



Tu veux calculer le
prix de vente de
tes mignardises
Sucrées ou salées?

Tu veux fixer des
prix de vente
rentables?

Tu veux calculer le
prix de vente de
tes gâteaux?

Tu veux savoir combien
Facturer pour te verser
Un salaire minimum?



Cake Entrepreneur
RÉUSSIR EN PÂTISSERIE

Découvre comment et à combien

FIXER LE PRIX DE VENTE D'UN GÂTEAU

Par Fany Nwamara

www.cake-entrepreneur.com



DROIT D'AUTEUR

Je suis Fany Nwamara - **Cake Business Designer**

J'aide les Cake Designers à Démarrer Un Cake Business Rentable ou à Faire Décoller L'Existant Même En Partant de Zéro.

Biologiste de formation universitaire, j'ai un CAP Pâtissier en poche, un talent pour le Cake Design dans les mains, un certificat en étude entrepreneuriale d'une école de commerce Parisienne et une expertise en Marketing et Communication Digitale.



J'ai également fondé **Paticielle** et **Africa-Blossoms** en y faisant toutes les erreurs de débutants non accompagnés avant de comprendre ce qu'est VRAIMENT un Cake Business Rentable.

En 2022, j'ai lancé **Cake Designer Club**, une application qui simplifie le quotidien des Cake Designers et Pâtissiers qui commercialisent leurs œuvres d'art sucrées.

Aujourd'hui, j'accompagne essentiellement des femmes à avoir une vision globale de leur activité pour mieux vendre leurs pâtisseries artistiques à des prix qui valorisent leur travail.

Ma volonté d'encourager et d'équiper les entrepreneurs dans le secteur de la pâtisserie et particulièrement du Cake Design me conduit à entretenir la communauté « Cake Entrepreneur ».

Ma vision est de voir émerger dans la sphère francophone des Cake Designers épanouis, gérant des entreprises performantes, rentables et prospères.

C'est pour cette raison que je vous donne accès à ce document afin de vous sensibiliser, si ce n'est pas encore le cas, sur la question du prix en pâtisserie et Cake Design.

Comme j'aime à le dire aux Cake Designers, la matière première la plus coûteuse dans cette discipline est votre temps. Tout le reste ne lui arrive même pas à la cheville...

Bonne lecture !



AVANT-PROPOS

Quand on se lance dans une entreprise de vente de gâteaux, la question du prix est une des questions fondamentales à laquelle tout cake entrepreneur est confronté. C'est aussi un sujet pas toujours facile à aborder...

C'est une question qu'on doit inévitablement se poser. Au début, l'entrepreneur peut donner des chiffres sortis d'un chapeau, car ces chiffres semblent «corrects». En réalité, ce sont des tarifs creux, souvent très loin de la valeur réelle de son travail (le juste prix).

En effet, pour la grande majorité, l'histoire a d'abord commencé par une passion...l'intention « business et rentabilité » est arrivée après. Presque par accident, on réalise un jour qu'on passe des heures et des journées entières mais les prix facturés ne sont pas à la hauteur...

Mais, comment calculer son tarif ? Comment calculer Le Prix De Vente D'un gâteau ? Comment Calculer Le Prix De Vente D'une mignardise sucrée ou salée? Comment fixer ses prix de vente ?

C'est pourtant une question déterminante dans la réussite d'un business de vente de gâteaux !

Lors d'une récente étude menée auprès de ceux qui me suivent sur www.cake-entrepreneur.com, j'ai constaté que près de 90% de personnes interrogées souhaitent savoir « comment et donc, combien facturer leurs créations culinaires sucrées ou salées ».

C'est possible de vivre de sa passion ! Pour cela, il ne suffit pas de savoir faire des gâteaux « beaux et bons » ...Il y a bien d'autres clés à activer absolument pour sortir du lot et réussir. La question du prix en est une. Comme on va le voir, elle est fondamentale mais pas différenciante. Chaque Prix est unique, mais la mécanique derrière est la même partout. Comprendre cette mécanique n'est donc pas la clé ultime.



Au cours de mon parcours de plus de 7 ans, j'ai accompagné et aidé des centaines de passionnées et professionnelles du Cake Design en Europe, en Amérique et en Afrique à passer de l'idée à l'action ou simplement à savoir « quoi, comment et à qui vendre ».

Dans ce livret, je vais répondre pas à pas avec du concret à la question « Comment facturer » pour savoir « à combien fixer le prix de vente « rentable » d'un gâteau ». Je vais aborder la question à travers quatre « points » :

- 1- Maîtrisez votre coût de revient pour maîtriser votre prix de revient (chiffre d'affaires minimum)
- 2- Maîtrisez votre budget d'heures ou savoir combien d'heures vous travaillez par mois
- 3- Fixez le prix de vente de votre gâteau
- 4- Au-delà de la mécanique du prix : le triangle stratégique du prix et les objections

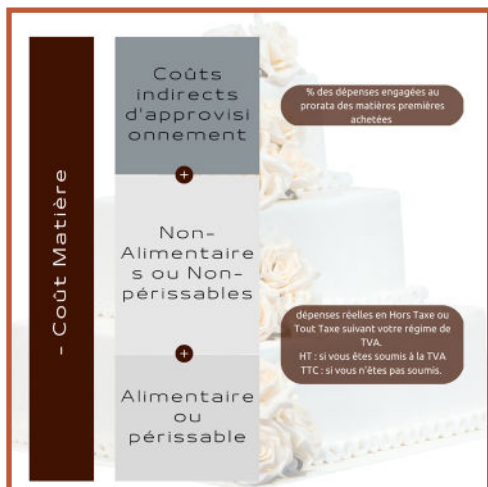


1. MAÎTRISEZ VOTRE COÛT DE REVIENT

Étape 1

Calculez le coût des matières premières qui seront consommées pour réaliser le gâteau commandé.

Cette étape consiste à lister et chiffrer les différents éléments ou articles qui entrent dans la composition du produit fini. Vous l'avez deviné, le prix de vente ou le chiffre d'affaires doit couvrir en premier lieu votre « coût matière ».



Les matières consommées se partagent en 3 catégories :

- Les matières alimentaires ou périssables : farine, sucre, œuf, beurre, chocolat, pâte à sucre, wafer paper, perles en sucre...
- Les matières non-alimentaire ou non-périssables : film alimentaire, papier cuisson, cake board/cake drum, dowel, boîte de transport, antidérapant, ...

- Les charges indirectes d'approvisionnement : en plus du prix d'achat des matières consommées, s'ajoutent les coûts d'approvisionnement liés à la passation de la commande, les achats, la réception, le stockage, la logistique... Il s'agit d'un taux qu'on estime et qu'on applique au prix d'achat HT des éléments (ex. 12%)

En additionnant ces 3 catégories on obtient le coût des matières consommées.

NB1 : Le coût des matières premières dépendra des quantités consommées. Il est donc variable en fonction des recettes et du type de gâteau à réaliser (taille du gâteau, nombre d'étage, décoration, etc.).

NB2: Si vous proposez la livraison du gâteau, il est préférable de calculer le coût de livraison à part, afin de laisser le choix au client.

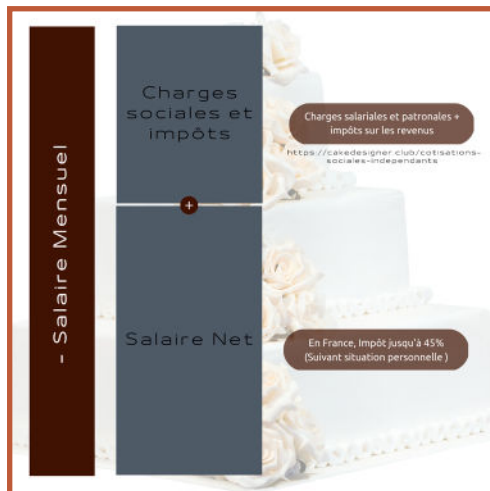
Pour la suite, nous partirons sur 35 € comme montant total de consommations en matières premières pour notre gâteau.

Étape 2

Tout travail mérite salaire. Quel est (sera) votre salaire Net mensuel ?

Il s'agit de la main d'œuvre directe, de la rémunération de la personne qui prendra de son « précieux » temps pour réaliser cette commande de gâteau de A à Z. Que ce soit vous-même ou un salarié (si vous devez embaucher un salarié dans le futur), cette main d'œuvre est obligatoire pour transformer la matière première en gâteau décoré prêt à être photographié et mangé.

Estimer le coût mensuel d'un salarié (donc vous-même si vous êtes seul)



- Vous pouvez partir du salaire net mensuel que vous souhaitez avoir afin de vivre décemment.

C'est le salaire que vous cherchez à avoir à la fin du mois grâce à cette activité. Un salaire qui peut vous faire vivre correctement. Ce salaire pourra augmenter au fur à mesure avec la croissance de votre chiffre d'affaires.

Généralement, on a tous une idée du salaire qu'on aimerait se faire.

Car j'estimais le mériter au vu de mon temps de travail, de mes compétences, de la qualité de mes finitions qui demandent du temps, de l'énergie et une très haute exigence sur toutes les étapes de la fabrication, aussi bien au niveau du goût que du visuel. Je travaille bien plus que quand j'étais salarié. Pourquoi je devrais donc gagner moins ? Ça n'aurait pas de sens. Alors réfléchissez et décidez-vous.

Suivant votre régime fiscal et votre situation personnelle, différents cas de figure sont possibles. Plus simplement, je vous recommande de partir de votre objectif de salaire net après cotisations sociales et impôts puis y ajouter les montants de cotisations sociales et impôts correspondant à votre situation. En effet, votre prix de vente ou votre chiffre d'affaires doit aussi pouvoir vous rémunérer.

- Calculer le salaire brut mensuel à partir du salaire net mensuel. Il suffit d'ajouter à votre salaire net toutes les charges sociales (salariales et patronales) qu'on appelle aussi cotisations sociales, et les impôts sur le revenu le cas échéant.

C'est ce salaire que votre entreprise doit décaisser afin que vous puissiez avoir le salaire net mensuel que vous désirez gagner afin de payer votre loyer, vous nourrir et nourrir votre famille.

- Si vous vivez en France, voici un site internet qui vous permet de vous faire une idée du calcul du salaire brut chargé en France :

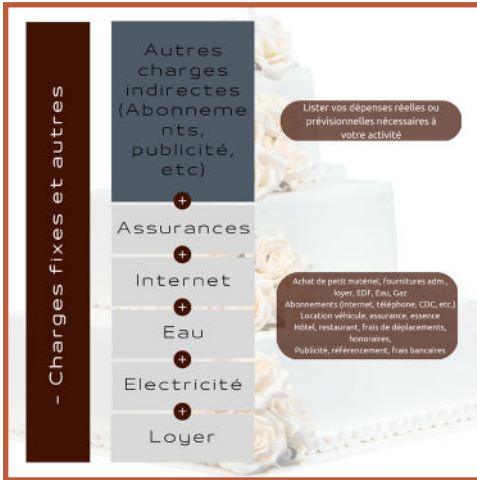
<https://cakedesigner.club/cotisations-sociales-independants>

Pour la suite, nous considérons que vous avez un objectif de salaire net de 1284€ avec 190 € de charges sociales et impôts.

Étape 3

Estimez le coût mensuel de vos charges indirectes de production

Les charges indirectes mensuelles concernent vos autres charges mensuelles en dehors de la main d'œuvre directe déjà comptabilisée dans les charges directes. Il s'agit du loyer, assurance, énergie, communication, fournitures, salaires indirects. Si vous avez ou prévoyez des dépenses d'investissement « amortissable » (dont le montant total sera réparti sur plusieurs années), je vous recommande de prendre aussi en compte cette dépense ou cet amortissement mensuel. En effet, votre prix de vente ou votre chiffre d'affaires doit aussi vous permettre de couvrir toutes ces charges indirectes.



Pour la suite, nous considérons que vous avez un total de charges indirectes mensuelles de 800 €.

Que vous soyez débutant ou non, ce poste est important à considérer. Même si vous travaillez de chez vous, vous devez faire la différence vous et votre entreprise.

Étape 4

Déterminez votre coût de revient mensuel



Votre coût de revient mensuel n'est autre que la somme de votre masse salariale mensuelle et de vos coûts indirects mensuels. C'est le coût minimum que devra couvrir votre chiffre d'affaires tous les mois en plus du coût mensuel des matières premières consommées.

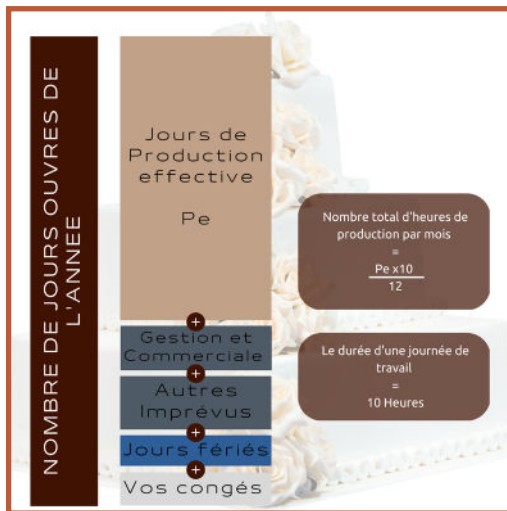
2. MAÎTRISEZ VOTRE BUDGET D'HEURES

Étape 1

Estimez le total d'heures mensuelles réalisées ou à réaliser pour la production

Ici il s'agit d'estimer le temps que vous souhaitez réserver à la production de vos gâteaux tous les mois. N'affectez pas 100% de votre temps de travail à la production, mais laissez une partie pour la prospection et le développement de votre entreprise. Par exemple, 80% pour les tâches pâtisseries de cake désigner et 20% pour les tâches de chef d'entreprise.

- Combien d'heures faites-vous (ferez-vous) par jour ? Combien de jours travaillez-vous (travaillerez-vous) par mois ?
- De manière générale, je vous recommande le modèle ci-dessous.



Pour la suite, nous considérons que vous travaillez 10 heures par jour, et 20 jours par mois, ce qui vous fait 200 heures d'activité par mois. Sur ces 200 heures d'activité, vous affectez 152 heures à la production, soit 76% du temps et 48 heures à la prospection.

Étape 2

Déterminez votre coût de revient horaire

A ce stade, vous pouvez déduire votre coût de revient horaire. Il s'agit en effet de ce que vous coûte une heure de votre temps de production en tenant compte de votre salaire chargé et de vos charges indirectes.

Il suffit de diviser votre coût de revient mensuel par le nombre d'heures mensuelles affectées à la production des gâteaux :



3.FIXEZ LE PRIX DE VENTE DE VOTRE GÂTEAU

Étape 1

Estimez le temps que vous allez consacrer à produire le gâteau commandé

Il suffit de faire une estimation ou mieux encore, vous chronométrer lors de vos réalisations afin de savoir EXACTEMENT le temps que vous mettez pour réaliser tous les types de gâteaux qu'on vous commande. Avec le temps et la pratique, vous saurez très précisément à l'avance combien de temps en moyenne une commande peut prendre.

Étape 2

Déterminez le prix de revient du gâteau commandé

Puisque vous connaissez votre coût de revient horaire, il suffit de le multiplier par le nombre d'heures estimées ou calculées pour la production du gâteau, et vous obtiendrez le prix de revient pour ce gâteau.

Si le client a opté pour la livraison incluse, ajoutez alors au prix de revient du gâteau le coût de la livraison et vous obtiendrez le prix de revient total de votre gâteau. Dans le cas d'exemple, il n'y a pas de livraison.



Étape 3

Fixez le prix de vente du gâteau

Votre prix de revient est le prix de vente minimum sans bénéfice ni profit.

La marge de profit est ce qui différencie un entrepreneur d'un salarié ; une entreprise, d'une association. Cette marge est la seule entrée qui vous permettra de survivre, de vous déployer et de grandir. Le salaire n'est donc pas une marge, ni même un bénéfice. C'est un dû. Car tout travail mérite salaire. Je dois toutefois préciser que, si vous êtes en France, du point de vue fiscal, le régime de la micro-entreprise est un régime particulier car le bénéfice du micro-entrepreneur (Ventes – dépenses) équivaut à son salaire et ce dernier est soumis au régime d'impôt sur le revenu des particuliers.

Quel que soit votre régime fiscal et votre statut, c'est à vous de fixer votre marge de profit de façon à pouvoir faire vivre et survivre votre entreprise, tout en restant compétitif par rapport au prix du marché. Autant dire que c'est un exercice qui demande réflexion et entraînement. C'est la partie la plus importante dans le prix de vente de votre prestation.



Certains disent qu'il ne faut pas être en dessous de 30 %. Pour ma part, j'ai remarqué que tout dépendait du secteur d'activité, du type de business modèle, du coût de revient et parfois même de la valeur que représente votre travail pour le client.

En cake design, en étant seul salarié de son entreprise, je recommande une marge à partir de 50%.

En dessous de ce taux il faudra sacrément carburger et dépasser les 250 heures par mois juste pour être à l'équilibre ! Sans faire de bénéfice pour autant ! A ce rythme vous dépasserez difficilement le cap des 3 ans sans nuire à votre santé et à votre vie de famille. Vous allez vous épuiser à la tâche pour très peu.

C'est pourquoi il est important de bien connaître ses chiffres, de faire plusieurs simulations afin de choisir quelle situation on est prêt à supporter.

- Pour reprendre notre exemple, en rajoutant une marge de 50% par rapport au prix de vente, on obtient :
- Prix de vente (Hors TVA) = 548 €

Étape 4

Estimez le nombre de gâteaux que vous pouvez (devez) vendre par mois

Puisque vous avez un budget de temps limité par journée et par mois, le nombre de gâteaux réalisables dépend de votre productivité ou encore de la durée que vous passez en moyenne pour réaliser un gâteau. Le nombre de gâteaux que vous pouvez vendre par mois s'obtient en divisant le nombre total d'heures par mois, par le temps moyen de production d'un gâteau.



4. AU-DELA DE LA MECANIQUE DU PRIX

Le triangle stratégique du prix



Si vous êtes arrivé jusqu'ici, vous avez certainement compris l'aspect calculatoire du prix de vente et noté que celui-ci dépend de plusieurs facteurs qu'il faut efficacement maîtriser à tout instant :

Le coût des matières premières : c'est une gymnastique quotidienne. Si vos recettes ne changent pas en quantité d'ingrédients, les prix des matières premières peuvent évoluer. Vous devrez en tenir compte. Si vos recettes changent, vous devez aussi faire évoluer le total du coût des matières premières consommées.

- **Votre objectif de salaire ou votre masse salariale mensuelle** : vos ventes sont principalement pilotées par ce poste car c'est plus important en proportion du chiffre d'affaires mensuel. Vos prix doivent pouvoir s'ajuster en conséquence.
- **Vos charges indirectes mensuelles** : Vos prix doivent aussi pouvoir s'ajuster en conséquence des évolutions sur ce poste.
- **Votre productivité** : le temps que vous passez à réaliser un gâteau détermine le prix de revient et le nombre de gâteau que vous pouvez réaliser par rapport à votre budget de temps mensuel. Inutile de l'expliquer, plus lent vous êtes, plus cher cela vous reviendra par rapport à votre coût horaire. Mais vous devez le savoir et identifier des axes d'amélioration.

- Votre marge de profit : c'est ici que votre travail est valorisé. Vous devez avoir la main sur ce facteur car au-delà du prix de revient, le prix de vente vous permet de confirmer la valeur de votre travail à travers un bénéfice. Ce dernier peut varier mais de grâce, il ne doit jamais être nul.

Pour faire tout cela de manière efficace et sans vous prendre la tête, il est évident que vous devez oublier votre calculatrice et votre fichier Excel. Je suis passée par là et je dois vous avouer que vous ne pouvez pas vous permettre de perdre du temps à calculer le prix de vente de vos gâteaux. L'application Cake Designer Club (www.cakedesigner.club) fait tout le travail pour vous et vous n'avez plus aucune contrainte matérielle.

Les 9 objections et questions courantes sur le prix en Cake Design et comment les surmonter.

Entre ce que le client demande, ce qu'il veut, et ce qu'il peut payer, il peut y avoir un grand fossé. Entre ce qui se fait/se dit autour de vous et ce que ça coûte réellement, il peut aussi y avoir une grande différence. Enfin, entre ce que tu souhaites faire et ce que tu peux offrir sans compromettre l'avenir de ton business, il peut aussi y avoir des écarts...

Au-delà de la question du prix de vente et de la rentabilité, vous avez en réalité besoin de maîtriser votre activité en consacrant votre temps et votre énergie à comprendre votre clientèle, votre marché et développer une stratégie de vente adaptée. C'est cela que j'appelle le triangle stratégique du prix. Votre valeur ajoutée se trouve là et c'est là que vous ferez la différence !

Avec Cake-entrepreneur, j'aide des femmes qui veulent vivre de leur passion en leur proposant des programmes uniques de coaching et d'accompagnement Business en Cake Design. Nous travaillons sur tous les points du business : les fausses croyances, le client idéal, l'offre et son prix, l'image de marque, la stratégie d'acquisition ou de rétention, les stratégies de vente, la structure de coût, le financement du lancement, le business plan, etc.

Pour vous introduire à cette complexité du marché du cake design, voici 9 objections et questions courantes sur le prix en cake design.

Je commence à peine, je ne peux pas facturer très cher...



1

Votre pire critique, c'est vous-même.

Il est naturel, lorsque vous démarrez d'hésiter à faire payer vos gâteaux très chers. Mais, rappelez-vous que vous serez toujours votre propre pire critique.

Autrement dit, si vous accordez de l'importance à vos gâteaux et que vous leur attribuez un prix approprié, vos clients en feront autant.

www.cakedesigner.club

Quelqu'un s'est plaint du prix et a dit que je faisais payer trop cher!



2

Les personnes qui se plaignent ne sont pas vos clients...

Si votre activité consiste à vendre des gâteaux, vous devez malheureusement vous habituer à ce que les gens se plaignent du prix. Certaines personnes se plaindront du prix même si vous faites payer la moitié de ce que vous devriez. Les personnes qui se plaignent ne sont probablement pas destinées à être vos clients.

www.cakedesigner.club

Je ne peux pas faire paver autant,
c'est juste du gâteau !



3

Éliminez l'expression 'juste du gâteau'
de votre vocabulaire

Les gâteaux personnalisés sont des œuvres d'art comestibles qui demandent des compétences et un sens artistique et dont la réalisation peut prendre plusieurs jours. "**Juste du gâteau**" peut être trouvé dans les étagères de supermarché pour 25 euros. Si vous voulez vendre vos gâteaux, il est important d'éliminer cette expression de votre vocabulaire.

www.cakedesigner.club

**Si je fais payer trop cher,
je risque de perdre la vente !**



4

Et?

Et ? Avez-vous besoin de faire une vente où vous finissez par gagner moins que le salaire minimum ou même perdre de l'argent ?

Moi, je pense que la question est vite répondue !

www.cakedesigner.club

J'ai lu qu'une bonne façon de fixer le prix est de facturer le coût des ingrédients multipliés par 2 (ou 3)



5

Et pourquoi pas par 3 ?

Inutile d'y aller par quatre chemins ! Laissez-moi vous dire que la méthode de tarification "ingrédients fois 2 ou 3" est arbitraire et ne repose sur aucune théorie.

L'expérience montre que cette méthode entraîne une sous-évaluation importante du prix de votre produit.

www.cakedesigner.club

Pourquoi n'est-ce pas une bonne idée de baser mon prix sur le coût des ingrédients uniquement ?



6

Votre temps est l'ingrédient le plus cher

Considérez le dernier gâteau que vous avez fait. À votre avis, quel était l'ingrédient le plus cher de ce gâteau ? Est-ce le beurre ? Peut-être le sucre, ou le babeurre, ou les œufs ? Il est important de connaître vos coûts et de les prendre en compte dans le prix de votre gâteau ; Mais l'ingrédient le plus cher de votre gâteau est votre temps.

www.cakedesigner.club

Dois-je facturer au gâteau ou à la part?



7

Oui, mais.

Comment détermine-t-on le prix par parts ? Vous n'allez pas le faire au doigt mouiller ! Vous devez avoir une bonne estimation du prix de vente du gâteau et c'est seulement après que vous pourrez le décliner par parts en fonction du nombre de parts du gâteau.

www.cakedesigner.club

Non, vraiment. Combien dois-je demander pour mes gâteaux ?



8

De 5 euros à 30 euros la part...

Où vous vous situez dans cet énorme écart dépend de vos compétences, de vos coûts, de votre marché local, de votre capacité à vendre votre gâteau et de votre réputation. Vous pouvez en effet facturer n'importe quoi mais de grâce ne sous facturez pas.

www.cakedesigner.club

**Les gens d'ici sont habitués aux prix de Carrefour,
ils ne paieront pas beaucoup plus que ça**



9

Méfiez vous des idées reçues

Vous seriez surpris. Il ne faudra pas longtemps pour que vos clients se rendent compte que vous offrez le genre de gâteau que Carrefour ne peut tout simplement pas offrir.

Carrefour fait-il correspondre un gâteau de baby shower à une invitation ?

www.cakedesigner.club