

## LE TAUX HORAIRE

Cette fiche a pour objectif de vous aider à maîtriser davantage les notions comptables liées à la rentabilité afin de fixer un tarif horaire qui vous permette de vivre de votre activité. Elle comprend un tableau de calcul expliqué étape par étape, et des exemples chiffrés qui vous guideront dans votre démarche.

**Attention**, en aucun cas ils ne font office de règles communes. Vous devrez les adapter à votre propre situation (type d'entreprise, statut fiscal et social, spécialité, etc.). Nous voulons surtout vous aider à **comprendre de quoi est fait un tarif horaire, à déterminer celui qui correspond à votre activité, et à le maîtriser grâce à des critères simples et déterminants**.

### La notion de rentabilité par rapport au salaire :

En tant qu'indépendants, nous sommes tous des **chefs d'entreprise** ! Même si la comptabilité et la gestion d'entreprise ne sont pas notre passion première, nous sommes amenés à nous y intéresser. Si nous pouvons expliquer notre tarif horaire nous nous sentirons davantage légitimes par rapport à notre prix.

Il nous faut avant tout prendre conscience que le tarif horaire ne correspond pas au salaire reçu pour un travail mais qu'il doit intégrer les dépenses engagées pour réaliser ce travail. **La rentabilité est la différence entre le revenu obtenu et les ressources financières employées pour l'obtenir**.

Pour améliorer les conditions de travail de l'ensemble de la profession, cette prise de conscience doit être collective. La survie de notre discipline telle que nous la défendons dépend entre autres de la détermination d'un tarif horaire adapté. Il en va donc de la responsabilité de chacun de trouver un prix juste qui permet d'assurer la qualité des prestations et de vivre de la conservation-restauration dans de bonnes conditions.

### Calcul du budget de fonctionnement

Cette première étape est indispensable et consiste à calculer concrètement et de façon détaillée **toutes les dépenses liées à votre activité durant une année d'exercice**, même s'il ne s'agit au départ que d'une approximation. Calculer le budget de fonctionnement de son entreprise revient à constater qu'au-dessus d'un certain chiffre d'affaires, propre à chacun, on commence à gagner de l'argent alors qu'en dessous de ce seuil on ne travaille que pour honorer ses factures et en d'autres termes, on ne gagne pas d'argent ! C'est la notion de **seuil de rentabilité**.

Le tableau ci-dessous vous donne la marche à suivre pour calculer votre propre budget de fonctionnement annuel. Celui-ci vous permettra ensuite de calculer votre tarif journalier.

#### Conseils pour compléter le tableau :

- Les montants indiqués sont fictifs et donnés à titre d'exemple.
- Une définition de chaque terme du tableau est donnée à sa suite. Si vous avez un doute sur la nature d'une charge, sachez que le plus important est de prendre en compte toutes les charges, peu importe sous quelle dénomination, elles devront se trouver dans la première partie du tableau.
- Compléter les montants par année et hors TVA.
- Les dépenses engagées exceptionnellement pour une prestation (comme la location d'une nacelle ou d'un autre matériel onéreux) ne doivent pas entrer dans le calcul du budget de fonctionnement. Le cas échéant, elles seront ajoutées aux devis comme dépenses supplémentaires. Cela peut également concerner les frais de déplacement.
- Pour ceux qui maîtrisent les feuilles de calcul Excel, ce tableau peut intégrer des formules de calcul pour être plus rapide et s'adapter à votre situation fiscale et sociale.

<b>À VOUS DE JOUER:</b>	<b>Exemple en € HT (indicatif)</b>	<b>Vos chiffres</b>
Achat de matériel et outils liés aux prestations	1 000	
Loyers et charges locatives	6 000	
Abonnements et consommations (énergie/eau/TIC)	500	
Fournitures de bureau, documentation	200	
Frais postaux	200	
Dépenses courantes de publicité	500	
Frais de véhicule	1 000	
Entretien, réparation	500	
Frais de déplacement	500	
Frais de représentation	150	
Assurances	750	
Frais de tenue de comptabilité	1 500	
Honoraires divers	200	
« Sous-traitance »	500	
Frais bancaires	200	
Autres dépenses diverses	300	
Somme des charges annuelles	14 000	
Dotations aux amortissements	1 300	
Impositions diverses (hors impôt sur le revenu)	7 400	
Revenu minimal annuel nécessaire (brut)	26 400	
Charges sociales personnelles	6 500	
Total du budget de fonctionnement (A)	55 600	

Attention, les chiffres indiqués sont un exemple, ils ne constituent pas une réalité. En aucun cas la FFCR ne saurait vous préconiser un tarif horaire.

#### Explication des termes:

**Achat de matériel et outils liés aux prestations:** solvants, pigments, protection sécurité individuelle, scalpels...

**Loyers et consommations:** le loyer de l'atelier y compris les charges d'électricité, d'eau et d'internet. Dans le cas où le professionnel travaille à son domicile, il faudra calculer un montant grâce à un pourcentage appliqué au loyer total du domicile par rapport au mètre carré utilisé pour l'activité. Ce pourcentage est estimé par l'entrepreneur, et d'une façon très simple : il correspond à l'encombrement de votre espace personnel par votre activité professionnelle (votre bureau, votre documentation, votre matériel professionnel etc. - demandez conseil à votre association agréée de gestion si vous avez des doutes sur le % que vous voulez allouer).

Notez que si vous êtes propriétaire, vous pouvez également déduire une partie des frais de copropriétés selon ce même pourcentage estimé, du moment que ces frais correspondent à ceux qu'un locataire aurait à payer (donc ça ne s'applique pas à votre prêt immobilier ni à votre taxe foncière par exemple) comme les charges de copropriétés, l'électricité, l'eau, le gaz, la taxe d'habitation, etc.

**Mise à jour: 08/2020** - Ces informations ont été recueillies par la FFCR dans le but de vous aider dans votre réflexion de projet d'installation, mais la législation est régulièrement modifiée: il est nécessaire de vous renseigner auprès des services officiels au moment de votre installation.

**TIC**: technologie de l'information et de la communication (internet, téléphone...).

**Fourniture de bureau**: cartouche d'imprimantes, papiers, ordinateurs...

**Documentation**: abonnement aux revues professionnelles, livres, recherche en bibliothèque...

**Frais postaux**: envois recommandés, timbres...

**Dépenses courantes de publicité**: sites internet et référencement du site, cartes de visite, location d'un espace publicitaire...

**Frais de véhicules**: assurances, contrôle technique, entretiens...

**Entretien et réparation**: entretiens des locaux et des machines...

**Frais de déplacement**: transport, frais de bouche et d'hébergement. Il ne faudra pas inclure ces frais dans le calcul du tarif horaire lorsqu'ils sont inclus dans le devis et donc déjà facturés au client.

**Frais de représentation**: cadeaux en remerciement aux clients, dîners avec les fournisseurs, vernissage, voyage...

Soyez vigilants cependant. N'abusez pas trop de ce poste : il y a un pourcentage du chiffre d'affaires à ne pas dépasser. Les comptables sont généralement très vigilants sur ce poste ! Demandez conseil à votre association agréée de gestion en cas de doute.

**Assurances**: Responsabilité civile professionnelle et diverses assurances de l'atelier (multirisques, biens confiés).

**Frais de tenue de comptabilité**: comptable et/ou société de gestion agréée.

**Honoraires divers**: avocats, coaches dirigeants, webmaster...

**Sous-traitances**: concerne des activités autres que la conservation-restauration, par exemple le transport des œuvres s'il s'agit de dépenses fréquentes. À ne pas confondre avec les rétrocessions d'honoraires (dans le cas de groupement pour un marché public) qui n'entrent pas dans le calcul du seuil de rentabilité.

**Frais bancaires**: compte bancaire professionnel, agios lors de périodes en négatif.

**Autres dépenses diverses**: adhésion aux associations professionnelles, conférences...

**Dotations aux amortissements**: il s'agit de la constatation comptable de la perte de valeur d'un élément actif par exemple d'un outil coûteux. Il permet le renouvellement du matériel investi. On le calcule en prenant le coût total d'une machine que l'on répartit sur plusieurs années à l'aide de pourcentages prédéfinis. Par exemple, un ordinateur de 1 200 euros perd chaque année, pendant 3 ans, 1/3 de sa valeur soit 400 euros par an. Il faut « épargner » 400 euros par an dans le budget de fonctionnement pour amortir sa perte de valeur.

Immobilisations	Durée	Taux
Mobilier	10 ans	10 %
Matériel et outillage	5 à 10 ans	10 à 20 %
Matériel de bureau	5 à 10 ans	10 à 20 %
Voitures particulières	5 ans	20 %
Matériel informatique	3 à 5 ans	20 à 33 % soit 1/3

**Impositions diverses**: taxes professionnelles, CFE (cotisation foncière des entreprises), impôts sur les sociétés si c'est votre cas, taxe formation continue...



**Revenu minimal annuel nécessaire**: il s'agit de ce qu'on veut gagner par an en salaire net avant déclaration de revenu, c'est-à-dire que des impôts sur le revenu seront encore prélevés sur ce montant.

**Charges sociales personnelles**: retraite, maladie... Ce montant dépendra bien entendu du régime fiscal de votre entreprise et de la manière de calculer les charges sociales qui en découlent.

## Du prix de revient au prix de vente

Pour passer du budget annuel de fonctionnement au prix de vente de vos prestations à la journée ou à l'heure, voici la marche à suivre :

Le budget de fonctionnement par jour ouvré comprend ce que coûte une journée de travail les jours d'ouverture de votre entreprise. Les jours ouvrés correspondent aux 365 jours de l'année, desquels on déduit les week-ends, les jours fériés et les vacances. On arrive généralement à une moyenne de 220 jours ouvrés par an.

Le budget de fonctionnement par jour ouvré s'obtient en prenant la somme de tous les frais, c'est-à-dire le budget de fonctionnement (A), divisée par 220 jours ouvrés. Le résultat de ce calcul donne **le montant de ce qu'il faut gagner au minimum par jour pour que l'activité soit rentable**. Ce montant correspond au seuil de rentabilité de l'activité par jour. C'est théoriquement le montant des charges qu'il faut que les professionnels affrontent tous les matins en commençant leur journée de travail.

L'étape la plus importante est maintenant de calculer le prix de revient d'une journée de mission. Il s'agit ici du nombre de jours travaillés qui sont réellement facturés. C'est donc **le prix qu'il faut demander au client pour être rentable en tenant compte de tout le temps passé qui ne sera pas facturé**: réponses aux marchés publics, devis, gestion administrative, prospection, formation, recherches, inactivité (hors vacances et week-ends, déjà compris dans la détermination des jours ouvrés), etc. Pour le calculer, on reprend le budget de fonctionnement (A) pour le diviser par les jours des missions réellement facturés, estimés ici à 140 jours.

Le prix de vente final comprend la marge bénéficiaire ajoutée sous forme de pourcentage au prix de vente d'une journée de mission. **La marge bénéficiaire permet d'investir, de proposer des réductions sur le prix de vos services** (lors des phases de négociations des marchés publics par exemple) en contrôlant la rentabilité de la prestation, de pallier les mauvaises surprises, d'améliorer la trésorerie ou tout simplement pour vivre confortablement de votre activité.

<b>Budget de fonctionnement par jour ouvré (B)</b> (A) / 220 jours	253	
<b>Prix de revient d'une journée de mission HT (C)</b> (A) / Nombre de jours de mission potentiels	400	
<b>Prix de vente d'une journée de mission HT (D)</b> (C) + Marge bénéficiaire (% de C) ex: 1,2 %	405	
<b>Prix de vente d'une heure de mission HT:</b> (D) / Nombre d'heures par jour (habituellement 7)	58	

Le tarif horaire ainsi défini est un tarif de référence que l'on pourra diminuer en fonction de la stratégie commerciale visée, de la durée d'engagement, du volume de travail, etc. Mais aussi augmenter suivant l'urgence de la prestation, les possibles risques d'inattendus, la complexité de l'intervention...

**Le sujet vous intéresse ?** Pour approfondir, reportez-vous au compte rendu des deux demi-journées de formation organisées par la délégation Ile-de-France le 10 avril et le 11 décembre 2014 dans la partie adhérent du site internet: <http://www.ffcr.fr/comptes-rendus>.

**Mise à jour: 08/2020** - Ces informations ont été recueillies par la FFCR dans le but de vous aider dans votre réflexion de projet d'installation, mais la législation est régulièrement modifiée: il est nécessaire de vous renseigner auprès des services officiels au moment de votre installation.