

Le chiffre-clé du tarif horaire

De bons chiffres pour de bonnes rémunérations

Selon le reflet de la branche de Figas, le tarif horaire moyen d'un garage de marque suisse s'élève à près de 159 francs. Est-ce suffisant pour garder les jeunes talents dans la branche automobile ? **Sascha Rhyner**



Markus Aegerter, membre de la direction de l'UPSA



Andreas Kohli, responsable du département fiduciaire de Figas

Une question préoccupe tous les garagistes : quel est le taux horaire que je peux facturer à mes clients et qui couvre en même temps les coûts de l'entreprise ? Ce taux horaire a lui-même un rapport direct avec les salaires qui peuvent être versés aux employés. Selon Markus Aegerter, membre de la direction de l'UPSA chargé de la représentation de la branche, c'est une partie de la solution à la pénurie de main-d'œuvre. « Les salaires ne sont certes qu'une partie du problème, mais ils sont essentiels », déclare M. Aegerter. « Une rémunération équitable et adaptée aux performances constitue l'un des éléments indispensables à la fidélisation de la main-d'œuvre qualifiée. Mais cela n'est possible que si les taux horaires sont corrects et peuvent être répercutés au client. »

Le taux horaire ou tarif horaire est un terme utilisé dans le domaine du décompte des coûts et de la comptabilité, notamment dans les garages et les entreprises de services. Il se réfère au taux horaire interne ou taux de coût de la main-d'œuvre qu'une organisation ou une entreprise détermine afin de calculer le coût de la main-d'œuvre pour les services ou travaux fournis. Dans un garage, par exemple, le tarif horaire est utilisé pour déterminer le prix des heures de travail nécessaires à la réparation et à l'entretien des véhicules. Selon le reflet économique annuel de la branche de Figas Fiduciaire de la branche automobile suisse S.A., ce tarif s'élevait en moyenne à près de 159 francs de l'heure en 2022.

Augmentation en 2023

Le tarif horaire couvre, outre les charges salariales des collaborateurs, les frais généraux (p. ex. loyer, assurance, équipement) et un bénéfice raisonnable. Si les salaires augmentent, il faut donc pouvoir facturer un taux horaire plus élevé. Mais, comme cela a été souligné au début : qu'est-ce que la clientèle est prête à accepter ? « Il n'y a pas de réponse générale à cette question », explique Markus Aegerter. « Dans les grandes villes, les clients des marques premium sont habitués à des taux horaires bien supérieurs à ce montant. Dans les régions rurales, il en va autrement. »

Chez le spécialiste financier Figas, on connaît bien les différences de tarif horaire en fonction du garage et du site. « Il n'existe pas de valeur absolue. Cela dépend beaucoup du lieu et de la marque », explique Andreas Kohli, responsable du département fiduciaire chez Figas. Depuis 2007 (132 francs), le tarif horaire est passé à près de 160 francs. De plus, M. Kohli constate que « les tarifs horaires ont augmenté à grande échelle en 2023, la plupart entre 5 et 10 francs ». Même si, outre le salaire, des critères tels que l'environnement de travail

sont des éléments décisifs pour la satisfaction au travail, il convient de vérifier si les salaires actuels sont conformes au marché. « De nos jours, il est certainement judicieux d'augmenter suffisamment tôt les salaires avant que les collaborateurs ne reçoivent de meilleures offres », affirme M. Kohli. « Sinon, les collaborateurs risquent d'accepter une offre sans avoir préalablement consulté leur employeur actuel. »

Mais comment un garagiste peut-il augmenter son tarif horaire ? Selon Markus Aegerter, « les garagistes doivent savoir quelles prestations ils souhaitent proposer gratuitement ou non ». Cela est particulièrement important dans la perspective de la mise en place de véritables systèmes d'agence, dans lesquels les constructeurs indemnisent partiellement des coûts qui étaient jusqu'à présent supportés par le garagiste lui-même. Andreas Kohli connaît lui aussi le problème : « C'est un sujet délicat. Je pense en particulier que les clients ne comprennent pas pourquoi ils doivent payer pour les tours d'essai. » Il constate néanmoins que pour d'autres prestations, la tendance est à une facturation systématique.

« La fourniture de prestations et leur facturation adéquate joueront un rôle de plus en plus important dans le secteur de la mobilité à l'avenir », affirme M. Kohli avec conviction.

L'organisation du garage, un facteur de réussite

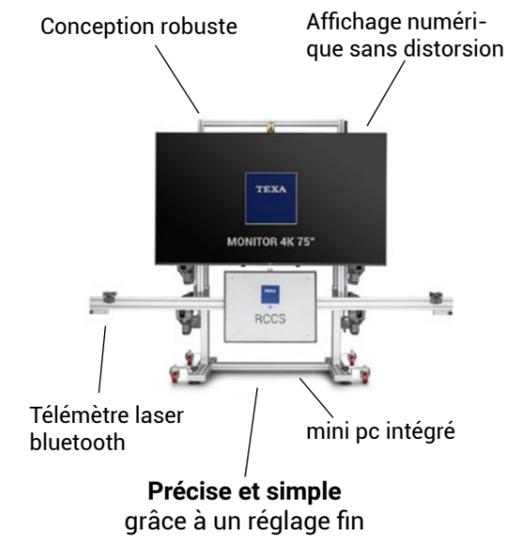
Les prestations telles que les tours d'essai devront-elles donc être facturées à l'avenir ? Et comment la clientèle va-t-elle réagir ? « Je suis persuadé que les clients le comprendraient si les choses étaient présentées de manière transparente », déclare M. Aegerter, avant d'ajouter une comparaison pertinente : « Lorsque les prestataires en ligne sont apparus dans le secteur des voyages, les agences de voyage se sont vues contraintes de facturer leurs prestations lorsque les clients faisaient eux-mêmes leur réservation sur Internet après avoir pris conseil. » La plupart des clients l'ont compris et accepté. « Je pars du principe qu'il en serait de même pour un tour d'essai ou un conseil complexe concernant une voiture électrique, à condition qu'une telle pratique s'impose dans la branche et qu'elle ne soit pas appliquée seulement par quelques-uns », explique M. Aegerter.

Si le tarif horaire est important pour la réussite économique, il n'est pas le seul facteur, souligne Andreas Kohli : « Outre le montant du tarif horaire, la qualité de l'organisation structurelle et fonctionnelle d'un garage et la cohérence avec laquelle les travaux sont facturés aux clients sont déterminantes pour la rentabilité. » La réussite économique d'un garage dépend donc d'une multitude de facteurs, dont la qualité du travail, la satisfaction de la clientèle, l'efficacité des processus d'exploitation et la capacité à s'adapter aux changements du secteur. Un contrôle efficace des coûts et une planification budgétaire sont également importants pour garantir la rentabilité du garage. Cela comprend le suivi des coûts de main-d'œuvre, des coûts de matériel et des frais de fonctionnement. Il est également important de noter que le tarif horaire sert aussi à couvrir les frais d'exploitation courants du garage et à réaliser un bénéfice. ●

Plus d'infos sur : figas.ch



également disponible en **STAND ALONE**



Sûr. Intuitif. Rapide.

TEXA RCCS 3 BT



www.texadeutschland.com