

Gérer vos finances

Fixer vos honoraires

Indépendamment du niveau de développement de votre entreprise, vous devez de fixer vos honoraires en fonction de votre niveau d'expérience et de compétences, et de ce que vos clients peuvent payer. Pour avoir une expérience du coaching qui développera votre confiance en tant que coach, vous devez coacher, coacher encore et coacher toujours. Pendant que vous êtes en formation et en train d'apprendre les techniques du coaching, et afin d'encourager de nombreux clients, vous pouvez commencer à un tarif assez accessible – entre 20 et 80 euros pour une session d'une demi-heure à une heure. Au fur et à mesure que votre expérience et votre compétence croîtront, et que vous avancerez dans votre formation et dans votre processus de certification, vos tarifs augmenteront.

Une règle de conduite pour débiter consiste à se focaliser plus sur l'acquisition de clients que sur le revenu. En premier lieu, lancez-vous, même si vous n'êtes pas sûr que vous demandez le « juste » prix.

Le budget de départ

Voici le secret : un budget n'a pas besoin d'être un tableau complexe rempli de plusieurs pages. Vous pouvez établir votre premier budget avec un crayon et du papier. D'abord, réfléchissez au nombre de clients que vous désirez avoir chaque mois. Quand voulez-vous recevoir votre premier client ? Puis le deuxième ? Combien demanderez-vous à ces clients chaque mois ? Avec cela vous pouvez avoir une première idée de vos objectifs de revenus mensuels. Voyez-vous venez juste de budgéter vos revenus.

Ensuite, réfléchissez à vos dépenses potentielles – formations, déplacements, téléphone, et autres frais de fonctionnement. Si vous ne savez pas combien vous allez dépenser pour un poste, faites une estimation. Ne laissez pas ce genre de doute vous arrêter. Faites simplement une estimation et continuez.

Comparez les recettes et les dépenses, et vous obtenez ainsi une idée de votre budget initial. Vous voyez comme cela a été facile. N'oubliez pas qu'un budget prévisionnel n'est qu'une estimation, il n'a pas besoin d'être exact à l'euro près. Au fil des mois et des années, vous collecterez plus d'informations qui rendront votre budget de plus en plus facile à établir. Il est impossible que votre budget prévisionnel soit juste, donc n'essayez pas de le faire parfait dès le départ. Faites la meilleure estimation possible et ajoutez les informations au fur et à mesure.

L'importance de votre activité de coaching

L'importance de votre activité de coaching dépend de votre agenda personnel, de vos désirs, de vos besoins et de votre style de coaching. Certains coachs sont connus pour travailler avec soixante clients, d'autres avec cinq. Dans les deux cas, cela représente une activité à plein-temps pour le coach – cela varie d'un coach à l'autre.

Une ligne de conduite générale consiste à attribuer une heure de travail par semaine à chaque client. Donc, si vous pouvez consacrer 20 heures à votre pratique, vous pouvez avoir au maximum vingt clients. Toutefois, au début, alors que vous poursuivez votre formation et constituez votre clientèle, le nombre de clients peut être moins élevé puisque votre énergie est surtout concentrée à votre

formation. Mais, une fois que vous aurez terminé votre formation, vous pourrez consacrer la moitié de votre temps à coacher des clients et l'autre moitié au marketing, aux tâches administratives, à la formation, à la planification, etc.

En moyenne, il faut compter environ quinze mois de travail constant et intensif pour parvenir à un temps plein. Lorsque vous y réfléchissez, cela ne représente pas beaucoup de temps pour monter une entreprise.

De nombreuses personnes trouvent plus facile de construire une activité à temps partiel, alors qu'elles conservent un autre emploi. Elles travaillent avec leurs clients en soirée, tôt le matin ou durant le week-end jusqu'à ce qu'elles aient assez de clients pour réduire l'autre activité, et finalement devenir coach à plein-temps.

La facturation

Les factures peuvent avoir le format que vous souhaitez dans le cadre de la législation en vigueur. Une facture est un document qui informe votre client qu'il doit vous régler une somme d'argent en échange du service de coaching. Il est important d'envoyer les factures (par courrier, télécopie ou courriel) parce que cela représente la seule manière officielle de prouver qu'une personne vous doit de l'argent. Si vous n'envoyez pas de facture, votre client peut, en toute légitimité, ne pas vous payer.

Vous pouvez envoyer vos factures à la date qui vous convient ou qui convient à votre client. Vos factures peuvent être éditées et envoyées par courriel, en fichier Word ou Excel, ou créées à partir d'un logiciel spécialisé (Ciel, par exemple), ou par courrier postal.

Vous pouvez choisir de conserver la liste de vos clients et noter la date d'envoi de la facture ainsi que la date de la réception du paiement pour pouvoir faire un point régulier avec eux.

Recevoir votre rémunération.

Si vous coachez une personne, vous pouvez recevoir votre rémunération au moment du rendez-vous (avant de commencer la séance, par exemple). Si vous travaillez par téléphone, demandez au client de payer en avance pour le mois à venir. De cette manière, le client n'en viendra pas à « estimer » la séance en fonction de son paiement. Il aura déjà payé et s'investira pour que la séance soit constructive pour lui.

Envoyez la facture bien avant le début du mois et soyez clair sur la date de paiement. Si votre client n'a pas encore payé au moment de la séance, assurez-vous de lui en parler. Si vous n'avez pas reçu le règlement avant la deuxième séance du mois, repoussez le rendez-vous jusqu'à ce que vous ayez reçu le paiement. N'oubliez pas que vous gérez une entreprise. Si le client s'engage dans le processus du coaching, alors il s'engage à payer le service.

Bien que vous ne voulez pas être complètement préoccupé par le paiement, vous devez être clair et professionnel avec le client en ce qui concerne ce sujet. Il doit savoir qu'il doit vous payer une certaine somme à une échéance précise. S'il y a un problème concernant ce paiement, comme une dépense imprévue ou un besoin urgent, il doit vous en parler afin que vous vous mettiez d'accord sur une nouvelle date de paiement.

Lorsque l'aspect financier de la relation est clair, il n'interfère pas avec le coaching. Si vous exposez clairement vos attentes dès le début (dès la séance de découverte ou avant), vous vous épargnerez, à vous et à votre client, bien des soucis.

Compte bancaire professionnel

Si vous êtes l'unique propriétaire de l'entreprise, vous pouvez utiliser votre compte personnel pour votre activité. Cependant, vous trouverez plus facile, à long terme, d'avoir un compte séparé ainsi qu'une carte bancaire distincte que vous dédierez à vos activités professionnelles. Cela vous permettra de garder la gestion personnelle et la gestion professionnelle bien séparées ; ce sera

précieux lorsque vous désirerez déterminer les profits de votre entreprise ou lorsque les échéances de cotisations se présentent.

N'utilisez pas votre compte professionnel ou la carte bancaire pour vos dépenses personnelles, ne les utilisez que pour des dépenses liées à l'entreprise. Vous pouvez suivre votre comptabilité manuellement, lorsque votre affaire débute, ou avec un logiciel adapté, lorsque votre affaire se développe.

Les taxes

Tout revenu est taxable (TVA) – en numéraires, par chèque, carte bancaire ou prélèvement. Vos dépenses ne sont déductibles que si elles sont directement liées à l'entreprise, comme les frais de location, la ligne téléphonique, les livres sur le coaching ou l'entreprise, les fournitures de bureau, etc. Le sujet sur les taxes (impôts, cotisations sociales,) est vaste. Nous vous recommandons de faire des recherches sur ce qui vous est approprié, au regard de votre situation et de votre résidence.

Ressources additionnelles :

Se renseigner auprès du Trésor Public, pour les impôts, la taxe professionnelle et la TVA. Se renseigner auprès de l'URSSAF pour les cotisations sociales (statut libéral, micro ou BNC).