BONUS 06

CALCULATEUR DE PRIX

Ce que coûte vraiment chaque pièce et à quel prix la vendre



PAR CLARA MORETTI · ATELIER BLANC

Sommaire

01 Pourquoi nous vendons presque toutes trop bon marché

02 Les coûts, un par un

03 Exemple détaillé, étape par étape

04 Comment utiliser le tableur

05 Cadeau, événement ou boutique : trois prix différents

06 Devis pour 60 cadeaux d'invités avec la feuille « Série »

07 Les erreurs fréquentes

08 Fiche de lot sur papier

09 Check-list avant d'envoyer un devis

Pourquoi nous vendons presque toutes trop bon marché

La première fois qu'une amie m'a commandé vingt petits cœurs pour le baptême de sa petite-fille, j'ai fait le calcul en une minute : le plâtre ne coûte presque rien, donc j'ai demandé presque rien. Deux semaines plus tard, mon flacon était vide et j'avais refait trois cœurs fissurés. J'ai gagné moins que ce que j'avais dépensé, et j'ai retenu une leçon : **le plâtre est le poste qui pèse le moins**.

Ce bonus est accompagné d'un tableur, **Calculateur-prix-Atelier-Blanc.xlsx**, qui fait les calculs à votre place. Je vous explique ici comment il fonctionne et comment réfléchir à vos prix sereinement.

BON À SAVOIR

Avant de commencer

Tous les prix et pourcentages de ce bonus sont **des exemples indicatifs**. Les coûts varient d'un fournisseur à l'autre et le juste prix dépend de votre région et de votre clientèle. Utilisez toujours vos chiffres réels.

Les quatre postes que l'on oublie

Celle qui ne regarde que le prix du sac de plâtre laisse de côté quatre postes :

1. **L'emballage.** Sachet, boîte, carte, ruban, étiquette autocollante. Il coûte souvent plus cher que la pierre elle-même.
2. **Le parfum.** Un flacon de 10 ml semble inépuisable, mais à 6 ou 8 gouttes par pièce il se vide vite.
3. **Le temps.** Peser, couler, démouler, poncer, parfumer, emballer : c'est du travail.
4. **Les pièces ratées.** Bulles, bords ébréchés, fissure : une partie des pièces ne peut pas être livrée. Leur matériel doit pourtant être payé.

Le tableur tient compte de ces quatre postes.

Les coûts, un par un

Le plâtre

Coût du plâtre par pièce : **prix du paquet ÷ grammes du paquet × grammes de poudre par pièce**. On ne compte que la poudre, pas l'eau. Pour connaître ce chiffre, pesez la poudre nécessaire pour remplir votre moule une fois (avec le plâtre céramique, par exemple, 100 g de poudre pour 25 à 30 g d'eau). Si le moule a plusieurs empreintes, divisez par leur nombre.

Le parfum

Le tableur considère que **20 gouttes correspondent à environ 1 ml**. Coût par pièce : **prix du flacon ÷ ml du flacon × (gouttes par pièce ÷ 20)**. Comptez les gouttes de la première charge ; un éventuel flacon de recharge offert va dans « autres coûts ».

Cordon ou ruban

Partez du prix de la bobine. Une bobine de 20 mètres utilisée à raison de 25 cm par pièce donne 80 pièces : divisez son prix par 80.

L'emballage

Additionnez tout ce qui accompagne une pièce : sachet ou boîte, carte imprimée, autocollant, papier de soie. Si vous achetez 100 sachets pour 18 €, chacun coûte 0,18 €.

Autres coûts

C'est le poste « tout le reste » : papier de verre, vernis acrylique mat, fleurs séchées, impression des étiquettes. Quelques centimes, mais il faut les compter.

Les pièces ratées

Notez, sur quelques séries, combien de pièces vous écartez. Si sur 50 pièces coulées vous en jetez 5, votre taux est de 10 %. Le tableur ne se contente pas de l'ajouter : il **divise le coût du matériel par (1 – taux)**. Les pièces réussies paient ainsi le matériel des pièces écartées.

Le temps de travail

Chronométrez une série complète, de la pesée à la pièce emballée, puis divisez par le nombre de pièces. Le temps de séchage ne compte pas. Choisissez ensuite **la valeur de votre heure** : ce que vous souhaitez qu'une heure de votre travail rapporte. Elle ne doit pas être nulle.

La marge

La marge, c'est ce qui reste une fois le matériel et le temps payés. Elle sert à acheter de nouveaux moules et à absorber une série ratée. Le tableur l'applique ainsi : **prix conseillé = coût total × (1 + marge)**.



Glands en plâtre dans une boîte kraft : l'emballage a lui aussi un coût

Exemple détaillé, étape par étape

Reprenons les valeurs d'exemple déjà saisies dans le tableur et refaisons les calculs à la main.

Donnée	Valeur
Paquet de plâtre	12 € pour 1000 g
Poudre par pièce	35 g
Flacon de parfum	8 € pour 10 ml
Gouttes par pièce	6
Cordon par pièce	0,10 €
Emballage par pièce	0,35 €
Autres coûts par pièce	0,05 €
Pièces ratées	10 %
Minutes de travail par pièce	4
Valeur de votre heure	12 €
Marge	50 %

1. **Plâtre :** 12 € ÷ 1000 g = 0,012 € le gramme. × 35 g = **0,42 €**.
2. **Parfum :** 8 € ÷ 10 ml = 0,80 € le ml. 6 gouttes ÷ 20 = 0,3 ml. 0,3 × 0,80 = **0,24 €**.
3. **Matériel par pièce :** 0,42 + 0,24 + 0,10 + 0,35 + 0,05 = **1,16 €**.
4. **Matériel avec les pièces ratées :** 1,16 ÷ (1 − 0,10) = 1,16 ÷ 0,90 = **1,29 €**.
5. **Travail :** 4 minutes ÷ 60 × 12 € = **0,80 €**.
6. **Coût total par pièce :** 1,29 + 0,80 = **environ 2,09 €**.
7. **Prix conseillé :** 2,09 × 1,50 = **environ 3,13 €**.

LE CONSEIL DE CLARA

Regardez bien l'étape 3

Le plâtre représente 0,42 € sur 1,16 € de matériel : à peine plus d'un tiers. L'emballage seul coûte presque autant. Si vous n'aviez compté que le plâtre, vous auriez demandé un cinquième du coût réel.

Le tableur n'arrondit qu'à la fin : il peut y avoir un centime d'écart avec un calcul à la main.

Comment utiliser le tableur

L'ouvrir

- **Excel (Windows ou Mac) :** double-cliquez sur le fichier. Si la barre jaune « Mode protégé » apparaît, cliquez sur **Activer la modification**.
- **Google Sheets :** dans Google Drive, cliquez sur **Nouveau → Importer un fichier**, choisissez le fichier, ouvrez-le puis sélectionnez **Ouvrir avec Google Sheets**. Les formules fonctionnent telles quelles.
- **Numbers (Mac, iPad) :** faites un clic droit sur le fichier et choisissez **Ouvrir avec → Numbers**. Numbers le convertit : enregistrez la copie quand il vous le propose.

LE CONSEIL DE CLARA

Gardez un original

Avant de saisir quoi que ce soit, enregistrez une copie sous un nom à vous, par exemple « Prix cœurs 2026 ». Vous pouvez créer un fichier par modèle.

Feuille 1 « Calculateur »

Saisissez **uniquement dans les cellules jaunes**. Les autres contiennent des formules : si vous les écrasez, le calcul ne fonctionne plus.

Les cellules jaunes sont au nombre de treize :

1. Prix du paquet de plâtre (€)
2. Poids du paquet (g)
3. Grammes de poudre par pièce
4. Prix du flacon de parfum (€)
5. Ml du flacon
6. Gouttes par pièce (20 gouttes ≈ 1 ml)
7. Cordon ou ruban par pièce (€)
8. Emballage par pièce (€)
9. Autres coûts par pièce (€) 10. % de pièces ratées
10. Minutes de travail par pièce

11. Valeur de votre heure (€)
12. Marge (%)

En dessous, les résultats se mettent à jour tout seuls : coût du plâtre par pièce, coût du parfum par pièce, coût du matériel par pièce, coût du matériel pièces ratées comprises, coût du travail par pièce, **coût total par pièce** et **prix conseillé par pièce**.

Saisissez les pourcentages avec le symbole : **10 %**, et non 10 tout seul.

Feuille 2 « Série »

Elle sert aux devis de cadeaux d'invités et aux grosses commandes. Elle reprend le coût total et le prix conseillé de la feuille 1 et demande quatre données :

- la **quantité de pièces** de la commande ;
- la **remise sur quantité** (%) ;
- le **coût de livraison ou d'envoi** (€) ;
- le **supplément personnalisation** (€ par pièce), pour les initiales, les dates, les étiquettes sur mesure.

Résultats : **prix total de la série**, **prix par pièce dans la série** (tout compris) et **bénéfice estimé de la série**. Le total se calcule ainsi : prix conseillé × quantité, moins la remise, plus le supplément personnalisation pour chaque pièce, plus la livraison. Le bénéfice estimé correspond au total moins le coût total de toutes les pièces et moins la livraison.

Feuille 3 « Fiche de lot »

C'est votre carnet de production. Une ligne par coulage, avec ces colonnes : date, client/événement, modèle, moule, type de plâtre, g de poudre, g d'eau, couleur, pièces coulées, pièces réussies, pièces ratées, parfum, gouttes, emballage, date de livraison, notes.

Après trois ou quatre séries, vous connaissez **votre vrai taux de pièces ratées**, à reporter dans la feuille 1. Et si une cliente vous rappelle un an plus tard pour vingt cœurs « comme ceux du baptême », vous retrouvez dosages, couleur et parfum en un instant.

Cadeau, événement ou boutique : trois prix différents

Un même petit cœur n'a pas le même prix dans toutes les situations. Les repères ci-dessous sont **purement indicatifs** : ils aident à réfléchir, ce ne sont pas des tarifs.

Situation	Comment raisonner (indicatif)
Cadeau pour vos proches	Demandez au minimum le **coût du matériel pièces ratées comprises**. Vous offrez votre temps, mais par choix, pas par oubli.
Événements (cadeaux d'invités, marque-places)	**Coût total + marge** (50 % dans l'exemple), avec éventuellement une remise sur quantité et le supplément personnalisation.
Marchés de créateurs, boutique en ligne, dépôt-vente	Marge plus élevée : l'emplacement, les commissions de la plateforme, les envois ou la part de la boutique doivent être couverts. Beaucoup de créatrices appliquent une marge qui double le coût, voire davantage.

ATTENTION

Le dépôt-vente

Une boutique qui expose vos pierres en dépôt-vente garde un pourcentage du prix public. Demandez-le avant et fixez votre prix pour que la somme reçue couvre toujours le coût total et la marge.

Regardez les prix des créatrices de votre région, sans les copier : vous ne connaissez pas leurs coûts.

Devis pour 60 cadeaux d'invités avec la feuille « Série »

Une cliente vous demande 60 cœurs à ruban pour un mariage, avec les initiales des mariés imprimées au tampon. Partons de la pièce de l'exemple (coût total d'environ 2,09 €, prix conseillé d'environ 3,13 €) et remplissons la feuille 2 avec ces valeurs d'exemple :

- quantité : **60**
- remise sur quantité : **10 %**
- livraison : **10 €**
- supplément personnalisation : **0,40 €** par pièce

Voici ce que calcule le tableur :

1. Prix plein : 3,13 × 60 = **188,00 €**.
2. Remise de 10 % : 188,00 − 18,80 = **169,20 €**.
3. Personnalisation : 0,40 × 60 = **24,00 €**.
4. Livraison : **10,00 €**.
5. **Prix total de la série : 203,20 €.**
6. **Prix par pièce dans la série :** 203,20 ÷ 60 = **environ 3,39 €**.
7. **Bénéfice estimé :** 203,20 − (2,09 × 60 = 125,33) − 10,00 = **environ 67,87 €**.

LE CONSEIL DE CLARA

Ce que représente ce bénéfice

Votre temps de base est déjà payé dans le coût total (4 minutes par pièce). Le bénéfice estimé est ce qui reste en plus. Si imprimer les initiales vous prend plus de temps que prévu, augmentez le supplément personnalisation.

Avant d'envoyer le devis, prévoyez toujours **des pièces de rechange** (5 à 10 % en plus) : elles ne sont pas facturées à part, leur coût est couvert par le taux de pièces ratées. Vérifiez que ce taux est réaliste.

Les erreurs fréquentes

- **Ne compter que le plâtre.** Nous avons vu qu'il ne représente qu'un tiers du matériel.
- **Oublier son propre temps.** Il a une valeur.
- **Ignorer les pièces ratées.** Même les mains expertes en ont.
- **Accorder des remises au jugé.** La remise se décide dans la feuille 2, pas au téléphone.
- **Ne pas facturer la personnalisation.** Initiales, dates et étiquettes sur mesure, c'est du travail en plus.
- **Ne jamais mettre ses prix à jour.** Nouveau fournisseur, parfums plus chers : rouvrez le tableur et recalculez.
- **Arrondir vers le bas.** De 3,13 €, on passe à 3,20 €, pas à 2,90 €.
- **Promettre des délais impossibles.** Le plâtre sèche en 24 à 48 h et le parfum se met à la fin.

Fiche de lot sur papier

Imprimez cette page et gardez-la près de votre plan de travail. Une ligne par coulage.

Date	Client/ événe-ment	Modèle	Moule	Type de plâtre	g de poudre	g d'eau	Couleur	Pièces coulées	Pièces réus-sies	Pièces ratées	Parfum	Gouttes	Embal-lage	Date de livrai-son	Notes

LE CONSEIL DE CLARA

Comment je l'utilise

Je remplis la ligne juste après le coulage et, au moment du contrôle, je complète pièces réussies et ratées.

Check-list avant d'envoyer un devis

- [ ] J'ai rempli toutes les cellules jaunes avec mes coûts réels et à jour.
- [ ] Mon taux de pièces ratées vient de ma fiche de lot, pas d'une estimation au hasard.
- [ ] La valeur de mon heure n'est pas nulle.
- [ ] J'ai choisi la marge selon la situation : cadeau, événement ou boutique.
- [ ] Dans la feuille « Série », j'ai saisi quantité, remise, livraison et personnalisation.
- [ ] J'ai prévu 5 à 10 % de pièces de rechange.
- [ ] La date de livraison laisse le temps du séchage, du contrôle, du parfum et de l'emballage.
- [ ] Le devis précise ce qui est compris (pièce, parfum, emballage, carte, livraison).
- [ ] J'ai indiqué l'acompte demandé et la date limite pour les modifications.

Avec ces chiffres sous les yeux, annoncer un prix devient plus simple : vous expliquez ce que vaut votre travail.