



**OAI**

ORDRE DES ARCHITECTES  
ET DES INGENIEURS-CONSEILS

# **COMPRENDRE LA DIFFÉRENCE ENTRE SALAIRE ET HONORAIRES**

**NOTE PROFESSIONNELLE OAI N°124 (avril 2026)**

# DEUX RÉALITÉS ÉCONOMIQUES DIFFÉRENTES



Dans les métiers de la conception (architectes, ingénieurs...), il faut distinguer deux logiques économiques :

**Le salarié** perçoit un salaire brut, dont une partie est prélevée en **cotisations sociales** (sécurité sociale, pension, assurance dépendance, chômage...).

**Le bureau d'ingénieur ou d'architecte ne facture pas des salaires mais des honoraires**, c'est-à-dire un **chiffre d'affaires** qui doit financer **toutes les charges de fonctionnement** (salaires et charges sociales, congés et jours fériés, loyers, matériels et logiciels, concours et appels d'offres, assurances,...).

« Un honoraire n'est pas un revenu personnel, mais **le prix de vente d'une journée de travail** intégrant toutes les charges de la structure. »

# LES FACTEURS ÉCONOMIQUES À PRENDRE EN COMPTE



Chaque euro facturé doit couvrir plusieurs niveaux de coûts. Comprendre ces couches permet de calculer un taux de facturation réaliste.

## 1. LE COÛT EMPLOYEUR

Le **salaire brut** n'est qu'une partie du coût réel du poste. Au Luxembourg, les **charges patronales s'élèvent à 12%-15%**, selon le secteur et le statut. Elles couvrent la pension, la santé, l'accident du travail.

**entre 12%  
et 15%**

de charges patronales

## 2. LA PRODUCTIVITÉ INDIVIDUELLE

Un collaborateur ne facture pas 100 % de son temps. Une partie du temps est non facturable : congés légaux et jours fériés, formation, tâches administratives, maladies, appels d'offres, etc. Un taux de productivité réaliste d'une personne directement facturable varie entre 70 et 75%.

**congés légaux,  
jours fériés,  
formation, tâches  
administratives,  
maladies, etc.**

« Un taux de productivité réaliste  
d'une personne directement facturable varie  
**de 70 % —————> à 75 % »**



**OAI**

ORDRE DES ARCHITECTES  
ET DES INGÉNIEURS-CONSEILS

### 3. LA PART D'EMPLOYÉS FACTURABLES

Toutes les personnes de l'équipe ne sont pas directement facturables au client. Les fonctions support (gestion, direction, administration) ne sont pas facturables.

Dans un bureau équilibré, **70 % à 80 %** de la masse salariale est effectivement facturable. Les honoraires générés par le personnel facturable doivent permettre de payer également les salaires des personnes non facturables.

**70 à 80 %**

de la masse salariale est effectivement facturable

### 4. LES FRAIS GÉNÉRAUX

Ce sont les coûts nécessaires au fonctionnement du bureau : locaux, électricité, abonnements logiciels, matériel informatique, assurances, véhicules, comptabilité, communication, etc.

Ils représentent généralement **15 % à 25 %**.

**15 à 25 %**

coûts nécessaires au fonctionnement du bureau

### 5. LA MARGE / GAINS ET RISQUES

La marge n'est pas un bonus : elle assure la stabilité financière, compense les périodes creuses et finance les investissements. Une **marge de 10 %** est une base prudente et saine.

**10 % de marge**

sécurité et investissements

# COMMENT CES ÉLÉMENTS S'ADDITIONNENT

En additionnant ces paramètres, on comprend pourquoi le taux facturé est bien supérieur au salaire brut. Même avec des charges patronales faibles au Luxembourg, les frais fixes, le temps non facturable et la structure de l'équipe pèsent davantage sur le coût réel.

## Exemple illustratif

Pour un salaire brut de 4 000 €, avec :

- 12–15 % de charges patronales,
- 70–75 % de productivité individuelle,
- 70–80 % d'employés facturables,
- 15–25 % de frais généraux,
- 10 % de marge (gains et risques).

Le taux de facturation pour les deux cas extrêmes se définit comme suit :

- **au minimum :**  
$$\frac{4000 \times 1,12 \times 1,15 \times 1,1}{0,75 \times 0,80} = \mathbf{9.445 \text{ €}}$$

- **au maximum :**  
$$\frac{4000 \times 1,15 \times 1,25 \times 1,1}{0,70 \times 0,70} = \mathbf{12.908 \text{ €}}$$

Soit un facteur de majoration entre 2,4 et 3,2.

Dans la pratique, les valeurs extrêmes ne se présentent pas. Pour la très grande majorité des bureaux, **le facteur de majoration** se situe entre **2,5 et 2,8**.



Pour la très **grande majorité**  
des bureaux, **le facteur de majoration**  
se situe entre **2,5 et 2,8**.

