



HAIR MENTOR

GUIDE GRATUIT - 7 MINUTES DE LECTURE

La méthode complète pour payer sa greffe jusqu'à 20 % moins cher

Sans rien enlever au résultat : les 7 leviers qui font baisser la facture,
et les 3 économies à ne jamais faire.



Bruno

Fondateur de Hair Mentor - greffé lui-même

Payer moins cher ne veut pas dire choisir moins bien. Encore faut-il savoir où se
trouve la marge - et où il ne faut surtout pas la chercher.

LE POINT DE DÉPART

La marge existe, et elle est énorme

À nombre de greffons et technique équivalents, deux devis pour le même patient peuvent varier du simple au triple. Notre propre comparateur de prix le montre : sur une seule ville, la fourchette relevée va de 3 500 à 15 000 EUR. Cet écart ne mesure pas la qualité - il mesure surtout la façon dont chaque clinique construit son offre.

Autrement dit : il y a de la marge, et on peut aller la chercher sans rien retirer à ce qui fait un bon résultat. C'est exactement ce que fait ce guide, levier par levier.

**LE MOT DE BRUNO**

Quand j'ai préparé mes greffes, j'ai cru longtemps que payer moins cher voulait dire prendre un risque. C'est faux. La vraie question n'est pas de savoir combien vous payez, mais sur quoi : il y a des postes où l'on peut discuter sans conséquence, et trois sur lesquels je ne céderais jamais un centime.

Un prix élevé ne garantit pas un bon résultat, et un prix bas ne veut pas dire mauvaise qualité. Ce qui compte : l'équipe, la technique adaptée à votre cas et le suivi - pas le pays, pas l'étiquette.

Ce que vous allez trouver ici

- ✓ **7 leviers concrets**
Sur le nombre de greffons, la technique, le moment, le périmètre du forfait. Chacun se discute avec la clinique, aucun ne touche à la qualité de l'acte.
- ✓ **Une démonstration chiffrée**
Comment ces leviers s'additionnent sur un devis réel, ligne par ligne, jusqu'aux 20 %.
- ✓ **Les 3 économies à ne jamais faire**
Les seuls postes sur lesquels une remise doit vous faire fuir - et pourquoi.
- ✓ **Une grille de comparaison**
À remplir pour chaque clinique consultée, pour comparer enfin des choses comparables.

LA MÉTHODE - 1RE PARTIE

Les leviers qui pèsent le plus

Ils portent tous sur le contenu de l'intervention, jamais sur sa qualité.

1

Faire recouper le nombre de greffons

C'est le poste qui fait la facture. Une estimation gonflée de quelques centaines de greffons, c'est plusieurs centaines d'euros payés pour rien - et une zone donneuse entamée inutilement. Demandez une fourchette argumentée, puis faites-la recouper par un deuxième avis. Parfois le second avis confirme le chiffre, parfois il le baisse, parfois il le monte : dans les trois cas vous savez enfin ce que vous achetez.

2

Payer la technique adaptée, pas la plus vendue

FUE et DHI ne sont pas deux mondes opposés. Le DHI est une variante de la FUE utilisant un stylo implanteur : le geste est plus lent, donc plus cher. Il a de vraies indications, notamment pour densifier entre des cheveux existants. Mais si votre cas ne les appelle pas, vous payez un supplément d'outil, pas un supplément de résultat. Demandez pourquoi cette technique pour VOTRE cas.

3

Opérer au bon moment

Une greffe réalisée trop tôt, sur une calvitie qui continue d'évoluer, appelle presque toujours une seconde intervention. C'est la facture doublée. Attendre la stabilisation, ou sécuriser d'abord par un traitement médical avec un professionnel de santé, est souvent l'économie la plus rentable du parcours.

4

Traiter par étapes

Rien n'oblige à tout traiter en une fois. Commencer par la zone prioritaire étale la dépense, et laisse la possibilité d'ajuster la suite en fonction de l'évolution réelle. Sur un projet important, c'est souvent plus sage que plus économe - et les deux à la fois.



LA MÉTHODE - 2E PARTIE

Les leviers de négociation

5

Négocier le périmètre, pas le prix au greffon

Le prix au greffon bouge peu : c'est le cœur du métier. Ce qui se négocie vraiment, c'est ce qu'il y a autour - le suivi sur 12 mois, les médicaments post-opératoires, la retouche éventuelle, l'hébergement. Demandez ce qui peut être intégré au forfait plutôt qu'une remise sèche : vous y gagnez davantage, et la clinique dit oui plus facilement.

6

Ramener tous les devis à la même unité

Un devis moins cher ne l'est pas toujours. Vérifiez que tout le monde compte en unités folliculaires (les greffons) et non en cheveux - un greffon contient souvent deux à trois cheveux, l'écart d'affichage peut être du simple au triple. Comparez ensuite un prix tout compris, pas un prix d'appel.

7

Raisonner en coût total sur 12 mois

Le prix affiché n'est qu'une ligne. Ajoutez les médicaments post-opératoires, les soins complémentaires éventuellement proposés, le déplacement et l'hébergement, les jours sans travailler, et la retouche si elle n'est pas incluse. C'est ce total-là qu'il faut comparer entre deux offres.

Les 3 économies à ne jamais faire



Le diagnostic médical préalable. Sans examen sérieux de votre zone donneuse et de votre stade, personne ne peut dire ce dont vous avez besoin. Une consultation escamotée n'est pas une économie, c'est un pari.



Le médecin qui opère. Demandez qui réalise l'intervention et combien de patients passent dans la journée. C'est la ligne qui fait le résultat : elle ne se négocie pas.



Le suivi des 12 mois. La repousse se joue sur une année entière. Une offre sans suivi coûte moins cher le jour J et beaucoup plus cher ensuite.

LA DÉMONSTRATION

Comment les 20 % se construisent

Un exemple pour rendre la méthode concrète. Ce n'est pas une promesse : tous les leviers ne s'appliquent pas à tous les cas.

Devis de départ	2 800 greffons, technique premium, forfait de base	5 600 EUR
Levier 1	Estimation recoupée à 2 400 greffons	- 800 EUR
Levier 2	Technique adaptée au cas plutôt que l'option la plus chère	- 320 EUR
Levier 5	Suivi 12 mois et médicaments intégrés au forfait	inclus
Total après méthode		4 480 EUR

Soit 20 % de moins pour la même intervention et le même résultat attendu - avec, en prime, un suivi plus complet qu'au départ. Pour les fourchettes de prix à jour selon votre ville, votre pays et votre technique, utilisez le comparateur : hair-mentor.com/simulateur-prix-greffe-cheveux

Votre grille de comparaison

Remplissez-la pour chaque clinique consultée. Les écarts sautent aux yeux une fois alignés.

- | | |
|---|---|
| ☒ Nombre de greffons estimé (en unités folliculaires) | ☒ Médicaments post-opératoires inclus ? |
| ☒ Technique proposée, et pourquoi celle-ci | ☒ Suivi prévu sur 12 mois |
| ☒ Qui opère, et combien de patients par jour | ☒ Retouche : prévue, à quelles conditions |
| ☒ Prix total, tout compris | ☒ Déplacement et hébergement à prévoir |
| ☒ Ce que le forfait inclut vraiment | ☒ Coût total estimé sur 12 mois |

LA SUITE, À VOTRE RYTHME

On peut faire ce travail avec vous



Vous avez un devis en main et un doute ? Dites-nous où vous en êtes : on regarde votre situation, et on vous transmet 2 à 3 cliniques adaptées à votre profil et à votre budget - en France comme à l'étranger. Sans engagement, à votre rythme.

Trouvez la clinique adaptée à votre projet

8 questions, deux minutes. Gratuit, sans engagement, et toujours dans votre intérêt.

-> hair-mentor.com/choisir-sa-clinique

Notre engagement

Hair Mentor est un média indépendant, pas une clinique. On vous dit la vérité, même quand elle est moins vendeuse - parfois, la meilleure réponse est d'attendre. Vous restez seul maître de votre décision.



Bruno

Mentor capillaire - Hair Mentor