

# Comment Calculer le Juste Prix pour Vos Services d'Onglerie



Chères professionnelles de la beauté des ongles,

Fixer un tarif juste et rentable pour vos prestations d'onglerie est essentiel pour le succès de votre entreprise.

Voici un guide pour vous aider à calculer le coût de revient de vos services et à déterminer le prix adéquat pour vos prestations.

## À propos de moi :

Je suis Carole Franssen, une professionnelle de l'industrie des ongles avec plus de 17 ans d'expérience. En tant que formatrice et fondatrice de la marque Rush Nails, j'ai aidé de nombreuses personnes à perfectionner leurs compétences dans le domaine de la beauté des ongles. Depuis plus de 17 ans, je forme des professionnels comme vous pour exceller dans le monde des ongles. J'ai lancé Rush Nails il y a plus de 2 ans et demi en tant que marque spécialisée dans les produits et le matériel d'onglerie de qualité. Ma passion pour les ongles m'a conduit à former des 100ème de personnes venant de tous les coins de la Belgique et de la France dans mon centre de formation à Fléron, en région liégeoise, en Belgique. En plus de cela, mes produits sont utilisés dans toute l'Europe et sont réputés pour leur qualité exceptionnelle.

**L'importance du juste prix :** Fixer le juste prix pour vos prestations est essentiel pour le succès de votre entreprise. Dans ce guide, je partagerai avec vous des conseils professionnels pour vous aider à calculer le coût de revient de vos poses d'ongles. Cela vous permettra de déterminer des tarifs qui reflètent la qualité de votre travail tout en étant rentables pour votre entreprise.

**Pourquoi choisir Rush Nails :** Les produits Rush Nails sont conçus pour offrir des résultats exceptionnels. En tant que professionnelle, vous savez que la qualité compte.

En utilisant les produits et le matériel Rush Nails, vous pouvez garantir à vos clientes des ongles impeccables et durables, renforçant ainsi votre réputation professionnelle.

**Contact et opportunités :** Si vous avez des questions ou si vous souhaitez en savoir plus sur nos produits et formations, n'hésitez pas à me contacter à [info@rush-nails.com](mailto:info@rush-nails.com). Je serais ravie de discuter avec vous et de vous aider à choisir les meilleures options pour développer vos compétences et votre entreprise.

### 1. Coût des Matériaux et Produits :

Commencez par évaluer le coût des produits et des matériaux que vous utilisez pour chaque prestation. Cela inclut les vernis, les gels, les accessoires et autres consommables. Divisez le coût total par le nombre d'utilisations que vous pouvez en obtenir. Cela vous donnera le coût moyen des produits par prestation.

Cette démarche vous permettra de mieux gérer vos coûts et de prendre des décisions éclairées en ce qui concerne vos tarifs. N'oubliez pas que comprendre vos dépenses est essentiel pour établir des prix justes et rentables.

Voici un tableau approximatif avec les produits Rush Nails pour vous situer, la quantité peut varier en fonction de la longueur des ongles de la cliente :

Produits Rush Nails	PRIX du pot	Quantité par cliente en ml	Prix par cliente
Rubber	14,77€/14ml	0,2	0,21€
Builder	34,99€/50ml	1	0,70€
VSP	7,99€ /7ml	0,4	0,45
Finition	16,86€/14ml	0,17	0,20

Lime	0,90pc	1pc	0,90€
Embout céramique retouche	23,70€ pc	50 utilisations	0,47€
Embout céramique avant couleur	23,70€	50 utilisations	0,47€
Désinfectant	39,99€/1l	5	0,20€
Gants	9,99€/100	1x	0,09€
Huile à cuticule	14,99€/50ml	0,7	0,20€
Café Nespresso	0,49€	1x	0,49€
Total	par	cliente	4,38€

**2. Temps Alloué :** Évaluez le temps que vous consacrez à chaque prestation. Incluez le temps de préparation, d'application et de finition. Multipliez ce temps par votre taux horaire. Si vous n'avez pas encore défini de taux horaire, divisez votre revenu mensuel souhaité par le nombre d'heures que vous voulez travailler en moyenne par mois. Assurez-vous d'inclure le temps administratif et de communication.

**3. Frais Fixes et Charges :** N'oubliez pas de prendre en compte les frais fixes tels que le

loyer de votre espace de travail, les factures d'électricité, l'assurance et d'autres dépenses mensuelles. Divisez ces frais par le nombre de prestations que vous effectuez en moyenne par mois pour obtenir une estimation des charges par prestation.

**4. Marge de Profit :** Ajoutez une marge de profit raisonnable à votre coût total (matériaux, temps et charges). Une marge de profit typique se situe entre 20% et 40%. Cette marge vous permet de couvrir les imprévus et d'investir dans le développement de votre entreprise.

**5. Comparaison avec le Marché :** Il est important de garder en tête que la comparaison avec le marché doit être faite en dernier, une fois que vous avez évalué tous les autres facteurs. Cette étape vous permet de vérifier si vos tarifs sont en ligne avec les pratiques de votre région, sans toutefois tomber dans le piège de tarifs excessivement bas pour attirer davantage de clientes.

Lorsque vous comparez vos tarifs avec ceux de vos concurrents, prenez en considération la qualité de vos services, votre expertise et les produits haut de gamme que vous utilisez. Évitez de fixer vos prix en fonction du tarif le plus bas du marché, car cela peut sous-estimer la valeur de votre travail et avoir un impact négatif sur votre rentabilité.

L'objectif est de proposer des tarifs compétitifs tout en reflétant la qualité exceptionnelle de vos services. Votre expertise et vos produits de qualité méritent une juste rémunération. Gardez en tête que les clientes sont souvent prêtes à payer un peu plus pour un service de qualité et des résultats durables.

**En additionnant ces éléments,** vous obtiendrez un coût de revient approximatif pour vos prestations. Utilisez cette valeur comme base pour définir vos tarifs. Gardez à l'esprit que le juste prix reflète la qualité de votre travail et vous permet de continuer à offrir des services exceptionnels.

N'hésitez pas à ajuster vos prix au fil du temps en fonction de l'évolution de vos coûts et de votre expérience professionnelle. Calculer le juste prix est un équilibre entre la rentabilité et la satisfaction de vos clientes.

### Exemple de calcul :

Lola veut travailler Lundi Mardi Mercredi Jeudi Vendredi de 9h à 18h donc 166 heures approximative de travail par mois en comptant qu'elle a un temps de midi de 30min.

Elle met 1h30 pour une retouche en moyenne

Produits sur la cliente 3,89€

### Ses charges par mois :

1 loyer charge comprise de 1000€

Assurance : 14€

Téléphone : 20€

Voo tv : 60€

500€ de course alimentaire

2 restaurants par mois : 150€

Shopping : 150€

Voiture diesel et assurance : 150€

Mutuelle : 30€

Epargne pension : 90€

Total : 2164€

45% d'impôt

### 1. Calcul du coût horaire :

- Nombre d'heures de travail par mois : 166 heures
- Temps de midi déduit : 30 minutes par jour \* 5 jours par semaine \* 4 semaines par mois = 10 heures
- Temps total disponible pour les clientes : 166 heures - 10 heures = 156 heures

Coût horaire = Charges mensuelles / Temps total disponible

Coût horaire = 2164€ / 156h

### 2. Calcul du coût par retouche :

- Temps moyen par retouche : 1h30 = 1.5 heures

Coût par retouche = Coût horaire \* Temps moyen par retouche

Coût par retouche = Coût horaire \* 1.5

3. **Ajout du coût des produits par cliente** : Coût total par cliente = Coût par retouche + (Produits sur la cliente \* 3.89€)

4. **Calcul du prix de vente nécessaire** : Prix de vente nécessaire = Coût total par cliente / (1 - Taux d'impôt)

*Prix de vente nécessaire = Coût total par cliente (1 - 0.45)*

**Calculons ces valeurs pour obtenir le prix de vente nécessaire par cliente.**

1. **Calcul du coût horaire** : Coût horaire =  $\frac{2164\text{€}}{156 \text{ heures}} \approx 13.87\text{€/heure}$

2. **Calcul du coût par retouche** : Coût par retouche = 13.87€/heure \* 1.5 heures = 20.80€/retouche

3. **Ajout du coût des produits par cliente** : Coût total par cliente = 20.80€/retouche + (3.89€ \* 1)

4. **Calcul du prix de vente nécessaire** : Prix de vente nécessaire =  $\frac{20.80\text{€/retouche} + (3.89\text{€} \times 1)}{1 - 0.45}$

En remplaçant les valeurs numériques, vous obtiendrez le prix de vente nécessaire par cliente. Calculons cela :

Coût total par cliente = 20.80€ + 3.89€ = 24.69€ Coût total par cliente = 20.80€ + 3.89€ = 24.69€

Prix de vente nécessaire = 24.69€ 0.55 = 44.89€ Prix de vente nécessaire = 0.5524.69€ = 44.89€

Donc, pour être rentable et couvrir toutes ses charges, Lola devrait demander environ **44.89€ par cliente**. Il est toujours bon de vérifier régulièrement ces calculs en fonction des coûts réels et des conditions du marché.

**Bien entendu, ces calculs ne sont qu'un exemple, et les résultats peuvent varier en fonction de la situation financière individuelle de chaque personne. Ils sont fournis à titre d'illustration et doivent être ajustés en tenant compte des coûts réels, des conditions du marché et des besoins spécifiques de chacun.**

## Découvrez l'Expertise Complète avec Nos Formations en Présentiel

Si ce guide vous a déjà permis d'obtenir des informations précieuses pour définir vos tarifs et gérer vos coûts, sachez que nos formations en présentiel vont bien au-delà. En rejoignant mes sessions de formation, vous aurez accès à l'ensemble de mon expertise accumulée pendant plus de 17 ans dans l'industrie de la beauté des ongles. Je suis ravie de partager tous mes secrets, astuces et techniques avancées pour vous aider à exceller dans votre domaine.

Mes formations sont conçues pour vous aider à perfectionner vos compétences, à développer votre créativité et à vous démarquer sur le marché. Nous abordons non seulement les techniques de pose d'ongles, mais aussi les aspects commerciaux tels que la gestion des clients, la création d'une clientèle fidèle et la gestion efficace de votre entreprise.

Si vous avez des questions supplémentaires ou besoin d'aide pour déterminer vos tarifs, n'hésitez pas à me contacter. Je suis là pour vous soutenir dans votre réussite.

Faites briller vos ongles et votre entreprise !

Cordialement, Carole Franssen Formatrice et Fondatrice de

Rush Nails

Tel : 0032495371185

Site Web : <https://www.rush-nails.com>

Tva : BE0734894863



Votre fiche pour calculer votre prix ( à imprimer ) :

Exemple de calcul :

Je veux travailler le ..... de.....  
h à ..... h

donc ..... heures approximative de travail par mois en comptant qu'elle a un temps de midi de ..... min.

Je mets ...h ... pour une retouche en moyenne

Produits sur la cliente : aidez-vous du tableau ci-dessus : ..... €

Mes charges par mois :

Loyer charge comprise de ..... €

Assurance : .....€

Téléphone : .....€

Voo tv : .....€

Course alimentaire : .....€

Restaurants par mois : .....€

Shopping : .....€

Voiture diesel et assurance : .....€

Mutuelle : .....€

Epargne pension : .....€

Total : .....€

Impot : .....%

Autres : .....€

### Calcul du coût horaire :

Nombre d'heures de travail par mois : ..... heures

Temps de midi déduit : ..... minutes par jour \* ..... jours par semaine \* 4 semaines par mois = ..... heures

Temps total disponible pour les clientes : .....heures - ..... heures = ..... heures

Coût horaire = Charges mensuelles / Temps total disponible

Coût horaire = .....€ / ..... h

### Calcul du coût par retouche :

Temps moyen par retouche : .....h = ..... heures

Coût par retouche = Coût horaire \* Temps moyen par retouche

Coût par retouche=Coût horaire \* .....

Ajout du coût des produits par cliente : Coût total par cliente = Coût par retouche + (Produits sur la cliente \* .....€)

Calcul du prix de vente nécessaire : Prix de vente nécessaire = Coût total par cliente / (1 - Taux d'impôt)

Prix de vente nécessaire = Coût total par cliente (1-.....)

Calculons ces valeurs pour obtenir le prix de vente nécessaire par cliente.

Calcul du coût horaire : Coût horaire = .....€/(..... heures)≈ .....€/heure

Calcul du coût par retouche : Coût par retouche = .....€/heure×..... heures= .....€/retouche

Ajout du coût des produits par cliente : Coût total par cliente = .....€/retouche+(.....€×1)

Calcul du prix de vente nécessaire : Prix de vente nécessaire =(.....€/retouche+(.....€×1))/(1-.....)

En remplaçant les valeurs numériques, vous obtiendrez le prix de vente nécessaire par cliente. Calculons cela :

Coût total par cliente = .....€ + .....€ = .....€ Coût total par cliente = .....€ + .....€ = .....€

Prix de vente nécessaire = .....€ ..... = .....€ Prix de vente nécessaire = .....€ = .....€