

Gérer votre taux horaire

Comment vous assurer de
réaliser votre objectif de
rémunération

Introduction

- Règles du jeu
- Démystifier le vrai et le beau
- Avez-vous votre objectif de rémunération?



Taux horaire pour services, commission, etc.

- Nb d'heures disponibles pour facturation
- Objectif de rémunération
- Pièges du calcul à éviter
- Effets



La base

◆ Quelle est le nombre d'heures de facturation correct pour procurer un niveau de confort?

- ➡ 45 heures
- ➡ 40 heures
- ➡ 35 heures
- ➡ 30heures
- ➡ **25 heures**



Que reste-t-il?

- Combien de semaine doit-on considérer

52 semaines : 35 h = 1 820 40 h = 2 080

- Impondérables :

- ◆ Congés fériés

7 jours
4 semaines
50 heures
10 jours

- ◆ Vacances

- ◆ Formation

- ◆ Autres



Que reste-t-il?

- Au final pour une semaine potentielle de :
 - ☞ 35 heures, il reste 1 519 heures de facturation
 - ☞ 40 heures, il reste 1 736 heures



La rémunération

- Actuelle :
- Part de l'employeur : 17%
- Premier correctif sur le taux :
- À combien vous évaluez-vous :



Pièges du calcul

- Souvent oubliés vous devez considérer :

- ◆ Compenser l'impôt
- ◆ Marketing
- ◆ Automobile
- ◆ Frais d'occupation
- ◆ Formation
- ◆ Administration
- ◆ Équipements

191 100 \$
5%
3 000 \$
13 000 \$
3 000 \$
3%
1 000 \$



Sommaire

- Où en sommes-nous?

- ◆ Au départ
- ◆ Ajustement des heures
- ◆ Objectif de rémunération

35 h	40 h
40 \$	35 \$
45 \$	40 \$
130 \$	115 \$

- ◆ Considération globale de tout ce qui précède

- Taux visé devrait-être

155 \$	135 \$
--------	--------

