

LES INDICATEURS QUI FONT GRANDIR UN INSTITUT



SE CONNECTER À LA RÉALITÉ
DE SON INSTITUT DE BEAUTÉ

Introduction

Institut de beauté :

Comment utiliser vos chiffres pour piloter réellement votre activité ?

Beaucoup d'esthéticiennes travaillent énormément : elles enchaînent les rendez-vous, s'investissent auprès de leurs clientes et donnent le meilleur d'elles-mêmes. Pourtant, il n'est pas toujours simple de savoir si l'activité est réellement saine et rentable.

Le chiffre d'affaires seul ne suffit pas. Derrière un planning rempli peuvent se cacher une fidélité fragile, un panier moyen trop faible ou une dépendance à certaines prestations.

Observer quelques indicateurs simples permet d'y voir plus clair. Ils donnent des repères concrets pour comprendre ce qui fonctionne, identifier les axes d'amélioration et faire évoluer son institut avec plus de sérénité.

Dans les pages suivantes, je te propose 4 indicateurs essentiels, faciles à calculer à partir de ton logiciel de caisse ou de ton agenda. Ils t'aideront à poser un regard plus clair sur la réalité de ton institut.

INDICATEUR 1

LE TAUX DE REMPLISSAGE DU PLANNING

L'indicateur de l'activité réelle

Le taux de remplissage permet de savoir si le planning est utilisé de manière optimale.

Comment le calculer

Nombre d'heures de rendez-vous réalisés
÷ nombre total d'heures disponibles
× 100

Exemple

Vous travaillez 8 heures dans la journée.

6 heures sont réservées.

$6 \div 8 \times 100 = 75$ % de remplissage

Comment l'interpréter

Moins de 60 %

→ planning peu rempli

70 à 80 %

→ activité équilibrée

Plus de 90 %

→ planning très chargé

Cet indicateur permet d'identifier rapidement les moments où l'institut est moins fréquenté et d'adapter sa communication ou ses offres.

INDICATEUR 2

LE PANIER MOYEN DES CLIENTES

L'indicateur de valorisation des soins

Le panier moyen correspond à la dépense moyenne d'une cliente lors de sa visite.

Comment le calculer

Chiffre d'affaires total

÷ nombre de clientes reçues

Exemple

3 200 € de chiffre d'affaires

40 clientes

$3200 \div 40 = 80$ € par cliente

Comment l'interpréter

Moins de 60 €

→ soins peu valorisés

60 à 90 €

→ niveau correct

Plus de 90 €

→ expertise bien valorisée

Cet indicateur montre si l'institut développe des soins à forte valeur ou s'il dépend surtout de prestations rapides.

INDICATEUR 3

LES VENTES DE PRODUITS

L'indicateur de conseil et de suivi à domicile

Les produits permettent de prolonger les résultats des soins réalisés en cabine.

Comment le calculer

Chiffre d'affaires produits
÷ chiffre d'affaires total
× 100

Exemple

Produits : 700 €

CA total : 3 500 €

$700 \div 3500 \times 100 = 20 \%$

Comment l'interpréter

Moins de 10 %

→ peu de conseils produits

15 à 25 %

→ niveau équilibré

Plus de 30 %

→ forte expertise conseil

Lorsque les clientes comprennent l'intérêt des produits, elles s'impliquent davantage dans le suivi de leur peau.

INDICATEUR 4

LE TAUX DE FIDÉLISATION

L'indicateur de relation cliente

La fidélisation mesure la capacité d'un institut à faire revenir ses clientes.

Comment le calculer

Nombre de clientes revenues
÷ nombre total de clientes
× 100

Exemple

70 clientes sont revenues sur 100

$70 \div 100 \times 100 = 70 \%$

Comment l'interpréter

Moins de 50 %

→ clientèle peu fidèle

60 à 70 %

→ fidélité correcte

Plus de 70 %

→ clientèle stable

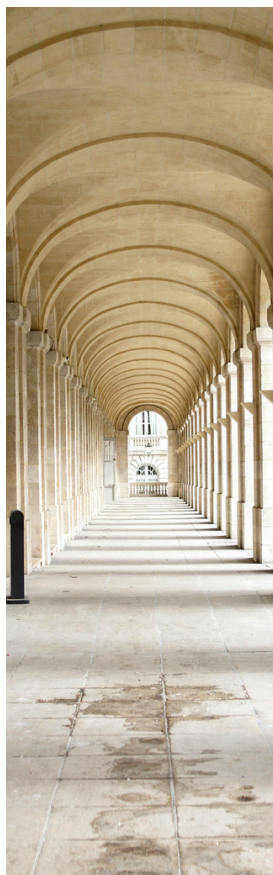
Un institut solide repose avant tout sur des clientes qui reviennent régulièrement.

Prendre de la hauteur sur son institut

COMPRENDRE LES CHIFFRES DE SON INSTITUT NE SERT PAS SEULEMENT À GÉRER SON ACTIVITÉ.

C'EST AUSSI UNE MANIÈRE DE PRENDRE DU RECUL ET D'OBSERVER SON TRAVAIL AVEC PLUS DE CLARTÉ.

Quand on est dans l'action au quotidien — les rendez-vous, les soins, les clientes — il est parfois difficile de voir réellement comment fonctionne son institut.



Observer quelques indicateurs simples permet justement de prendre de la hauteur sur son activité. Cela aide à comprendre :

- ce qui fonctionne vraiment
- ce qui peut évoluer
- et comment construire un institut plus stable et plus aligné.

Mais au-delà des chiffres, il y a quelque chose de plus profond.

Lorsque tu comprends ton activité, tu n'es plus obligée de copier ce que font les autres instituts, de suivre les tendances ou d'essayer de rentrer dans un modèle qui ne te correspond pas.

TU PEUX ENFIN OSER DÉVELOPPER TON INSTITUT À TON IMAGE.

Institut de beauté :

Le salaire de l'esthéticienne : Mythe ou réalité ?

Aujourd'hui, on voit circuler de nombreux messages qui laissent penser qu'une esthéticienne pourrait atteindre des salaires très élevés tout en travaillant moins, simplement en vendant des cures ou des programmes.

C'est vrai que développer des cures ou augmenter son panier moyen peut améliorer la rentabilité d'un institut.

Mais une chose est souvent oubliée dans les discours :

le salaire que l'on se verse doit toujours être compris dans la réalité des charges.

Quand on est entrepreneure, le salaire que l'on souhaite percevoir n'est pas exactement ce que coûte réellement ce salaire à l'entreprise.

Selon le statut choisi (auto-entrepreneur, EI, SASU ou SAS), les charges sociales et fiscales peuvent varier.

Comprendre cela permet de construire un institut solide, durable et réellement rentable.

EXEMPLES CONCRETS

LES CHARGES SUR SALAIRE

Voici un exemple simple pour comprendre la différence entre le salaire que tu souhaites te verser et ce que ton activité doit réellement générer pour le payer.

(Les chiffres ci-dessous sont des estimations pédagogiques moyennes pour une esthéticienne indépendante.)

Salaire net souhaité	Micro-entreprise (≈22 % charges)	Entreprise individuelle EI (≈45 %)	Société (≈65 % charges)
1 500€	1 920 € de CA	2 175 € de CA	2 475 € de CA
2 000€	2 560 € de CA	2 900 € de CA	3 300 € de CA
2 500€	3 200 € de CA	3 625 € de CA	4 125 € de CA
3 000€	3 840 € de CA	4 350 € de CA	4 950 € de CA
3 500€	4 480 € de CA	5 075 € de CA	5 775 € de CA

En France, une esthéticienne salariée gagne en moyenne entre 1 400 € et 2 000 € nets par mois. Les indépendantes peuvent générer entre 2 000 € & 3 000 € brut mensuels, selon leur chiffre d'affaires et les charges de leur activité. Source : [indeed du 12 janvier 2026](#)

EN CLAIR ...

Si une esthéticienne souhaite se verser 2 500 € par mois :

- en micro-entreprise, son institut doit générer environ 3 200 € de chiffre d'affaires
- en entreprise individuelle, environ 3 625 €
- en société, environ 4 125 €

Et cela avant même de payer les autres charges de l'institut :

- le loyer
- les produits de soins cabine & vente
- le matériel consommables
- les produits d'entretien
- le linge et blanchisserie
- les équipements
- l'électricité
- le chauffage / climatisation
- l'eau
- les logiciels et outils de gestion
- la communication et le marketing
- les frais bancaires
- les formations
- les frais administratifs
- les assurances
- les frais de gestion
- les impôts.



CE QUE CELA SIGNIFIE

Ce que cela signifie pour un institut

Dans la réalité, un institut doit donc générer beaucoup plus que le salaire souhaité pour rester sain financièrement.

C'est pour cela que les instituts qui fonctionnent durablement travaillent souvent sur plusieurs leviers :

- un planning bien rempli
- un panier moyen cohérent
- des cures et programmes structurés
- des ventes de produits adaptées
- une fidélisation et un suivi des clientes.

L'objectif n'est pas de travailler plus

L'objectif n'est pas forcément d'avoir plus de clientes, mais de construire un institut plus structuré où :

- chaque soin est valorisé
- la cliente comprend son parcours de peau
- et la routine à domicile soutient les résultats.

Petit à petit, le panier moyen augmente, la fidélité se renforce et l'institut devient plus stable et plus rentable.

C'est à ce moment-là que l'on peut réellement se verser un salaire juste et confortable, tout en gardant une activité équilibrée.

RÊVER

MAINTENANT

CE LIVRET EST UNE INVITATION.
UNE INVITATION À PRENDRE DU
RECUIL SUR TON ACTIVITÉ, À TE
LIBÉRER DES MODÈLES À
REPRODUIRE ET À OSER CRÉER
TON PROPRE CONCEPT.

AU FIL DES ANNÉES, TU AS
ACCUMULÉ DES FORMATIONS,
DES CONNAISSANCES ET DES
EXPÉRIENCES PRÉCIEUSES.

IL EST TEMPS MAINTENANT DE
LES RELIER POUR CONSTRUIRE
UNE PRATIQUE QUI TE RESSEMBLE
VRAIMENT.

UN CONCEPT QUI PORTE TA VISION.
UNE SIGNATURE QUI INCARNE TON
ÉNERGIE.

IL EST TEMPS DE TE RÉALISER.

ET C'EST PRÉCISÉMENT SUR CE
CHEMIN QUE GLOBAL PROSKIN
T'ACCOMPAGNE.





IL EST TEMPS DE PRENDRE TA PLACE !

WWW.GLOBALPROSKIN.FR

Global Proskin | contact@globalproskin.fr | 06.22.02.08.25 | www.globalproskin.fr