

CALCULER SON TARIF HORAIRE

Comment établir la valeur du taux horaire qui représente le mieux ce que j'ai à offrir comme professionnel du design? Quels honoraires professionnels dois-je demander à mon futur client pour ce nouveau mandat? Voici quelques-unes des questions auxquelles le designer est confronté lorsqu'il se lance à son compte ou qu'il travaille comme pigiste.

Il n'est pas facile de connaître l'état du marché et les honoraires professionnels de la concurrence. Évidemment, votre premier réflexe sera de consulter vos amis designers et vos contacts pour connaître le chiffre magique : le taux horaire en vigueur dans notre secteur d'activités. Mais plusieurs sont réticents à vous donner le leur et ça ne peut pas être le seul repère.

Il n'y a pas de barème comme on en retrouve pour les salaires des designers (sur le site de l'ADIQ par exemple) et on parle généralement d'un ratio d'environ 2 à 2.5 fois le salaire escompté. Mais, comme pour une grille salariale, répondre directement avec un montant serait trop facile. Trop de choses vont influencer les honoraires : le nombre d'années d'expérience, la renommée du designer et son secteur d'activités, les succès passés du travailleur autonome... Ce ratio prend généralement en compte les vacances que vous voudrez vous payer et vos congés, vos dépenses d'opération, etc. Le type de proposition d'engagement peut aussi faire la différence. Ainsi un travail basé sur un tarif horaire ou sur une base forfaitaire en plus des redevances éventuelles sont autant de facteurs qui pourront faire varier le taux horaire. Consultez les offres de services disponibles sur le site de l'ADIQ pour plus de détails à ce sujet. Et il ne faut pas sous-estimer la valeur perçue de votre travail en relation avec la valeur ajoutée au projet auquel vous aurez contribué. Peut-il s'agir du pourcentage de la valeur d'un projet comme on le voit en architecture? Tout est possible!

DÉTERMINEZ LE SALAIRE ANNUEL ET LES HEURES À PAYER

Commencez par déterminer le salaire annuel net que vous aimeriez gagner. Vous pouvez vous guider sur la grille salariale de l'ADIQ en évaluant ce que vous pourriez gagner en réalisant les mêmes tâches pour un employeur.

Il vous faudra ensuite déterminer le nombre d'heures annuelles à payer pour établir le coût de base du temps. Considérez le nombre d'heures de travail en incluant les heures correspondantes aux fêtes légales, aux vacances annuelles et aux congés de maladie (eh oui... certains s'en paient!)

ÉVALUER VOS DÉPENSES D'OPÉRATION

Vous devrez maintenant évaluer l'ensemble des dépenses reliées à votre entreprise. Certains pigistes travaillent directement chez leur client et n'ont presque pas de frais. Par contre, si vous travaillez de la maison, vous avez probablement un espace dédié pour le travail, des frais fixes d'électricité et de chauffage, de l'équipement informatique, un fournisseur pour l'internet et vos communications, même votre cotisation annuelle à votre association et d'autres avantages sociaux! Certains auront aussi des frais de taxes, de banque, des assurances, des services professionnels à payer (un comptable et un service de secrétariat par exemple). Avez-vous à vous déplacer pour votre travail? Devez-vous réserver du temps à chaque mois pour la prospection? Votre entreprise veut-elle faire des profits? Avez-vous de mauvais créanciers? Voici encore d'autres dépenses qui pourraient influencer votre tarif horaire.

ET MAINTENANT, ON CALCULE!

Une bonne soirée de réflexion et des montants bien identifiés, vous avez maintenant tous les éléments pour commencer votre calcul :

HORAIRE DE TRAVAIL

Total des heures à payer <i>Nombre d'heures de travail par semaine (35, 37.5, 40?) x Nombre de semaines par année (52)</i>	<input type="text"/> heures
Total des heures de congés <i>Fêtes légales (Noël, jour de l'an, Action de grâce...) + Vacances annuelles + Congés de maladie, congés parentaux...</i>	<input type="text"/> heures
Total des heures de travail <i>Heures à payer – Heures de congé</i>	<input type="text"/> heures

COÛT DE BASE DU TEMPS

Salaire annuel <i>Le salaire net que vous souhaitez!</i>	<input type="text"/> \$/année
Coût horaire du temps <i>Salaire annuel ÷ Heures à payer</i>	<input type="text"/> \$/heure

FRAIS GÉNÉRAUX

Total des dépenses d'opération	\$/année
<i>Loyer, électricité et chauffage + Téléphone et internet + Informatique + Matériel de bureau, de studio et d'atelier + Assurances, taxes, frais de banque et intérêts + Déplacements + Services professionnels...</i>	
Coût des congés divers	\$/année
<i>Total des heures de congés x coût horaire du temps</i>	
Coût de la prospection et autre temps non facturable	\$/année
<i>Pourcentage du temps attribué à la prospection (5% - 20%?) x heures de travail x coût horaire du temps</i>	
Total des frais généraux	\$/année

COÛTANT

Coût de base du temps facturable	\$
<i>Heures de travail x % temps facturable x coût horaire du temps</i>	
Pourcentage des frais généraux	%
<i>Frais généraux ÷ coût de base du temps facturable</i>	
Coût horaire des frais généraux	\$/heure
<i>Coût horaire du temps x % des frais généraux</i>	
Taux horaire au coûtant	\$/heure
<i>Coût horaire du temps + coût horaire des frais généraux</i>	

VENDANT

Pourcentage de profit visé	%
Taux horaire avant mauvaises créances	\$/heure
<i>Tarif horaire au coûtant/100 - % profit visé</i>	

Pourcentage de mauvaises créances

Taux horaire après mauvaises créances

Tarif horaire avant mauvaises créances / 100 - % mauvaises créances



TARIF HORAIRE OFFICIEL