



LE CARNET DE CALCUL · À IMPRIMER

SOS PRIX INSTITUT

Calcule le prix juste de
chacune de tes prestations



La version papier du tableur. Imprime-la, prends un stylo, et remplis les cases orange dans l'ordre. 45 minutes chrono.

CÉLINE VÉZINAT

Coach institut de beauté — 27 ans de terrain

celinevzt.fr

1 • MES HEURES FACTURABLES

Le chiffre le plus important. Heures facturables ≠ heures ouvrées. C'est la donnée que presque toutes les gérantes surestiment — et qui fausse tous leurs prix.

Case orange = à remplir par toi

Case grise = à calculer

Heures ouvrées par semaine (institut ouvert)	A	h
Semaines travaillées par an (52 – congés – fériés)	B	sem.
Total heures ouvrées par an $A \times B$	C	h
– Administratif, compta, réseaux sociaux $C \times 15 \%$	D	h
– Temps « creux » entre deux RDV $C \times 20 \%$	E	h
– Maladie, formation, imprévus $C \times 5 \%$	F	h
Heures facturables par an $C - D - E - F$	G	h
★ HEURES FACTURABLES PAR MOIS $G \div 12$	H	h

■ ATTENTION

Avec des hypothèses classiques, tu obtiens autour de **90 h facturables par mois. Pas 160.** Diviser tes charges par 160 h te donne un faux taux horaire — qui sous-évalue TOUS tes prix.

2 • MES CHARGES & MON SALAIRE

Uniquement tes charges FIXES mensuelles. Les produits ne comptent pas ici — ils sont dans l'étape 3.

CHARGE FIXE MENSUELLE	MONTANT
Loyer	€
Électricité / gaz / eau	€
Internet & téléphone	€
Assurance professionnelle	€
Comptable	€
Abonnements logiciels (Planity, caisse...)	€
Mutuelle pro	€
Formations (montant annuel ÷ 12)	€
Crédit / leasing matériel	€
Autres charges fixes	€
TOTAL CHARGES FIXES PAR MOIS	€
★ CHARGES FIXES PAR HEURE (CFP) Total ÷ H	€/h

MON SALAIRE

Salaire NET que je veux me payer chaque mois	€
Coefficient cotisations 1,4 = entreprise individuelle · 1,8 = SASU	x
Coût total de mon salaire (net + cotisations)	€
★ SALAIRE VISÉ PAR HEURE (M) Coût total ÷ H	€/h
★★ TAUX HORAIRE À COUVRIR CFP + M	€/h

C'est ton chiffre clé. Chaque heure passée en cabine doit te rapporter au moins ce montant, **hors coût des produits**. En dessous, tu travailles à perte.

3 • LE PRIX JUSTE DE MES PRESTATIONS

Une ligne par prestation. Commence par tes 5 prestations les plus vendues.

LA FORMULE

$$\text{CMR} + (\text{TT} \times \text{taux horaire})$$

CMR : coût des produits utilisés · TT : durée + temps caché, en heures

Taux horaire : le chiffre de l'étape 2

PRESTATION	MON PRIX ACTUEL	COÛT MATIÈRE	DURÉE (MIN)	TEMPS CACHÉ (MIN)	TEMPS TOTAL (H)	PRIX JUSTE CALCULÉ	PRIX À AFFICHER	ÉCART (€)

Temps caché : compte 15 à 25 min par prestation (préparation cabine, accueil, désinfection, paiement, ménage entre 2 RDV).

Coût matière : coût total du produit ÷ nombre de prestations qu'il permet de réaliser. Ajoute tout le jetable.

Prix à afficher : ton prix juste arrondi à 5 € près. C'est celui qui va sur ta carte.

4 • AVANT / APRÈS

Ce que tu récupères chaque mois en appliquant ta nouvelle grille.

PRESTATION	NB VENDUES PAR MOIS	CA ACTUEL	CA NOUVEAU
		€	€
		€	€
		€	€
		€	€
		€	€
		€	€
		€	€
		€	€
TOTAL		€	€

★ CE QUE JE RÉCUPÈRE CHAQUE MOIS

€

★ SUR UN AN × 12

€

■ ET SI LE COMPTE N'Y EST TOUJOURS PAS ?

Si tes prix sont justes et que tu ne te paies toujours pas correctement, le problème n'est plus dans tes prix. Il est ailleurs : **positionnement flou, prestations à supprimer, fuites de trésorerie cachées, mauvais mix de services, absence de stratégie d'acquisition**. C'est ce qu'on règle ensemble dans FONDATION.