



**E-NAILS ACADEMIE**

# **Prothésiste ongulaire : arrête de stagner, commence à construire**

**Technique, mindset et activité  
tout ce que personne ne t'explique vraiment**

- ✦ Comprendre pour ne pas juste reproduire
- ✦ Lancer ton activité sur de vraies bases
- ✦ Construire avec confiance, à ton rythme

**Par Erika : Fondatrice d'E-Nails Académie**

« Je n'enseigne pas une méthode. J'apprends à comprendre. »

# Sommaire

---

## BLOC 1 : Technique & Mindset

**Introduction** : Pourquoi j'ai écrit cet ebook

**Partie 1** : Pourquoi regarder des vidéos ne suffit pas

**Partie 2** : Le piège de reproduire sans comprendre

**Partie 3** : Pourquoi certaines débutantes stagnent des années

**Partie 4** : La différence entre « faire » et « comprendre »

**Partie 5** : Comment une prothésiste réfléchit vraiment

**Outil** : Les questions à te poser avant chaque pose

**Fiche** : Fiche cliente à imprimer

## BLOC 2 : Lancer ton activité

**Partie 6** : Le statut : pourquoi l'auto-entreprise

**Partie 7** : L'ACRE : ton meilleur allié au démarrage

**Partie 8** : Tes tarifs : pas en dessous de 40€

**Partie 9** : Tes premières clientes : poser les bonnes bases

**Conclusion** : Et maintenant ?

# Introduction

---

## **J'ai payé cher. Seule. Sans aide.**

Plusieurs formations, en présentiel et en ligne. Du temps, de l'argent, de l'énergie. Et pourtant mes poses se décollaient, ça cassait. J'avais honte de faire payer mes clientes. Et le pire c'est que je ne comprenais pas pourquoi.

J'ai perdu des clientes. Je le voyais elles ne reprenaient pas rendez-vous. Je me suis remise en question seule, sans que personne ne m'explique vraiment. J'allais chercher des informations par ci par là. Des lives, des formatrices qui voulaient bien répondre. Mais les infos étaient contradictoires, incomplètes, jamais dans le bon ordre. Et certaines ne comprenaient même pas ce qu'elles faisaient elles-mêmes.

---

« Plusieurs fois j'ai voulu arrêter. Mon mari m'a soutenue quand le métier ne l'a pas fait. Dans ce milieu on se sent seule personne ne veut vraiment aider, personne ne veut vraiment partager. »

---

Alors j'ai construit ma logique toute seule. En testant. En observant. En expliquant à mes clientes ce que je faisais et en les prenant avec moi dans ma progression. Et petit à petit tout s'est assemblé.

## **Aujourd'hui je ne veux pas que tu vives ça.**

Mon seul objectif c'est que tu ne te sentes jamais seule. Que tu t'épanouisses dans ce métier sans t'épuiser. Que tu construises quelque chose dont tu es vraiment fière pas en copiant, pas en reproduisant sans comprendre, mais en ayant le cadre que personne ne t'a donné jusqu'ici.

Je serai honnête avec toi jusqu'au bout : je peux t'accompagner, te donner les clés, être là. Ce que je ne peux pas faire c'est appliquer à ta place. Si tu lis et tu n'appliques pas rien ne changera. Mais si tu joues le jeu tout peut changer.

Erika, fondatrice d'E-Nails Académie

## PARTIE 1

# Pourquoi regarder des vidéos ne suffit pas

On vit dans une époque où tout est accessible. Des tutoriels YouTube, des Reels Instagram, des lives de prothésistes professionnelles. Tu peux regarder des heures de contenu gratuitement, depuis ton canapé. Alors pourquoi ça ne suffit pas ?

Ce qui me perturbait, c'était la netteté des cuticules. La finesse du résultat. Dans la vidéo, je voyais un travail soigné, précis, délicat. Je réalisais exactement les mêmes gestes, dans le même ordre. Et pourtant, mon résultat était grossier. Désordonné. Jamais aussi net.

« Ce que la vidéo ne montre pas c'est la façon dont la technicienne lit l'ongle avant de poser. Les micro-ajustements qu'elle fait sans même s'en rendre compte parce qu'elle a compris pas mémorisé. Tu vois le résultat. Tu ne vois pas le raisonnement qui l'a produit. »

Et c'est ce raisonnement que personne ne t'enseigne quand on te dit juste de regarder et de reproduire.



## Ce que tu peux faire dès maintenant :

### Observe autrement

La prochaine fois que tu regardes une vidéo, mets-la en pause à chaque geste et demande-toi : pourquoi elle fait ça à ce moment précis ? Qu'est-ce qu'elle a observé avant ?

### Tiens un carnet

Note ce que tu ne comprends pas encore, pas pour chercher une réponse immédiate, mais pour avoir les bonnes questions en tête quand tu pratiques.

### Ralentis tes séances

La rapidité vient avec la compréhension, pas avant. Une pose lente et réfléchie t'apprend dix fois plus qu'une pose rapide et mécanique.

À retenir : Regarder beaucoup ne te donnera jamais ce qui manque un cadre pour comprendre, analyser, adapter. Une vidéo de plus ne te dira pas pourquoi ta dernière pose a échoué.

## PARTIE 2

# Le piège de reproduire sans comprendre

Moi je suis quelqu'un qui déteste faire les choses sans comprendre. Depuis toujours. Donc dès le début j'ai essayé de comprendre pas juste de copier.

«Et pourtant il m'a fallu 5 ans. 5 ans pour assembler les bonnes informations, les tester, les comprendre vraiment.»

Ce que ça m'a appris : vouloir comprendre ne suffit pas si personne ne t'explique quoi chercher et dans quel ordre. Tu peux passer des années à chercher dans la mauvaise direction. À te former encore et encore sans jamais avoir le cadre qui fait que tout s'assemble.

Reproduire sans comprendre c'est évident comme piège. Mais chercher à comprendre sans cadre c'est un piège plus subtil. Et bien plus long à identifier.

### Les deux pièges à identifier chez toi :

- ◆ Tu reproduis sans comprendre → tu suis les étapes à la lettre mais tu ne sais pas pourquoi elles existent
- ◆ Tu cherches à comprendre mais sans cadre → tu consommes beaucoup de contenu, tu changes souvent de méthode, tu n'arrives pas à tout assembler
- ◆ Dans les deux cas : tu travailles. Mais tu avances peu. Et c'est épuisant.

Ce n'est pas un manque d'effort. C'est un manque de direction. Et la direction, c'est exactement ce que cet ebook commence à te donner.

## Pourquoi certaines débutantes stagnent pendant des années ?

---

Quand je regarde une débutante travailler aujourd'hui je vois tout de suite où ça bloque. Ce n'est pas le geste. Ce n'est pas la rapidité. Ce n'est même pas le produit.

**C'est trois choses fondamentales qu'elle n'a pas comprises :**

### 01 La préparation de l'ongle

C'est la base de tout. Une mauvaise préparation compromet le résultat peu importe la qualité du gel ou de la technique.

---

### 02 La technique adaptée à ce type d'ongle

Un ongle plat ne se travaille pas comme un crochus. Ce qui fonctionne sur une cliente ne fonctionne pas forcément sur une autre.

---

### 03 Le gel qui correspond à cette situation précise

Pas le gel que tu aimes le plus. Pas le plus cher. Celui qui est adapté à cet ongle, cette cliente, ce jour.

Ces trois éléments sont liés. Si un seul est mal choisi, tout le reste peut s'effondrer même si la pose semble correcte visuellement.

---

« Alors elle recommence. Elle se reforme. Elle change de gel. Elle regarde une nouvelle vidéo. Et elle stagne. Pas parce qu'elle ne travaille pas. Mais parce qu'elle cherche la solution au mauvais endroit. »

---

La stagnation ce n'est jamais un manque d'effort. C'est presque toujours un manque de compréhension sur ces trois points précis.

## PARTIE 4

### La différence entre « faire » et « comprendre »

---

Il y a 5 ans, je perdais des clientes. Je le voyais elles ne reprenaient pas rendez-vous. Elles ne me disaient rien. Elles disparaissaient.

J'appliquais ce que j'avais appris. Je suivais les étapes. Et pourtant ça décollait, ça cassait. Je ne comprenais pas pourquoi. Alors j'ai fait ce que beaucoup font : j'ai cherché ailleurs. Des lives, des formatrices, des infos par ci par là. Mais les infos étaient contradictoires. Et certaines ne comprenaient même pas ce qu'elles faisaient elles-mêmes.

---

« C'est là que j'ai compris la vraie différence. Faire c'est appliquer un protocole et espérer que ça marche. Comprendre c'est se demander pourquoi ça ne marche pas et aller chercher la vraie réponse. »

---

Alors j'ai changé de méthode. J'avais encore quelques clientes modèles. Je leur ai dit honnêtement : "Aujourd'hui je teste un nouveau protocole. On regarde ensemble au prochain rendez-vous."

Et c'est ça qui a tout changé. Pas le protocole en lui-même. Le fait de leur expliquer ce que je faisais. De les prendre avec moi dans ma progression. De leur dire si tu as le moindre souci tu me contactes et de le penser vraiment.

| La débutante qui « fait »                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | La P.O qui « comprend »                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Elle est exactement dans la même position que la dernière fois. Elle a respecté le protocole, utilisé le même gel et suivi les mêmes étapes. Donc, si cela se décolle à nouveau, c'est nécessairement à cause de la cliente qui ne prend pas soin de ses mains. Ou peut-être à cause d'un gel de mauvaise qualité, ou de la lampe. Elle cherche la cause partout, sauf dans sa propre perception de la situation.</p> | <p>Avant de toucher quoi que ce soit, elle observe et elle questionne. Où exactement les décollements se produisent-ils ? Au bord libre ? Près des cuticules ? Sur un seul doigt ou plusieurs ? Est-ce que la cliente a changé quelque chose dans son quotidien nouveau métier, plus d'eau, un médicament ? L'ongle a-t-il changé de texture depuis la dernière fois ? Ces réponses orientent tout ce qui suit.</p> |

---

« Faire c'est appliquer. Comprendre c'est observer, questionner, adapter avant, pendant, et après la pose. C'est ça la vraie différence. »

---



## Concrètement, voilà ce que fait la P.O qui comprend :

- ♦ **Elle lit l'ongle avant de sortir un produit** : épaisseur, souplesse, état de la plaque, ce qui s'est passé depuis la dernière pose
- ♦ **Elle pose des questions sans que ça paraisse indiscret** : elle intègre le quotidien de sa cliente dans ses choix techniques
- ♦ **Elle ajuste en cours de pose** : si elle sent que quelque chose résiste ou ne colle pas, elle s'arrête et réfléchit au lieu de forcer
- ♦ **Elle analyse après** : si une pose tient mal, elle cherche à comprendre pourquoi pour ne pas reproduire la même erreur

## Les questions à te poser face à un décollement :

- Le décollement est-il au bord libre, au centre ou près des cuticules ?  
(chaque zone indique une cause différente)
- Est-ce que la préparation a été suffisante cuticules bien repoussées, brillance de la plaque retiré, dégraissage efficace ?
- Le gel était-il adapté à la souplesse de cet ongle ?
- La cliente a-t-elle les mains souvent dans l'eau, en contact avec des produits chimiques ?
- Est-ce que j'ai appliqué trop de produit, les bons produits ?  
Trop peu ? La couvrance était-elle uniforme ?

Un décollement n'est jamais une fatalité. C'est une information. Chaque pose qui ne tient pas te dit quelque chose encore faut-il savoir l'écouter.

## PARTIE 5

# Comment une prothésiste réfléchit vraiment

Les gens pensent que le travail commence quand on sort les produits. En réalité il commence bien avant.

Quand une nouvelle cliente s'assoit en face de moi les premières minutes ressemblent à une conversation normale. Je lui pose des questions naturellement, discrètement. Son quotidien, ses habitudes, ce qu'elle fait de ses mains. Elle ne réalise pas que je suis déjà en train de travailler.

« En même temps je regarde ses ongles. Ça dure deux secondes. Mais dans ces deux secondes j'ai déjà des informations essentielles. L'état de la plaque, la souplesse, l'épaisseur, ce que ses ongles ont vécu. »

Ce processus questionner et observer avant de toucher quoi que ce soit c'est ce qui me permet de choisir la bonne technique, le bon gel, la bonne approche pour elle spécifiquement. Pas pour mes autres clientes. Pour elle.



## Ce que j'observe en deux secondes :

- ◆ **L'épaisseur** : un ongle fin demande plus de délicatesse et de soutien qu'un ongle épais
- ◆ **La souplesse** : un ongle très souple cassera différemment et ne supportera pas les mêmes longueurs
- ◆ **L'état de la surface** : stries, taches blanches, délamination me disent ce que l'ongle a vécu
- ◆ **La forme naturelle** : plate, courbée, en éventail ( trapéze, pate doigt) ça oriente toute ma technique de la pose

Ces deux secondes de lecture d'ongle et cette conversation anodine c'est des années de pratique condensées. Et c'est exactement ce genre de réflexe que tu vas construire. Pas en copiant mes gestes. En comprenant pourquoi je les fais.

La compétence ce n'est pas de produire un résultat parfait sur une main parfaite. C'est de produire le meilleur résultat possible sur la main qui est devant toi en comprenant ce que tu fais.



## PARTIE 5 ; POUR ALLER PLUS LOIN

### Lire l'ongle et adapter ce qu'on fait

Maintenant que tu sais quoi observer que faire de ces informations ? C'est là que beaucoup de débutantes bloquent. Elles ont regardé. Elles ont noté. Mais elles appliquent quand même le même protocole pour tout le monde. Parce que personne ne leur a appris à faire le lien entre ce qu'elles voient et ce qu'elles doivent faire.

« Moi j'ai un protocole de base solide. Mais je l'ajuste à chaque cliente, à chaque séance. Ce n'est pas un protocole différent à chaque fois c'est un cadre stable avec des ajustements intelligents. »

#### Ce que tu ajustes et pourquoi

Voilà la logique de base. Pas les détails techniques complets ça c'est un cours entier à lui seul. Mais le cadre pour commencer à penser correctement :

#### Le type d'ongle oriente tout

Un ongle gras, brillant, huileux ne va pas accrocher ton produit de la même façon qu'un ongle sec et mat. La déshydratation en profondeur n'est pas optionnelle sur certains profils **elle est indispensable**. Ignorer ça c'est programmer le décollement avant même d'avoir commencé.

#### Primer acide ou non acide ce n'est pas anodin (pas obligatoire)

Certains ongles ont besoin d'un primer acide pour accrocher. D'autres ont une plaque trop fine ou trop sensible pour le supporter. Choisir sans avoir lu l'ongle avant c'est jouer à pile ou face avec la tenue de ta pose.

## **Le gel doit suivre le mouvement de l'ongle**

Un gel trop rigide sur un ongle très souple va casser l'ongle bouge, le gel résiste, et c'est la pose qui trinque. Un gel trop flexible ne donnera pas assez de structure. L'idéal c'est un gel semi-flexible qui accompagne le mouvement naturel de l'ongle sans le contraindre.

## **Les problèmes de santé changent tout**

Une cliente sous traitement médical, des hormones qui fluctuent, une grossesse, une thyroïde tout ça impacte la qualité de l'ongle et donc la tenue de ta pose. Ce n'est pas une excuse. C'est une information qui change ton protocole.

Ce que je viens de te donner c'est le cadre général. La logique de base pour commencer à penser comme une prothésiste onguilaire qui comprend, pas qui reproduit.

Mais la réalité c'est que chaque situation est différente. Un ongle qui se dédouble, une cliente qui a des décollements chroniques malgré une bonne préparation, un gel qui ne se comporte pas comme prévu, il y a des dizaines de cas concrets qui demandent chacun une réponse précise.

## **Tu veux aller plus loin sur ce sujet ?**

L'adaptation du protocole selon le type d'ongle, les situations complexes, les décollements chroniques, le choix du gel selon le profil de ta cliente c'est exactement ce qu'on travaille en profondeur dans la formation complète E-Nails Académie.

Pas juste des vidéos à regarder. Un vrai accompagnement où tu comprends chaque décision que tu prends sur un ongle.

**Envoie-moi ACADÉMIE en DM sur Instagram : @enails.academ**

## Les questions à te poser avant chaque pose

---

Ce n'est pas un protocole à réciter. C'est un réflexe à construire. Au début tu peux t'y référer activement. Avec le temps ça deviendra automatique.

### Pour une nouvelle cliente

#### → Quel est son métier et son quotidien avec ses mains ?

Femme de ménage, aide-soignante, coiffeuse → mains dans l'eau ou produits chimiques quotidiennement. Ça change tout pour le choix des produits d'adhérences et la longueur conseillée.

#### → A-t-elle déjà eu des poses ? Comment ça s'est passé ?

Si elle a eu des décollements. C'est peut-être un profil particulier ongle gras, terrain allergique, mode de vie incompatible avec certaines longueurs.

#### → Que souhaite-t-elle comme résultat forme, longueur, style ?

Aligne les attentes dès le départ. Une longueur irréaliste pour son profil d'ongle → mieux vaut le dire maintenant que gérer la déception dans 3 semaines.

#### → Y a-t-il des antécédents de peau, d'allergies, de traitements médicaux ?

Certains médicaments fragilisent les ongles. Certaines conditions de peau contre-indiquent certains produits. Mieux vaut le savoir avant.

## Au remplissage

Tu connais déjà ta cliente. Tu as sa fiche. Maintenant tu observes et tu écoutes.

### → **Est-ce qu'il y a des décollements ou des casses ?**

Si oui, où exactement ? Ça t'indique si le problème vient de la préparation, du gel, de la technique ou du mode de vie.

### → **Comment s'est passé le port au quotidien ?**

A-t-elle eu des gênes, des douleurs, des soucis ? Une cliente qui ne dit rien n'est pas forcément une cliente satisfaite : pose la question.

### → **Y a-t-il eu des changements depuis la dernière séance ?**

Nouveau travail, grossesse, traitement, stress intense, tout ça impacte l'ongle. Ce que tu as fait le mois dernier ne sera peut-être pas ce qu'il faut faire aujourd'hui.

### → **L'ongle a-t-il changé de texture ou d'aspect ?**

Plus mou, plus fragile, surface différente prends en compte ces variations avant de choisir ton protocole de ce jour.

Ces questions ne prennent pas plus de 2 à 3 minutes. Mais elles changent complètement la qualité de ton travail et la confiance que ta cliente a en toi.

## FICHE CLIENTE

# À imprimer et conserver pour chaque cliente

### Informations générales

Nom / Prénom \_\_\_\_\_  
Date de naissance \_\_\_\_\_ Téléphone : \_\_\_\_\_  
Profession / Activité des mains \_\_\_\_\_

### Profil de la plaque

Type d'ongle ☐ Mou ☐ Souple ☐ Normal ☐ Dur ☐ Fin ☐ Épais  
État général ☐ Sain ☐ Fragilisé ☐ En délamination ☐ Rongé ☐ Abîmé  
Allergies / Sensibilités connues \_\_\_\_\_

### Antécédents et préférences

Pose précédente ☐ Première fois ☐ Autre technicienne ☐ Autopose \_\_\_\_\_  
Longueur souhaitée : \_\_\_\_\_  
Forme préférée \_\_\_\_\_  
Style ☐ Naturel ☐ Couleur ☐ Nail art ☐ French ☐ Nude

### Notes importantes

Mycose, eczéma, traitement, \_\_\_\_\_  
remarques \_\_\_\_\_

### Suivi des séances

| Date | Protocole | Gel utilisé | Technique | Tarif | Observations |
|------|-----------|-------------|-----------|-------|--------------|
|      |           |             |           |       |              |
|      |           |             |           |       |              |
|      |           |             |           |       |              |
|      |           |             |           |       |              |
|      |           |             |           |       |              |

**Mention RGPD :** Les informations recueillies sur cette fiche sont utilisées uniquement dans le cadre du suivi de vos soins. Elles ne sont ni partagées ni transmises à des tiers. Conformément au Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD), vous pouvez à tout moment demander l'accès, la modification ou la suppression de vos données en contactant votre prothésiste.

E-Nails Académie : @enails.academie

## BLOC 2

# Lancer ton activité

Statut · ACRE · Tarifs · Premières clientes

## PARTIE 6

# Le statut : Pourquoi l'auto-entreprise

---

Quand tu te lances, une question revient toujours : quel statut choisir ? SASU, EI, auto-entreprise... les options ne manquent pas. Et les avis encore moins.

Ma réponse, sans hésiter : **l'auto-entreprise.**

### Pourquoi ?

- ♦ **Simple à créer** : tout se fait en ligne en moins d'une heure sur [autoentrepreneur.urssaf.fr](http://autoentrepreneur.urssaf.fr)
- ♦ **Gratuit** : aucun capital à apporter, aucun frais de création
- ♦ **Adapté à une activité qui démarre** : tu ne payes des charges que si tu encaisses
- ♦ **Flexible** : tu peux l'arrêter facilement si tu changes de direction
- ♦ **Rapide** : tu peux facturer dès que ton numéro SIRET est actif

---

« Pour une prothésiste qui démarre, l'auto-entreprise c'est la structure la plus légère, accessible, et la plus logique. Tu te concentres sur ton métier pas sur l'administratif. »

---

### Le code APE à renseigner

Pour une activité de prothésiste ongulair, le code NAF/APE est le **9602B Soins de beauté**. Il est attribué automatiquement par l'INSEE lors de ta déclaration.

## Les étapes pour créer ton auto-entreprise

1. Rends-toi sur **autoentrepreneur.urssaf.fr**
2. Clique sur « Déclarer mon activité »
3. Renseigne tes informations personnelles et ton activité
4. Choisis le régime micro-fiscal (coché par défaut)
5. Valide tu reçois ton numéro SIRET sous 1 à 4 semaines

Une fois ton SIRET reçu : commande tes premières fournitures avec ta facture pro, crée ta fiche Google My Business, et parle de ton activité autour de toi. Tu es officiellement lancée.



## PARTIE 7

# L'ACRE : Ton meilleur allié au démarrage

---

L'ACRE : Aide à la Création et à la Reprise d'une Entreprise c'est l'une des premières choses à connaître quand tu te lances. Et pourtant, beaucoup de débutantes passent complètement à côté.

### C'est quoi concrètement ?

L'ACRE te permet de bénéficier d'une **exonération partielle de charges sociales** pendant ta première année d'activité. Au lieu de payer environ 22% de charges sur ton chiffre d'affaires, tu payes environ **11%** soit la moitié.

Exemple concret : si tu encaisses 1 000€ dans le mois, sans ACRE tu payes ~220€ de charges. Avec l'ACRE tu payes ~110€. Sur une année entière à 2 000€/mois, c'est environ 1 320€ économisés.

---

« Quand j'ai créé mon auto-entreprise, personne ne m'a parlé de l'ACRE. J'ai découvert ça bien après. C'est exactement le genre d'information qui change tout et que tu mérites d'avoir dès le départ. »

---

### Comment en bénéficier ?

Depuis 2020, l'ACRE est **automatiquement accordée** à la création d'une auto-entreprise tu n'as plus besoin de faire une demande séparée.

### Ce que tu dois quand même vérifier :

- ◆ Que tu n'as pas déjà bénéficié de l'ACRE dans les 3 dernières années
- ◆ Que tu n'es pas dans une situation qui exclurait le bénéfice automatique
- ◆ Ton taux de cotisation sur ton espace URSSAF après création il doit apparaître réduit

En cas de doute, contacte directement l'URSSAF via ton espace personnel ou par téléphone. Ils sont plus accessibles qu'on ne le croit.

## PARTIE 8

### Tes tarifs : Pas en dessous de 40€

---

La question des tarifs c'est celle qui fait le plus peur. Et c'est celle où les débutantes font le plus d'erreurs souvent par manque de confiance, pas par manque de compétences.

---

« Ma position est claire : si ta pose est propre, si tes cuticules sont nettes, si ça ne casse pas et ça ne décolle pas avant 4 semaines tu vaux au minimum 40€. Pas 20€. Pas 25€. 40€. »

---

#### **Pourquoi se sous-évaluer est une erreur dès le départ ?**

- ◆ Un tarif bas attire des clientes qui cherchent le prix pas la qualité ni la relation
- ◆ C'est très difficile d'augmenter ses tarifs avec une clientèle déjà installée au bas tarif
- ◆ Tu travailles autant voire plus pour moins. C'est épuisant et décourageant
- ◆ Un tarif juste t'oblige à te tenir à ton niveau c'est un moteur de progression

#### **Ton tarif ne se fixe pas au hasard, il se calcule**

Beaucoup de débutantes choisissent un chiffre en regardant ce que font les autres. C'est la pire façon de procéder. Ton tarif doit refléter ta réalité à toi pas celle de quelqu'un d'autre.

## Les 5 éléments à prendre en compte :

|                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1. Ton objectif de revenu net</b>                                   | Combien tu veux ramener chez toi chaque mois 1 500€, 2 000€, 2 500€ ? C'est toi qui décides. Pas la moyenne du marché. Pas ce que tu crois mériter. Ce dont tu as besoin pour vivre et ce que tu veux construire.                                 |
| <b>2. Ton nombre d'heures de travail souhaité</b>                      | Pas le maximum que tu peux tenir ce que tu veux vraiment faire. 3 jours par semaine ? 5 jours ? Avec ou sans week-end ? On ne construit pas toutes la même activité et c'est exactement ça qui est beau.                                          |
| <b>3. Tes charges à couvrir</b>                                        | URSSAF (~11% avec l'ACRE la première année, ~22% ensuite), matériel consommable par pose (gel, tips, limes, capsules...), amortissement de ton matériel pro (lampe, table, siège, fraise...), frais fixes si tu as un local ou si tu te déplaces. |
| <b>4. Ton temps réel par prestation</b>                                | Une pose complète c'est 1h30 à 2h selon la complexité et le nail art. Mais il faut aussi compter 15 à 20 minutes de nettoyage et préparation entre deux clientes. Une journée de 8h ne te permet pas de faire 5 clientes plutôt 3 à 4 en réalité. |
| <b>5. Le nombre de clientes que tu peux réellement à voir par mois</b> | C'est la combinaison de tout ce qui précède. Ce chiffre détermine ton tarif minimum pour atteindre ton objectif.                                                                                                                                  |

## Exemple concret :

| Objectif                               | Calcul                                           | Résultat    |
|----------------------------------------|--------------------------------------------------|-------------|
| Revenu net souhaité                    | 1 500€ net/mois                                  |             |
| Charges URSSAF (~22%)                  | $1\,500 \div 0.78 = \sim 1\,923\text{€ CA brut}$ |             |
| Matériel (~5€/pose)                    | + ~150€/mois (30 poses)                          |             |
| <b>CA total nécessaire</b>             | <b>~2 073€/mois</b>                              |             |
| Clientèles/mois (3j/sem, 3 clientes/j) | ~36 clientes/mois                                |             |
| <b>Tarif minimum par pose</b>          | <b><math>2\,073 \div 36 =</math></b>             | <b>~58€</b> |

Cet exemple est basé sur un objectif de 1 500€ net. Si ton objectif est 2 000€ ou si tu veux travailler moins de jours ton tarif monte. Et c'est normal. C'est même nécessaire. Ton tarif n'est pas un chiffre arbitraire. C'est le reflet de la vie que tu veux construire.

### Comment structurer tes prestations ?

Pour démarrer, 3 catégories suffisent pas besoin d'un menu de 15 lignes qui perd ta cliente et te complique la vie :

- ♦ **Rallongement** : La pose avec extension. Le tarif le plus élevé.
- ♦ **Gainage / renfort sur ongle naturel** : Même tarif que le remplissage même niveau de travail, même valeur. Minimum 40€. (C'est ton panier moyen).
- ♦ **Remplissage** : Même tarif que le gainage. Minimum 40€. Ne te brade pas sur le remplissage c'est autant de travail. (C'est ton panier moyen).
- ♦ **Dépose** : Un tarif dédié, à fixer.
- ♦ **semi-permanent pieds** : Un tarif dédié, à fixer.

Comment faire évoluer tes tarifs, gérer les augmentations avec une clientèle existante et affiner ton calcul selon ta zone c'est ce qu'on travaille ensemble dans l'accompagnement. Ici tu poses le cadre. L'essentiel : ne jamais partir sans avoir calculé.



## PARTIE 9

# Tes premières clientes : Poser les bonnes bases

Trouver ses premières clientes c'est souvent le moment qui génère le plus d'angoisse. Et pourtant c'est là où une bonne stratégie dès le départ fait toute la différence.

### Ma première action : la fiche Google

Avant les réseaux sociaux, avant le bouche-à-oreille, j'ai créé une **fiche Google My Business**. C'est gratuit, rapide, et c'est là que les gens cherchent en premier quand ils veulent une prothésiste près de chez eux.

### Comment la rendre efficace dès le début :

- ♦ **Remplis tout** adresse (ou zone si tu travailles à domicile), horaires, téléphone, Instagram
- ♦ **Ajoute des photos** dès que tu en as même 3 photos valent mieux que rien
- ♦ **Demande des avis** à tes premières clientes même l'entourage. Les avis Google convertissent une inconnue en vraie cliente
- ♦ **Réponds à chaque avis** ça montre que tu es professionnelle et que tu soignes ta relation cliente



---

« Les avis Google c'est ma stratégie numéro un quand j'ai démarré. Pas les followers. Pas les likes. Les avis. Parce que c'est ce qui convertit une inconnue en vraie cliente. »

---

### **Et les réseaux sociaux ?**

Les réseaux viennent en complément pas en remplacement. Instagram peut faire venir des clientes, mais ça demande du temps et de la régularité. La fiche Google, elle, travaille pour toi en continu, même quand tu ne postes rien.



## Checklist lancement :

- Ton numéro SIRET est actif
- Ta fiche Google My Business est créée et remplie
- Tu as au moins 3 photos de poses publiées
- Tu as demandé un avis à tes 3 premières clientes
- Tu as un Instagram professionnel actif (même avec peu de posts)
- Ta fiche cliente est imprimée et prête
- Tes tarifs sont fixés pas en dessous de 40€
- Tu as souscrit une assurance RC Pro
- Tu as vérifié les règles auprès de ton propriétaire si tu es locataire
- Tu as vérifié si une déclaration en mairie est nécessaire dans ta commune
- Ton matériel d'hygiène est en règle
- Ta fiche cliente inclut la mention RGPD

## PARTIE 10

# Ce que personne ne vérifie et qui peut tout changer

---

La prothésie onguulaire est un métier qui se développe vite. Mais c'est aussi un métier peu réglementé en apparence ce qui donne l'illusion qu'on peut s'installer sans se poser trop de questions.

Ce n'est pas tout à fait vrai. Il y a des règles. Et les ignorer peut avoir des conséquences réelles financières, juridiques, ou simplement sur la confiance de tes clientes.

---

« Je ne dis pas ça pour faire peur. Je le dis parce que travailler en étant en règle c'est travailler avec la tête tranquille. Et la tête tranquille ça change tout sur la qualité de ton travail. »

---



### **L'assurance RC Pro**

C'est la base absolue. Si une cliente a une réaction allergique, une blessure, ou un problème suite à une pose tu es responsable. Sans assurance Responsabilité Civile Professionnelle, tu payes de ta poche. Elle coûte quelques dizaines d'euros par an selon les assureurs. C'est non négociable.

**Action immédiate :** Compare les offres RC Pro pour esthéticiennes en ligne. Compte entre 30 et 80 €/an. Souscris avant d'accueillir ta première cliente.

### **L'autorisation de ton propriétaire**

Si tu exerces à domicile en tant que locataire, ton bail peut interdire une activité professionnelle dans le logement. Certains propriétaires l'autorisent sur simple demande, d'autres non. Vérifier avant d'accueillir ta première cliente évite des situations délicates voire une résiliation de bail.

**Action immédiate :** Consulte ton bail, rubrique « Usage ». Si c'est ambigu, envoie un e-mail à ton propriétaire pour obtenir une autorisation par écrit. Conserve la réponse.

### **La déclaration en mairie**

Selon ta commune et la nature de ton activité (domicile, local commercial, mobile), une déclaration peut être nécessaire. Les règles varient selon les municipalités. Un simple appel à ta mairie suffit pour savoir ce qui s'applique à ta situation.

**Action immédiate :** Un simple appel à ta mairie suffit. Demande si une déclaration préalable est requise pour exercer en tant que prothésiste onguilaire. Ça prend 5 minutes.

### **Les règles d'hygiène de base**

Même si notre métier n'a pas encore de réglementation stricte sur ce point, la responsabilité en cas de problème te revient. Le minimum : ustensiles désinfectés entre chaque cliente, plan de travail propre, matériel à usage unique quand c'est possible. C'est aussi ce qui inspire confiance et professionnalisme à ta cliente.

**Action immédiate :** Investis dans des sprays désinfectants professionnels et des limes à usage unique. C'est aussi ce qui inspire confiance et professionnalisme à ta cliente.

### **La facturation électronique**

Une obligation qui arrive progressivement pour toutes les entreprises françaises. En tant qu'auto-entrepreneuse, tu seras concernée. Commence à te familiariser avec les outils de facturation dès maintenant c'est plus simple de s'y mettre tôt que de rattraper du retard.

**Action immédiate :** Commence à utiliser un outil de facturation dès maintenant. C'est plus simple de s'y mettre tôt. Certains outils intègrent aussi le suivi de ton chiffre d'affaires.

## **Et la RGPD ?**

Tu collectes des données personnelles sur tes clientes : nom, téléphone, date de naissance, informations médicales. Le RGPD t'oblige à les informer de leurs droits : accès, modification, suppression. En pratique : la mention intégrée dans ta fiche cliente de cet ebook suffit.

Ce ne sont pas des détails. Ce sont les fondations qui te permettent de travailler sereinement, de te présenter comme une vraie professionnelle, et de protéger à la fois tes clientes et toi-même. Dans l'accompagnement, on fait le point sur chacun de ces sujets selon ta situation spécifique.

## Et maintenant ?

---

Si tu as lu jusqu'ici, tu as déjà compris quelque chose d'important. Stagner ce n'est pas une fatalité. Ce n'est pas une question de talent. Ce n'est pas parce que tu n'es pas faite pour ça.

Et je vais te dire autre chose ce que tu vois sur les réseaux ce n'est pas la réalité du métier. Les photos parfaites, les poses impeccables des mains choisies, des ongles naturels parfaits, des conditions idéales. Toi tu travailles avec les mains de tes vraies clientes. Des ongles rongés, mous, fragilisés. Des vies réelles. Ce n'est pas comparable.

---

« La vraie compétence ce n'est pas de produire un résultat parfait sur une main parfaite. C'est de produire le meilleur résultat possible sur la main qui est devant toi en comprenant ce que tu fais. »

---

Cet ebook t'a donné les bases. Mais il y a une différence entre comprendre avec des mots et construire ces réflexes dans tes mains, dans ta tête, dans ton activité au quotidien.



## Tu veux continuer a progresser chaque mois ?

### CODE Erika : Club E-Nails : 20 euros/mois

La communauté des prothésistes qui veulent progresser sans se sentir seules.

- + Du contenu exclusif chaque mois pour approfondir ta technique
- + Tes poses analysees et corrigees directement par moi mais dans le groupe privé
- + Un espace bienveillant pour poser toutes tes questions
- + Des ressources pratiques pour ton activite au quotidien

**JE VEUX MA PLACE**

## Tu veux aller plus loin, plus vite ?

**Seulement 5 places par mois**

L'Accompagnement Premium CODE Erika : E-Nails Academie c'est 4 mois avec moi.

De la technique a ton activité.

Jusqu'à ce que tu sois fière de ce que tu construis.

- + Comprendre chaque geste, chaque produit, chaque type d'ongle
- + Fixer tes tarifs justement et les faire évoluer sans jamais te brader
- + Structurer ton activité sur des bases solides des le départ
- + Aller vers tes objectifs à ton rythme avec quelqu'un à tes côtés

**Les places partent vite. Ne rate pas la prochaine session.**

**Je veux ma place  
dans l'Academie**

Pas juste un acces à des videos. Un vrai accompagnement avec moi, à tes côtés, jusqu'à ce que tout s'assemble.

Erika, fondatrice d'E-Nails Académie