GUIDE GRATUIT · PILATES FREEDOM

Gagner plus sans donner un cours de plus

Le guide concret pour les profs de Pilates qui veulent mieux vivre de leur métier sans s'épuiser

Valentin Bonin

Prof de Pilates classique · @valentin_pilates

AVANT DE COMMENCER

Tu enseignes bien. Pourtant, ton revenu ne bouge pas vraiment.

Tu es prof de Pilates. Tu enseignes bien, tes élèves reviennent, et pourtant ton revenu ne bouge pas vraiment.

Chaque euro en plus te coûte souvent une heure en plus, un trajet en plus, ou un peu plus d'énergie.

Ce guide est là pour t'aider à sortir de cette logique.

Tu vas y trouver 5 étapes concrètes à appliquer seul(e), sans rien acheter, pour commencer à mieux structurer ton activité, mieux valoriser ce que tu apportes, et gagner plus sans t'épuiser davantage.

> LE PRINCIPE CENTRAL
>
> **Ton revenu ne doit plus dépendre uniquement du nombre d'heures que ton corps peut encaisser.**

1. Calcule ton vrai taux horaire
2. Arrête de vendre uniquement à l'unité
3. Augmente tes tarifs intelligemment
4. Présente-toi aux studios comme une vraie valeur ajoutée
5. Récupère 3 heures par semaine sans perdre de revenu

⏱ Compte 45 à 60 minutes pour tout lire, puis un mois pour mettre les actions en place.

1

ÉTAPE 1

Calcule ton vrai taux horaire

Ton tarif affiché ne raconte pas toute l'histoire.

Parce qu'un cours, ce n'est pas seulement le temps passé face à tes élèves. Il faut aussi compter les trajets, la préparation, les messages, l'administratif, la fatigue de la journée et les temps morts.

LA FORMULE

Taux horaire réel = revenu du mois ÷ (cours + trajets + préparation + administratif)

EXEMPLE

Tu donnes 20 cours par semaine à 40 €, soit environ 3 200 € par mois.

Mais si tu ajoutes 6 h de trajets, 4 h de préparation et 2 h d'administratif, tu arrives à 32 h réelles par semaine, soit 128 h par mois.

Ton vrai taux horaire n'est donc pas 40 €, mais 25 €.

À FAIRE MAINTENANT

- [ ] Note tes heures réelles pendant une semaine complète, trajets compris
- [ ] Calcule ton vrai taux horaire
- [ ] Repère le ou les cours qui te rapportent le moins par rapport au temps qu'ils te prennent

2

ÉTAPE 2

Arrête de vendre uniquement à l'unité

Un cours à l'unité, c'est pratique pour démarrer. Mais ce n'est pas un bon modèle si tu veux de la stabilité.

Pourquoi ? Parce qu'un cours à l'unité ne sécurise ni l'engagement de l'élève, ni ton revenu, ni sa progression.

La méthode Pilates se travaille dans la régularité. Donc ton modèle doit refléter ça.

DES FORMATS PLUS SOLIDES

- Séance découverte à l'unité pour entrer
- Forfait 10 séances payable d'avance
- Abonnement mensuel avec 1 ou 2 cours par semaine

CE QUE ÇA CHANGE

- Plus de visibilité sur tes revenus
- Plus de régularité chez tes élèves
- Moins d'énergie perdue à re-remplir en permanence

À FAIRE MAINTENANT

- [ ] Choisis une formule d'engagement à proposer dès ce mois-ci
- [ ] Garde le cours à l'unité uniquement comme porte d'entrée
- [ ] Écris une règle d'annulation claire : toute séance annulée moins de 24 h avant est due

3 ÉTAPE 3

Augmente tes tarifs intelligemment

Beaucoup de profs repoussent leurs hausses de tarifs par peur de perdre leurs élèves.

En réalité, les élèves partent rarement à cause d'une hausse annoncée clairement et posée avec assurance. Ils partent surtout quand la valeur n'est pas claire.

La bonne logique

1. Applique le nouveau tarif immédiatement aux nouveaux élèves
2. Préviens les anciens avec un mois d'avance
3. Explique ce que tu leur apportes, pas ce que toi tu dépenses

EXEMPLE DE MESSAGE

« À partir du 1er décembre, la séance passe à 45 €. Depuis plusieurs mois, tu as gagné en mobilité, en contrôle et en aisance. C'est ce travail de précision que je veux continuer à t'apporter dans les meilleures conditions. Si tu réserves un forfait avant cette date, tu gardes l'ancien tarif. »

À FAIRE MAINTENANT

- [ ] Fixe ton nouveau tarif
- [ ] Choisis la date d'application
- [ ] Prépare ton message d'annonce
- [ ] Annonce-le d'abord avec clarté, pas avec gêne

ÉTAPE 4

4 Présente-toi aux studios comme une vraie valeur ajoutée

Un studio ne paie pas seulement une heure de cours. Il paie une expérience fiable, des élèves qui restent et un planning qui tourne.

Tu dois donc arrêter de te présenter comme « dispo pour remplacer ». Tu dois te présenter comme quelqu'un qui apporte quelque chose de précis.

CE QUE TU PEUX PRÉPARER

- Ton type d'élèves / ton public de prédilection
- Ton taux de fidélisation si tu l'as
- Ce qui te distingue vraiment
- Une proposition concrète de créneau, format et tarif

EXEMPLE DE FORMULATION

« Je travaille avec une approche précise et exigeante, avec une forte fidélisation de mes élèves. Je peux te proposer un créneau de Pilates classique le mardi soir, à 55 € de l'heure. Si au bout de deux mois le cours n'est pas stabilisé, on refait le point. »

À FAIRE MAINTENANT

- [ ] Identifie ce qui te distingue vraiment
- [ ] Prépare une proposition claire pour un studio cible
- [ ] Arrête de te présenter uniquement en termes de disponibilité

ÉTAPE 5

5 Récupère 3 heures par semaine sans perdre de revenu

La fatigue ne vient pas seulement des cours.

Elle vient aussi des trajets, des trous dans l'agenda, du fait de montrer en permanence, de répéter sans structure, et de ne jamais vraiment regrouper ton énergie.

TROIS LEVIERS SIMPLES

1. Regroupe tes cours sur moins de jours et moins de lieux
2. Guide davantage avec tes mots, moins avec des démonstrations permanentes
3. Prépare une structure de cours réutilisable sur la semaine

À FAIRE MAINTENANT

- [ ] Repère ton jour le plus éclaté et vois comment le simplifier
- [ ] Teste un cours avec moins de démonstration physique
- [ ] Prépare un fil conducteur que tu peux décliner sur plusieurs séances

ET APRÈS ?

Applique ces 5 étapes pendant un mois.

Elles vont déjà t'aider à reprendre un peu de contrôle, mieux comprendre ton modèle, et sortir d'une logique où gagner plus veut forcément dire travailler plus.

Mais si tu veux aller plus loin — attirer plus d'élèves à toi, mieux te vendre, augmenter tes tarifs avec plus de confiance, moins dépendre des studios et construire une activité vraiment plus rentable — c'est là que **Pilates Freedom** prend le relais.

Quand tu seras prêt(e), écris-moi en message privé sur Instagram

BILAN

@valentin_pilates

— Valentin