

TOME 2 • LA TRILOGIE PNR

PROTHÉSISTE ONGULAIRE ET ENFIN RENTABLE

Ce que personne ne t'a appris sur ton activité

*Une journée pleine n'est pas une journée rentable.
C'est une question de construction.*

MÉTHODE PNR

INTRODUCTION

Dis-moi si cette scène te parle

Lundi matin. Le planning est plein. Dix clientes aujourd'hui. Tu enchaînes sans pause, pas même le temps d'avaler un sandwich. Tu termines à 19h épuisée, sans énergie pour ta famille. Et le soir, tu te dis que c'était une bonne journée : t'as bossé, t'as enchaîné, le planning était plein.

Sauf que non. Dix clientes à tarif trop bas, c'est une journée qui t'a coûté ton énergie, ton corps, ton temps pour un résultat qui ne reflète pas ce que tu as donné. À ce rythme, tu ne tiendras pas dix ans. Pas par manque de passion, parce que le corps a ses limites.

**La rentabilité, ce n'est pas une question de quantité.
C'est une question de construction. Travailler mieux, pas plus.**

Dans ce tome, tu vas apprendre à :

- Lire ton activité autrement — pas en nombre de clientes mais en rentabilité réelle
- Construire un planning qui travaille pour toi
- Gérer ton stock sans te ruiner
- Choisir tes clientes intelligemment
- Organiser ton poste pour durer
- Intégrer tout le travail invisible sans te noyer

Et tu ne restes pas seule avec la théorie :
ce Tome vient avec ton Simulateur de CA & Planning.

Tu construis ta semaine idéale, et surtout — tu pars de ton besoin net pour savoir combien de prestations il te faut par jour, sans t'épuiser. (Et avec La Trilogie complète, tu reçois en bonus le Tableau de bord de trésorerie pour piloter ton argent au mois.)

**PARCE QUE PERSONNE NE T'A APPRIS TOUT ÇA. ET C'EST EXACTEMENT
CE QU'ON VA CHANGER.**

— PARTIE 1 —

ARRÊTE DE CONFONDRE CHARGÉE ET RENTABLE

« UNE JOURNÉE PLEINE N'EST PAS UNE JOURNÉE RENTABLE.
TRAVAILLER MIEUX, PAS PLUS. »

LE MYTHE DU PLANNING PLEIN

UN PLANNING PLEIN NE VEUT PAS DIRE UNE ACTIVITÉ QUI GAGNE.

LE MYTHE N°1 DE L'ONGLERIE

Le réflexe de presque toutes les prothésistes qui démarrent :

- Planning plein = je travaille bien ;
- Créneau vide = je perds de l'argent.

Alors on remplit, on accepte tout, tous les horaires, tous les tarifs.
Et on se retrouve épuisée avec un compte en banque qui ne reflète pas ce qu'on a donné.

PASSE À L'ACTION

PLEIN ≠ PAYÉE

Le mois dernier, mon planning était bien rempli.
Et au final, combien de net, vraiment ? €

→ **Un agenda plein ne prouve rien. C'est ton net qui parle.**

MÊME JOURNÉE, 10€ DE PLUS

10€ DE DIFFÉRENCE PAR PRESTATION ET TOUTE LA VIE CHANGE.

	Avant	Après
Nombre de clientes	10	8
Tarif	40€	50€
Journée	400€	400€

Même résultat, deux clientes de moins, moins d'épuisement, plus de qualité, plus de temps.

Et à nombre de clientes égal, +10€ par prestation = +80€ sur la journée, même effort.

PASSE À L'ACTION

MON CALCUL « +10€ »

Mon panier moyen actuel : € × mes clientes/jour = €/jour

Avec +10€ par prestation : € × (même nombre, ou 2 de moins) = €/jour

→ **Plus de net, autant (ou moins) de fatigue.**

LE VRAI INDICATEUR : LE PANIER MOYEN

**ARRÊTE DE COMPTER TES CLIENTES.
COMPTE CE QUE TU GAGNES PAR RENDEZ-VOUS.**

Panier moyen à 40€

Pour viser 2000€ net/mois (en gardant ~60% du brut) :
plus de 80 prestations/mois, soit 20/semaine, soit 4-5/jour sur 5 jours.

Panier moyen à 50€

Seulement 67/mois, soit 17/semaine, 4-5/jour sur 4 jours.

**MÊME OBJECTIF, UN JOUR DE MOINS, MÊME REVENU.
C'EST ÇA LA RENTABILITÉ.**

PASSE À L'ACTION

TON PANIER MOYEN

Mon chiffre du mois ÷ mon nombre de rendez-vous = € (mon panier moyen actuel)

Le panier moyen dont j'ai besoin pour vivre bien sans m'abîmer : €

COMBIEN DE CLIENTES PAR JOUR, C'EST VIABLE ?

**LA BONNE QUESTION N'EST PAS «COMBIEN JE PEUX EN FAIRE?»
MAIS « COMBIEN IL M'EN FAUT POUR VIVRE BIEN, SANS M'ABÎMER ? »**

Pas de chiffre universel. Mais la réalité du terrain : au-delà de 5 à 6 clientes par jour, la qualité baisse, le corps trinque, et le plaisir disparaît.

ET QUAND LE PLAISIR DISPARAÎT, TU NE TIENS PLUS.

PASSE À L'ACTION

MON SEUIL À MOI

Au-delà de combien de clientes/jour ma qualité et mon énergie chutent :

Le nombre qui me fait bien vivre SANS m'épuiser :

→ **Ton chiffre viable, ce n'est pas ton maximum. C'est ton juste.**

— PARTIE 2 —

CONSTRUIS TON PLANNING INTELLIGEMMENT

« UN PLANNING, ÇA NE SE REMPLIT PAS. ÇA SE CONSTRUIT À PARTIR DE CE
DONT TU AS BESOIN POUR VIVRE. »

REEMPLIR OU CONSTRUIRE ?

ON NE PART PAS DE L'AGENDA. ON PART DE CE DONT TU AS BESOIN POUR VIVRE.

COMMENCE PAR TON OBJECTIF

Avant de toucher à ton agenda, une seule question :
de combien j'ai besoin net par mois pour vivre correctement ?
Pas le chiffre rêvé. Le chiffre réel. Une fois posé, on remonte.

L'EXEMPLE DE LÉA

Besoin net mensuel	2000€
Panier moyen	50€ brut
Après charges (~60%)	30€ net / prestation
Prestations nécessaires	67 / mois > ~17 / sem
Soit	4-5 clientes / jour sur 4 jours

Remplir, c'est accepter tout jusqu'à ce qu'il n'y ait plus de place.
Construire, c'est partir de ce dont tu as besoin pour vivre et organiser ton
temps autour de ça.

PASSE À L'ACTION

MON PLANNING, À L'ENVERS

Mon besoin net mensuel : €

Mon panier moyen net : €

Prestations nécessaires / mois : > / semaine :

> / jour :

ORGANISE TES CRÉNEAUX SELON TON ÉNERGIE

CE N'EST PAS TRAVAILLER MOINS. C'EST TRAVAILLER INTELLIGEMMENT.

TOUTES LES HEURES NE SE VALENT PAS.

On a toutes des créneaux où l'on est plus fatiguée (fin de matinée, après le déjeuner, fin de journée), pas les bons moments pour les prestations les plus techniques.

Anticipe : pose tes techniques complexes quand tu es au top, alterne avec des prestations plus fluides le reste du temps.

Attention aux mauvaises habitudes du début : un planning mal construit, c'est dix fois plus dur à corriger qu'à bien bâtir.

Pense aussi à gérer ton emploi du temps selon tes disponibilités réelles. Tu n'es peut-être pas à plein temps, tu as peut-être des enfants, un autre emploi, des contraintes.

CONSTRUIS TON PLANNING AUTOUR DE TA VIE, PAS L'INVERSE.

PASSE À L'ACTION

MES CRÉNEAUX RÉALISTES

Mes jours/heures vraiment dispo (vie perso comprise) :

Mon créneau « haute énergie » pour les prestations techniques :

LES HEURES FANTÔMES

LE CONCEPT DONT PERSONNE NE PARLE ET PEUT-ÊTRE LE PLUS IMPORTANT DU GUIDE.

Ce sont toutes les heures que tu travailles sans cliente en face : messages, stock, compta, réseaux, formation. Elles sont incontournables, alors au lieu de les subir le soir, tu leur donnes une place fixe dans ta semaine, comme un rendez-vous client : un créneau bloqué, qui ne bouge pas. Le mardi matin sans clientes ? Parfait pour regrouper compta, commandes, réseaux.

Le planning type de Léa

Maman, ne travaille pas le mercredi, termine à 17h, 30 min de pause déjeuner.

Créneau	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi
8h-9h 9h-12h 12h-12h30 12h30-17h	Heures fantômes Clientes 1-2 Pause Clientes 3-5	Heures fantômes Clientes 1-2 Pause Clientes 3-5	Famille	Heures fantômes Clientes 1-2 Pause Clientes 3-5	Heures fantômes Clientes 1-2 Pause Client 3

Total possible : 18 clientes sur 4 jours, pour un objectif de 17.
Elle a de la marge, et choisit ses créneaux sans courir après son planning.
Rien n'est figé : un planning vit, évolue, s'ajuste. Et à mesure que ses tarifs montent, elle a besoin de moins de créneaux pour le même revenu.
C'est ça, la vraie liberté.

PASSE À L'ACTION

JE BLOQUE MES HEURES FANTÔMES

Le créneau que je bloque chaque semaine pour le travail invisible :

.....

Ce que j'y règle (messages, stock, compta, réseaux) :

.....

— PARTIE 3 —

GÈRE TON STOCK SANS TE RUINER

« ACHETER, C'EST FACILE. C'EST CE QUI DORT DANS TES TIROIRS QUI TE COÛTE CHER. »

LE PIÈGE DES RÉSEAUX SOCIAUX

**LES RÉSEAUX SONT TA VITRINE
MAIS AUSSI CELLE DE TOUTES LES MARQUES QUI VEULENT QUE TU ACHÈTES.**

OUVRE INSTAGRAM, FAIS DÉFILER 5 MINUTES...

Trois vidéos de nouvelles collections, une influenceuse qui déballe sa commande, une promo limitée... « Oh, ça a l'air bien. »

C'est fait pour. Et c'est comme ça que des centaines d'euros dorment dans tes tiroirs, teintes achetées par impulsion, marques testées une fois, parfois périmées avant d'être utilisées.

**LE PROBLÈME N'EST PAS DE TESTER :
C'EST D'ACHETER SANS STRATÉGIE.**

PASSE À L'ACTION

ACHETEUSE OU STRATÈGE ?

Un achat « coup de cœur réseaux » qui dort encore dans mes tiroirs :

→ **Ma question avant chaque prochain achat : « mes clientes le demandent, ou c'est la pub qui me le souffle ? »**

LA RÈGLE DU STOCK INTELLIGENT

ACHÈTE CE QUE TU UTILISES. TESTE CE QUE TU CONNAIS.

- **Tes produits du quotidien** (base, top coat, gel de construction, teintes qui tournent) : commande régulière, stock suivi, jamais de rupture.
- **Les nouveautés** : une ou deux teintes maximum à la fois. Tu poses sur quelques clientes, tu vois si ça accroche. Sinon, tu n'en rachètes pas.
- **Les tendances réseaux** : demande d'abord à tes clientes si ça les intéresse. On achète selon leurs goûts, pas seulement les tiens.

PASSE À L'ACTION

MA RÈGLE D'ACHAT

J'achète en routine : (mes produits du quotidien)

Je teste avec prudence (1-2 max) :

Je demande d'abord à mes clientes pour : (les tendances)

TESTER UNE NOUVELLE MARQUE INTELLIGEMMENT

**UNE BASE ,UN TOP COAT, UN GEL DE CONSTRUCTION, DEUX TEINTES.
PAS LA COLLECTION ENTIÈRE.**

C'EST SUFFISANT POUR JUGER TEXTURE, TENUE, APPLICATION.

Et garde 2-3 marques maximum que tu maîtrises bien, multiplier les marques, c'est multiplier commandes, frais de port et gestion.

Le mieux, c'est de te fixer une règle, pour ne pas tester au coup de cœur.

Par exemple : une nouvelle marque tous les X mois, ou seulement avec un budget "test" dédié (ex. 5% de tes achats du mois).

Comme ça tu explores de nouveaux produits, parfois meilleurs que tes marques actuelles, sans exploser ton budget ni accumuler.

Mes 2-3 marques de référence

Mon TOP 3 :

GÈRE TON STOCK COMME UNE VRAIE ENTREPRISE

UN STOCK NON SUIVI, C'EST DE L'ARGENT QUI FUT.

Crée un tableau de stock.

Dès qu'un produit baisse, inscris-le sur ta liste avant d'en manquer.

Commander en urgence = commander n'importe comment (frais express, promos ratées).

Une commande par mois, anticipée, suffit.

PASSE À L'ACTION

MON TABLEAU DE SUIVI DE STOCK

Produit	Marque	Stock actuel	À commander	Commandé le

— PARTIE 4 —

CHOISIS TES CLIENTES

« TU ES À TON COMPTE. TU AS LE DROIT DE CHOISIR AVEC QUI TU TRAVAILLES. »

LA PHRASE QUE PERSONNE NE T'A DITE CLAIREMENT

**CERTAINES CLIENTES TE COÛTENT BIEN PLUS QU'ELLES NE TE RAPPORTENT:
EN ARGENT, EN ÉNERGIE, EN STRESS.**

OUI, TU AS LE DROIT DE CHOISIR TES CLIENTES

Tu es libre de travailler avec qui tu veux.

Les laisser entrer sans filtre, c'est perdre du temps, de l'argent, de l'énergie et te perdre toi-même.

À toi de poser tes limites pour ne pas finir submergée, voire dégoûtée.

PASSE À L'ACTION

JE M'AUTORISE

« Je ne suis pas obligée d'accepter »
(ce que je tolère encore aujourd'hui par peur de refuser)

→ **Choisir tes clientes, ce n'est pas être difficile.
C'est protéger ton énergie et ton travail.**

LES PROFILS QUI TE FONT PERDRE SANS QUE TU T'EN RENDES COMPTE

TU LES RECONNAIS ? TU N'AS PAS À LES ACCEPTER.

- **La cliente prix**

LÀ POUR TON TARIF, PAS POUR TOI. ELLE COMPARE, NÉGOCIE, TE DIT QUE « L'AUTRE FAIT MOINS CHER ». *RÉPONSE NETTE, SANS TE JUSTIFIER : « JE NE SUIS PAS DANS VOTRE BUDGET. MES CONSŒURS SERONT RAVIES DE VOUS RECEVOIR. »*

- **La cliente énergivore**

Retards, annulations, toujours quelque chose à redire. Elle te vide.

- **La cliente silencieuse mécontente**

Repart « contente » et ne revient jamais. D'où l'importance de faire valider chaque étape avec une nouvelle cliente (teinte, forme, french).

- **La cliente irrespectueuse**

Te parle mal, ne respecte pas les consignes puis se plaint du résultat.

TU N'AS PAS À L'ACCEPTER. JAMAIS.

PASSE À L'ACTION

MON TRI CLIENTES

Le profil que je continue d'accueillir avec plaisir :

Le profil que je n'accepte plus (+ ma phrase pour le dire avec bienveillance) :

LA RÉALITÉ DU PREMIER CONTACT

**UNE CLIENTE QUI TE DÉCOUVRE A DÉJÀ UNE IMAGE DE TOI.
UN MESSAGE FROID CASSE TOUT.**

Réponds avec des phrases construites, sois avenante, donne envie de réserver. Et dès ce premier message, donne toutes les infos pratiques : adresse et accès, où se garer, moyens de paiement, politique d'annulation/retard, ce que tu n'acceptes pas (accompagnants, enfants, animaux).

Va même plus loin que le message : il faut de la cohérence entre ce que tu promets et ce que la cliente vit. Si tu mets en avant un accueil chaleureux, une boisson, un petit moment rien que pour elle, une ambiance soignée et qu'en vrai elle ne retrouve rien de tout ça, elle repart déçue, même sans le dire.

**UNE PROMESSE SIMPLE MAIS TENUE VAUT MILLE FOIS MIEUX
QU'UNE BELLE VITRINE QUI NE CORRESPOND PAS.**

PASSE À L'ACTION

MON PREMIER MESSAGE, PRÊT

Mon message-type de 1er contact, avec toutes les infos (accès, parking, paiement, annulation, ce que je n'accepte pas) :

Ma promesse d'accueil que je tiens à chaque fois (un mot chaleureux, une boisson, un moment rien que pour elle...) :

GÉRER LES ANNULATIONS ET LES RETARDS

TROIS OUTILS SIMPLES QUI FILTRENT NATURELLEMENT.

- **Le rappel SMS la veille** : la chose la plus impactante à mettre en place tout de suite.
 - **L'acompte à la réservation** : filtre les clientes peu sérieuses.
 - **L'empreinte bancaire** (via certaines plateformes) : frais en cas de no-show.
-
- **Politique d'annulation** communiquée dès le 1er contact (24-48h avant).
 - **Retards** : au-delà d'un certain délai, la prestation complète n'est plus garantie.

Mes phrases prêtes à l'emploi

Rappel la veille : « Coucou [prénom], je te confirme notre rendez-vous demain à [heure]. À demain ! »

Annulation (dès le 1er contact) : « Pour toute annulation, merci de me prévenir au moins 48h avant. »

Retard : « Au-delà de 15 min de retard, je ne pourrai peut-être pas assurer la prestation complète, par respect pour les clientes suivantes. »

FORFAITS, ABONNEMENTS ET CARTES DE FIDÉLITÉ, POURQUOI NON.

**LA FIDÉLISATION NE PASSE PAS PAR LES PRIX.
ELLE PASSE PAR TOI.**

Un forfait, c'est le même travail payé moins.

Une carte « 10e pose offerte », c'est une prestation entière offerte: ton temps, ton matériel.

Ces outils créent des clientes habituées à payer moins : des clientes prix.

Ce qui fait revenir une cliente, c'est ta personnalité, ton accueil, l'expérience que tu crées.
Pas une carte tamponnée.

Ça ne veut pas dire ne jamais remercier ta fidélité, fais-le autrement : une attention, un petit soin offert ponctuellement, te souvenir de leurs préférences.

UNE VRAIE RELATION, PAS UN SYSTÈME QUI T'OBLIGE À BRADER.

Ma fidélisation à moi

Comment je récompense mes fidèles SANS casser mes prix :

.....

CLIENTES RÉGULIÈRES ET NOUVELLES CLIENTES

**UN NOYAU DE FIDÈLES POUR LA STABILITÉ,
UN FLUX DE NOUVELLES POUR GRANDIR.**

Ne dépends pas uniquement de l'une ou l'autre catégorie. Et anticipe la saisonnalité (été, fêtes) : préviens tes régulières en avance, premier arrivé premier servi, plutôt que d'élargir tes créneaux dans l'urgence.

Tu n'as pas à faire de différence de qualité ou d'accueil entre une nouvelle et une fidèle : toutes méritent ton meilleur. Mais côté organisation, c'est normal de privilégier celles qui te sont fidèles et qui, en retour, t'arrangent. C'est ça, le donnant-donnant : une cliente vraiment fidèle vient pour TOI. Alors le jour où tu as un imprévu, où tu es malade, où tu dois décaler, elle ne le prend pas comme un manque de respect, elle est compréhensive. C'est exactement ce que tu construis en fidélisant.

PASSE À L'ACTION

JE POSE MES FILTRES

- ☐ Rappel SMS la veille activé
- ☐ Acompte demandé à la réservation
- ☐ Politique d'annulation / retard communiquée dès le 1er contact
- ☐ Message-type de premier contact préparé (infos pratiques incluses)

→ Le profil de cliente que je décide de ne plus accepter :

.....

— PARTIE 5 —

ORGANISE TON POSTE ET PROTÈGE TON CORPS

« TON CORPS, C'EST TON OUTIL DE TRAVAIL. LE PROTÉGER, C'EST UNE DÉCISION ÉCONOMIQUE. »

CE QU'ON OUBLIE DE METTRE DANS L'ÉQUATION

DU TEMPS PERDU, C'EST DE L'ARGENT PERDU.

LE KIT CLIENTE, PRÉPARE AVANT, TRAVAILLE MIEUX

Te lever pour chercher une lime, fouiller pour le bon embout, découvrir que le désinfectant est vide...

Prépare tout avant l'arrivée de ta cliente : embouts désinfectés, repousse-cuticule, lime adaptée, produits dans l'ordre, plan de travail prêt.

Multiplié par 5 clientes × 5 jours, ce sont des heures récupérées chaque mois.

Et ce n'est pas qu'une question de temps : ne pas préparer ton poste, ça ne fait pas pro. Même si ta cliente ne dit rien, elle le remarque, chercher son matériel pendant le rendez-vous, ça casse la confiance. Et si tu prépares bien puis que tu arrêtes, elle le remarque aussi. La régularité du soin, c'est ce qui fait ton sérieux.

PASSE À L'ACTION

MON KIT CLIENTE

La liste de ce que je prépare AVANT chaque rendez-vous (embouts désinfectés, lime, produits dans l'ordre, plan de travail net) :

.....

.....

.....

→ **Préparé = du temps gagné et une image pro que ta cliente ressent, même sans le dire.**

TON INSTALLATION PHYSIQUE IMPACTE TA RENTABILITÉ

**MAL INSTALLÉE, TU COMPENSES AVEC TON DOS, TES ÉPAULES, TES POIGNETS
ET TU LE PAIES DANS CINQ ANS.**

Les troubles musculo-squelettiques sont la première cause d'arrêt
chez les prothésistes.

Points essentiels

Chaises (la tienne et celle de ta cliente) à bonne hauteur, travailler sans te pencher en permanence.

Le repose-mains, indispensable, soulage épaules et poignets.

Une ponceuse de qualité, une ponceuse qui vibre trop est un risque réel.

L'aspirateur: pas négociable. Les poussières de lime et de gel sont nocives pour les poumons.

LES PROTECTIONS, PAS OPTIONNELLES

**GANTS ET MASQUE NE SONT PAS DES CONTRAINTES.
CE SONT TES ALLIÉS POUR DURER.**

Les allergies aux acryliques et aux gels se développent souvent après des années d'exposition.

Une fois déclarée, une allergie professionnelle peut mettre fin à ta carrière.

PROTÈGE-TOI MAINTENANT POUR EXERCER LE PLUS LONGTEMPS POSSIBLE.

Durer, c'est aussi de la rentabilité

Un arrêt maladie d'un mois, c'est un mois sans revenus quand tu es à ton compte.
Pas de congés payés, pas d'indemnités suffisantes.
Prendre soin de ton corps n'est pas du confort, c'est une décision économique.
Celle qui travaille 10 ans dans de bonnes conditions vaut mieux que celle qui s'épuise en 3 ans et doit tout arrêter.

PASSE À L'ACTION

MON POSTE & MON CORPS

- ☐ Hauteur de chaises ajustée (sans me pencher)
- ☐ Repose-mains en place
- ☐ Ponceuse de qualité
- ☐ Aspirateur efficace
- ☐ Gants + masque systématiques
- ☐ Kit cliente préparé avant chaque rendez-vous

— PARTIE 6 —

LE TRAVAIL INVISIBLE QUI FAIT TOURNER TOUT

« CE QUE PERSONNE NE VOIT FAIT POURTANT TOURNER TOUTE TON ACTIVITÉ.
DONNE-LUI UNE PLACE. »

TA VISIBILITÉ EN LIGNE, TA VITRINE OBLIGATOIRE

AUJOURD'HUI, SI TU N'ES PAS VISIBLE,
TU N'EXISTES PAS. MÊME SI TU ES LA MEILLEURE.

17H, TU RANGES TON POSTE... MAIS LA JOURNÉE N'EST PAS FINIE

Trois piliers :

- **Les réseaux sociaux** (ta vitrine principale: régularité et soin, 3 posts/semaine, contenu préparé en une session début de mois).
- **La page Google** (souvent la première chose qu'on voit: adresse, horaires, photos et surtout avis : demande-les à tes clientes satisfaites).
- **Une plateforme de réservation** (un plus à terme : confiance, gain de temps, filtrage naturel).

PASSE À L'ACTION

MES 3 VITRINES EN PLACE

- ☐ Mes réseaux sont à jour, je poste régulièrement
- ☐ Ma fiche Google existe et a des avis
- ☐ J'ai (ou je prévois) une plateforme de réservation

LA PHOTO APRÈS PRESTATION = RÉFLEXE OBLIGATOIRE

TON CONTENU RÉSEAUX TOUT TROUVÉ — ET TA PROTECTION.

- **À chaque cliente**, au minimum une belle photo de l'après, soignée et bien cadrée.
- **Les avant-après** (ongles rongés, abîmés) démontrent une vraie expertise.
- **Et en cas de litige** (« un ongle s'est cassé »), tu as la preuve de l'état à la sortie du rendez-vous.

PASSE À L'ACTION

MA PHOTO QUI VEND

- ☐ Lumière naturelle (près d'une fenêtre)
- ☐ Fond neutre, sans désordre
- ☐ Main bien placée, ongles nets
- ☐ Cadrage serré sur le résultat

→ **Une belle photo, c'est ta meilleure pub et elle est gratuite.**

LA COMPTABILITÉ, PAS SEXY MAIS INDISPENSABLE

**TOUT ÇA EXISTE QUE TU T'EN OCCUPES OU PAS.
SANS SUIVI, ÇA S'ACCUMULE.**

15-20 minutes par jour pour noter recettes et dépenses, et un créneau plus long en fin de mois pour vérifier et préparer ta déclaration Urssaf.

Note tes échéances en avance : elles ne bougent pas.

Concrètement : encaisse proprement chaque cliente (et fais une facture quand c'est nécessaire), et surtout déclare bien ton chiffre à l'Urssaf.

L'Urssaf n' "oublie" pas : en cas de contrôle, une activité mal déclarée peut coûter très cher (redressement, pénalités).

**15 MINUTES PAR SEMAINE T'ÉVITENT DES MOIS DE STRESS
ET UNE MAUVAISE SURPRISE.**

PASSE À L'ACTION

MES 15 MINUTES COMPTA

Le jour fixe où je note mes recettes/dépenses chaque semaine :

Ma date d'échéance Urssaf, notée dans mon agenda :

→ **15 min par semaine = zéro mauvaise surprise le jour d'un contrôle.**

LES OBLIGATIONS LÉGALES ET PROFESSIONNELLES

À CONNAÎTRE, PAS À DÉCOUVRIR LE JOUR D'UN PROBLÈME.

- L'assurance responsabilité civile professionnelle, obligatoire, non négociable.
- La déclaration de ton activité, une activité mal déclarée est une bombe à retardement.
- Les règles d'hygiène et de désinfection, ta réputation et la sécurité de tes clientes.

Le métier bouge : tendances, techniques et produits changent.

Vise une à deux formations par an pour rester à niveau.

Et bonne nouvelle : en micro-entreprise, tu peux parfois te faire rembourser tout ou partie, renseigne-toi, peu le savent.

Planifie tes dates, prévois le budget, préviens tes clientes.

PASSE À L'ACTION

TOUT INTÉGRER SANS SE NOYER

Chaque tâche a son créneau bloqué. En dehors, tu poses ton tablier.

- ☐ Réseaux : (jour/heure)
- ☐ Stock / commandes :
- ☐ Compta / Urssaf :
- ☐ Photos après prestation : à chaque cliente

CONCLUSION

Une activité rentable, ça se construit, ça ne s'improvise pas

**LA RENTABILITÉ, CE N'EST PAS UN TALENT. C'EST UNE CONSTRUCTION.
BRIQUE PAR BRIQUE.**

Tu es arrivée au bout de ce tome.

Peut-être que tu t'es reconnue dans le planning surchargé, dans les tiroirs pleins de produits jamais utilisés, dans cette fatigue de travailler dur sans en voir le résultat.

Ce n'est pas une fatalité, ni le métier qui est comme ça : c'est une organisation qui peut changer.

Trois piliers pour une activité qui tourne vraiment :
la technique (déjà travaillée), **le marketing / les réseaux**,
et **la structuration de ton activité**, exactement ce que ce guide t'a appris.

Sans ce troisième pilier, les deux premiers ne suffisent pas.

Cinq clientes par jour à 50€ sur quatre jours.
Un planning qui intègre les heures fantômes.
Un stock maîtrisé. Des clientes choisies. Un poste organisé.
Ce n'est pas un rêve. C'est un système et tu viens d'en apprendre les bases.

PASSE À L'ACTION

CE QUE TU PEUX FAIRE DÈS CETTE SEMAINE

- ☐ Calculer ton vrai panier moyen aujourd'hui
- ☐ Identifier dans ton planning ce qui t'épuise sans te rapporter
- ☐ Faire le tour de ton stock et noter ce qui dort dans tes tiroirs
- ☐ Bloquer tes heures fantômes dans ton agenda
- ☐ Créer ou mettre à jour ta page Google

ET LA SUITE ?

CE TOME T'A DONNÉ LES BASES DE LA RENTABILITÉ.

Mais c'est une des trois clés d'une activité qui te ressemble vraiment, il y a aussi qui tu es en tant qu'entrepreneuse, comment tu te positionnes, comment tu construis une notoriété qui attire les bonnes clientes.

C'est exactement ce qu'on explore dans la Méthode PNR : Point de Non Retour.

Mais ça, c'est pour la suite.

LE POINT DE NON RETOUR COMMENCE ICI.

BONUS

Le planning type de Léa

Léa veut 2000€ net/mois.

Deux enfants, pas de mercredi, fin à 17h, prestations à 50€ en moyenne.

Le calcul de Léa

Objectif net mensuel	2000€
Conversion brut/net (~60%)	÷ 0,60
Chiffre d'affaires brut nécessaire	3333€
Tarif moyen par prestation Prestations / mois	50€
Prestations / semaine	67
Jours travaillés / semaine Clientes / jour	17/4/ 4 à 5

Ses heures fantômes :

Lundi 8h-9h (messages, agenda) ·
Mardi 8h-9h (commandes, stock) ·
Jeudi 8h-9h (compta, Urssaf) ·
Vendredi 8h-9h (réseaux, contenu).

Léa ajuste au fil des semaines selon la demande, son énergie, ses objectifs.
Quand ses tarifs augmentent, elle travaille moins pour le même résultat.

Rien n'est figé.

**TU MÉRITES UNE ACTIVITÉ QUI TE RESSEMBLE ET QUI TE PAIE À TA JUSTE VALEUR.
C'EST ÇA, LA VRAIE LIBERTÉ.**



TON OUTIL T'ATTEND

LE SIMULATEUR DE CA & PLANNING

Une journée pleine n'est pas une journée rentable, tu le sais maintenant. Ton Simulateur te le prouve en chiffres.

Tu construis ta semaine idéale et tu vois tout de suite ce qu'elle peut te rapporter (semaine, mois, année) et si ton planning est équilibré, en surcharge ou sous-exploité.

Et avec le bloc « Objectif à l'envers », tu pars de ton besoin net → il te dit combien de prestations par jour il te faut.

👉 Ouvre ton Simulateur : [Simulateur de CA & Planning](#)

Clique sur « Créer une copie » : il est à toi.
Tu remplis les cases dorées, il calcule.

Bonus Trilogie : si tu as pris les 3 Tomes, tu as aussi le Tableau de bord de trésorerie pour suivre ton argent au mois le mois.

À propos de l'autrice

Sophie Nosella est prothésiste ongulaire depuis plus de 10 ans et fondatrice de la Méthode PNR. Elle a créé cette méthode pour aider les prothésistes ongulaires à construire une activité solide, rentable et alignée avec leur vie.

Mentions légales

Éditrice : Sophie Nosella — Auto-entrepreneur — SIRET 824 948 905 00040

25 rue Jeanne d'Arc, 57185 Clouange — contact@methodepnr.fr

TVA non applicable, art. L. 223-3 du Code des impositions sur les biens et des services (CIBS)

Droits d'auteur & utilisation

Ce guide est la propriété exclusive de Sophie Nosella — Méthode PNR. Il est protégé par le droit d'auteur (Code de la propriété intellectuelle). Il t'est remis pour un usage strictement personnel. Toute reproduction, copie, modification, traduction, capture, partage, diffusion, mise à disposition, revente ou exploitation commerciale — totale ou partielle, sous quelque forme et par quelque moyen que ce soit — est strictement interdite sans l'autorisation écrite préalable de l'autrice. Le non-respect de ces conditions constitue une contrefaçon (art. L335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle) et expose son auteur à des poursuites.

Conditions Générales de Vente

1. Produit : ebook numérique livré en format PDF après validation du paiement.
2. Prix : 39 € TTC l'unité · bundle des 3 ebooks : 79 € TTC. TVA non applicable — Art. 293 B du CGI.
3. Paiement : paiement sécurisé en ligne par carte bancaire. L'accès est accordé immédiatement après réception du paiement complet.
4. Livraison : le fichier est envoyé par email à l'adresse fournie lors de la commande. En cas de non-réception, vérifie tes spams ou écris à contact@methodepnr.fr.
5. Droit de rétractation : conformément à l'article L221-28 du Code de la consommation, le droit de rétractation ne s'applique pas aux contenus numériques dont la livraison a commencé. En procédant à l'achat, tu renonces expressément à ce droit.
6. Responsabilité : les informations contenues dans cet ebook sont fournies à titre éducatif uniquement. Elles ne constituent pas un conseil personnalisé. Les résultats dépendent de chaque situation. Sophie Nosella ne peut être tenue responsable des conséquences liées à leur application.
7. Données personnelles (RGPD) : les données collectées (nom, email) sont utilisées uniquement pour la livraison du produit et la relation client. Jamais partagées ni revendues. Droit d'accès, de rectification et de suppression : contact@methodepnr.fr
8. Médiation & litiges : en cas de litige non résolu à l'amiable, tu peux saisir gratuitement le médiateur CM2C — www.cm2c.net — 14 rue Saint-Jean, 75017 Paris. Les présentes CGV sont soumises au droit français.

© Sophie Nosella — Méthode PNR. Tous droits réservés.