateur.

Une fois les différents éléments vus précédemment appliqués, il est possible d'obtenir le **taux horaire moyen de l'agence**.

Par exemple :

- pour l'architecte : 12 000 euros de chiffre d'affaires / 93 = 129 euros ;
- pour le collaborateur : 10 000 euros de chiffre d'affaires / 80 = 125 euros ;
- pour la secrétaire : 6 000 euros / 67 = 90 euros ;
- pour l'apprentie : 3 000 / 56 = 54 euros.

Le taux moyen est donc de **100 euros**.

Toutefois, vous disposez de deux options :

- option 1 : vendre toutes les heures effectuées à **un prix unique**, le taux horaire moyen de l'agence ;
- option 2 : tenir compte des compétences et de la qualification de chacun en établissant **une échelle de prix de vente pondérée par le nombre d'heures facturables de chaque collaborateur** tout en respectant le taux horaire moyen de l'agence.

C'est votre stratégie commerciale qui va déterminer le positionnement du prix de vente de chaque collaborateur.

Une fois le choix effectué, n'oubliez pas d'ajouter votre marge ! Par exemple, pour un taux moyen de 100 euros et une marge de 10 %, le taux horaire passe à **110 euros**.

### Bon à savoir

Vous pouvez mettre en place des feuilles de calcul automatisées pour faire varier les prix et pour ajuster votre positionnement chaque année. Votre taux horaire sera de plus en plus précis au fil des ans grâce à des perspectives de plus en plus fiables.

Attention, il ne s'agit que d'une méthode facultative pour calculer votre taux horaire. Il existe plusieurs méthodes et elles sont toutes à ajuster selon votre stratégie et votre positionnement. Toutefois, votre taux horaire doit toujours couvrir vos charges. Dans le cas contraire, votre activité ne sera pas viable.

**En conclusion,** votre taux horaire dépend de la rémunération souhaitée, des charges du cabinet, du temps de travail mensuel et du volume des heures facturables. À ce taux, vous devez ajouter un coefficient de marge afin d'assurer le bon fonctionnement de l'agence d'architectes et son évolution.

