

Comment lancer son activité de coaching avec succès ?



TOP SECRET



Vous êtes coach, ou coach en devenir ?

Vous vous posez des questions sur les meilleures astuces pour réussir votre lancement ?

Découvrez les 6 secrets d'un lancement gagnant !

Avant d'aborder le 1^{er} secret, je vous offre un **cadeau Bonus** : un tour d'horizon du marché du coaching en France. Et c'est cadeau 😊

La seule étude sur laquelle je me suis appuyée est celle de l'ICF parue en 2016 dont [voici le lien](#).

Ce qu'il faut retenir du marché du coaching :

Le marché du **coaching professionnel** est celui qui fonctionne le mieux actuellement. En effet, l'entreprise connaît bien les rouages du coaching pour l'avoir pratiqué d'abord sur les dirigeants dans les années 80, puis, les top managers, et les middle managers.

Et puis c'est aussi le plus rémunérateur.

Pour ceux qui choisissent le **coaching de vie**, il faut être lucide. A ce jour, pratiquement aucun coach ne se rémunère uniquement du coaching de vie. Cela s'explique par notre environnement et l'état actuel du marché. Lorsque vous rencontrez quelqu'un qui vous demande quel est votre job. Que lui répondez-vous ? « Je suis coach », quelle est le plus souvent la suite ? « Vous êtes Coach sportif ? Ah non ? Coach de vie, mais c'est quoi ça ? »

Force est de constater le manque d'information sur notre profession de coach et plus spécifiquement le coaching de vie. Alors, c'est à nous, coachs de tous horizons, de faire résonner le coaching autour de nous. C'est en tous cas une des missions de Parenthèses Coaching : démocratiser les outils puissants du coaching aux particuliers.

En terme de nombre, EMCC parle de 20.000 coachs dont 10.000 environ en activité :

*« Il existe environ **20 000 coachs professionnels formés et certifiés en France**. Sur ce total, environ la moitié a une pratique professionnelle effective et continue, interne à l'organisation (coachs internes), en profession libérale indépendante ou en cabinet, l'autre moitié fait plutôt ce que nous appelons du*

« coaching intériorisé », c'est-à-dire qu'elle a souhaité ne pas changer de métier d'origine mais d'intégrer cette nouvelle posture pour l'exercer différemment : experts-comptables coachs, avocats coachs, DRH coachs, Dirigeants coachs... », explique Gabriel Hannes, président de l'EMCC France

Je dirai, d'après les différentes sources que j'ai croisées, qu'il doit y avoir entre 5.000 et 6.000 coachs à leur compte en France (hors coachs internes).

A titre de comparaison, il existe environ 50.000 psys en France, soit 1 coach pour 10 psys.

Aujourd'hui, le véritable marché se trouve sur les écoles de formations. Vous pouvez le constater par vous-même. Tapez « coaching de vie » sur Google. Vous constaterez que les premiers résultats sponsorisés correspondent à des annonces publicitaires d'école de coaching.

Selon les organisations spécialisées, on dénombre aujourd'hui environ 150 écoles qui proposent des programmes de formation au coaching. Ces organismes de formation se sont développés depuis ces dernières années. Le marché de la formation est encore en croissance et devrait arriver à maturité dans les prochaines années. Ce qui signifie que de nombreux coachs s'installeront prochainement sur le marché, et que la concurrence deviendra encore plus vive.

D'où l'intérêt de bien se préparer et d'adopter une stratégie gagnante.

Les perspectives du marché du coaching de vie :

- Le marché du coaching de vie est promis à un bel avenir si notre tendance suit celle des pays nord-américains.

- Les remboursements mutuelles : il est fort à parier que dans les années ou les mois qui viennent, le coaching de vie sera remboursé par les mutuelles, tout du moins en partie (2 à 4 séances remboursées par an par exemple, comme les ostéopathes).

Suite à ce cadeau Bonus sur l'état du marché, je vous propose de détailler ensemble **les 6 clés pour réussir le lancement de votre activité de coaching**

Se lancer au bon moment



Mettre toutes les chances de votre côté pour réussir

Pour que votre projet soit une réussite, il convient de le lancer dans le bon timing.

En tant que coach, vous connaissez l'importance de l'environnement. Devenir coach c'est chouette, pouvoir en faire son métier et en vivre, c'est mieux. C'est la raison pour laquelle cette réorientation professionnelle doit être réfléchie et lancée au bon moment.

Je vais vous faire une confidence. J'ai mis plus de 3 ans entre le moment où j'ai décidé de changer de métier et le moment où je me suis lancé avec mes amis de Parenthèses Coaching. Pourquoi ? Parce qu'il fallait me préparer à financer ce projet. Une partie pour la formation, une autre pour le site et la communication, et une dernière (snif) pour les investissements.

Que se passe-t-il souvent ? J'ai rencontré beaucoup de coachs qui ont suivi leur formation à la suite d'une reconversion professionnelle, super.

Puis, à l'issue, ils se mettent à leur compte et perçoivent des allocations chômage pendant 12 à 18 mois.

Et après ? Lorsque, malheureusement les droits se terminent, que se passe-t-il ? La nécessité de trouver un job alimentaire ou tout du moins retourner en salariat pour assurer le minimum.

Ce n'est pas un jugement, mais un simple constat de ce que j'ai trop vu autour de moi.

Comment faire autrement ?

Se préparer en amont. Un changement de vie pro ne s'improvise pas et prend du temps. Etre conscient du temps que cela demande. Avant, bien entendu, mais aussi après.

L'erreur principale des coachs est de penser qu'une fois leur site internet lancé et la page Facebook créée, les clients vont affluer.

Et puis malheureusement, l'agenda reste vide, le téléphone muet, et le doute commence à s'installer. D'autant que l'horloge tourne et que les droits s'arrêtent vite. 1 an plus tard, le lancement de votre activité stagne et ne rapporte pas suffisamment pour en vivre.

Et c'est normal, je vous rassure. Ce n'est pas de votre faute. Vous n'êtes pas nuls.

La compétence qu'il manque est la casquette de l'entrepreneur. Lorsqu'un entrepreneur monte une société, il sait que celle-ci sera rentable entre 3 et 5 ans au mieux. Il s'agit alors de prendre cet élément en compte pour préparer les financements suffisants.

En somme, préparez votre projet, et financez-le à court, moyen et long terme.



Vous positionner



Coach Entreprises, Particuliers, les 2 ?

Une fois que vous êtes à l'aise avec l'environnement de votre projet, il s'agit de vous positionner. Qu'allez-vous faire ? Quel coach allez-vous devenir ?

Quels clients souhaiteriez-vous coacher et sur quels enjeux ?

Si votre objectif est de devenir un coach indépendant, plusieurs possibilités s'offrent à vous :

Coach professionnel en entreprise

Trop vague, trop large.

Quel type d'entreprises ? Des grands groupes, des PME, des industries ?

Etes-vous prêts à bouger pour trouver des clients hors de votre zone ? A l'étranger ?

Quels seront vos clients ? Les dirigeants, les managers, les salariés ?

A quels enjeux répondez-vous ?

Par exemples, un bon positionnement pour un coach en entreprise serait :

« J'accompagne les managers de PME à gérer la cohésion de leurs équipes »

Ou bien « J'accompagne les nouveaux managers à prendre leurs fonctions »

Le coaching en entreprise représente de loin le marché le plus rémunérateur : de 1.410 € HT à 3.800 € HT par jour selon les types de coachings et le public cible.

Coach de vie

Tout comme coach professionnel, le terme coach de vie est trop vague.

Quels sont vos domaines d'interventions préférés ? Avec qui aimeriez-vous travailler ? Des adultes ? Des enfants ou ados ? Des étudiants ? Des retraités ? Des femmes ? Quel âge ?

Définir votre cible et les enjeux semble une bonne étape pour votre réussite.

Par exemples, cela pourrait être :

« Je suis coach de vie, spécialisé dans l'accompagnement de la crise d'adolescence »

Ou bien « J'accompagne les femmes pour se reconstruire après une séparation »

Ou encore « J'aide les couples à retrouver un nouvel élan »

Bref, la spécialisation vous rendra encore plus visible et compréhensible.

Et surtout elle doit être la résultante d'une

réflexion que vous devez mener sur vos clients et enjeux idéaux. Projetez-vous et imaginez-vous avec votre client. Avec quels profils vous sentez-vous le plus à l'aise ?

Travailler l'envie, vos appétences est très certainement une des clés du succès.

Comme le disait Confucius :

« Si tu choisis bien ton travail, tu n'auras plus jamais l'impression de travailler ».

Comme rappelé dans la partie introductive Bonus de ce guide, le coaching de vie n'est pas suffisamment rémunérateur à ce jour pour vivre uniquement de cela. Je conseille donc à ceux qui veulent faire du coaching de vie, de trouver une autre source de rémunération. Cela peut être du coaching professionnel, de la formation, ou toute autre activité complémentaire.

Les 2 mon Commandant ?

Pour les coachs qui souhaitent toucher à tout, je déconseille fortement de mettre le coaching pro et le coaching de vie sur un même site.

A vouloir tout faire, on ne fait rien.

Je vous partage le modèle de la plupart des coachs de Parenthèses Coaching : leur site internet est orienté professionnel, et ils délèguent la partie coaching de vie à Parenthèses Coaching.

Ce qui amène une cohérence et la possibilité pour le coach de cibler plus finement.

En savoir plus sur [le modèle de Parenthèses Coaching ?](#)

Construire une offre pertinente





Une fois votre positionnement clarifié, prenez le temps de construire une offre.

Dans l'idéal construisez une méthode, qui vous est propre.

A qui vous adressez-vous ? A quels enjeux ou problématiques répondez-vous ? Quels sont les bénéfices et les résultats de votre méthode ? Combien de temps cela nécessite ? Comment cela fonctionne et combien ça coûte ?

Bref, faites une promesse comme celle de Parenthèses Coaching, pour vous, coachs :

« Trouver des clients en coaching de vie »

Voici une des premières erreurs que nous faisons en tant que coachs. Et je vous avoue que nous avons fait la même erreur pour Parenthèses Coaching. C'est aussi pour cette raison que je vous la dévoile aujourd'hui avec le recul et l'expérience :

« Ne vendez pas sur internet »

Pour ma part, j'ai cru au départ que les clients allaient acheter directement sur notre super joli site. Le client choisit son enjeu, sélectionne son forfait et va jusqu'à régler en CB sur le site sécurisé.

Cette méthode ne fonctionne pas.

Le coaching de vie est d'abord basé sur l'humain, le contact, l'échange. Il faut créer un climat de confiance avec le prospect, se connaître, mais aussi valider que l'enjeu du prospect peut être traité en coaching, ce qui n'est pas toujours le cas.

Si vous sentez que le prospect souffre de pathologie, conseillez-lui de se rapprocher d'un psy.

Ainsi, voici une autre astuce gagnante :

Plutôt que de mettre sur votre site une partie « Contact » avec votre téléphone et votre email, préférez un outil de prise de rendez-vous.

Nous utilisons Calendly pour Parenthèses Coaching.

Adopter la posture Coach et pas celle de l'imposteur

COACHING





Comment vous sentez-vous dans votre nouveau costume de coach ?

Lorsqu'on se lance dans sa nouvelle activité de coach, il y a un temps d'adaptation, le temps de se faire à ces nouvelles chaussures. Elles font mal aux pieds au départ, mais à force de les porter, elles deviennent confortables, à tel point qu'on n'a plus envie de les enlever ...

« Je suis coach », et oui, c'est votre nouveau métier, bravo ! Vous sentez-vous à l'aise avec cette nouvelle posture ?

Pour ma part, avant de devenir coach, lorsque je rencontrais des coachs lors de diverses réunions, j'étais très souvent admiratif de leur posture, de leur savoir, et curieux aussi de connaître les outils dont ils disposaient. Aujourd'hui, je suis même fier d'être coach, car c'était mon objectif. Et je comprends aujourd'hui qu'être coach, c'est un chemin et non une finalité. La posture coach passe aussi par l'humilité. Nous apprenons tous les jours de nos clients, de nos pratiques. Nous sommes comme des artisans à nous améliorer lentement mais sûrement. Oui au départ, cette nouvelle posture de coach fait poser questions sur soi, sur ses capacités à réussir. Ca vous parle les coachs ?

Cultiver la confiance, rester lucide, et s'appuyer sur ses talents ?

En même temps, il est normal de ressentir de l'appréhension quand on débute. Vous verrez, ou dites-nous les plus anciens, comment se sont déroulées vos premières séances de coaching ?

Le métier de coach n'échappe pas aux règles de tous les jobs, rassurez-vous ☺

Et si on parlait argent ? Tarifs ?

J'aborde ce sujet à ce stade de l'ebook, car il est très lié à la posture coach.

Quels seront vos tarifs ? Pouvez-vous les justifier ? Quelle valeur donnez-vous à votre accompagnement ?

Le positionnement tarifaire est un sujet sensible pour certains.

Si « parler d'argent » est un problème, alors je vous garantis que « gagner de l'argent » sera un souci.

Une fois à l'aise avec ce sujet délicat parfois, cela vous sera utile pour adopter la posture coach.

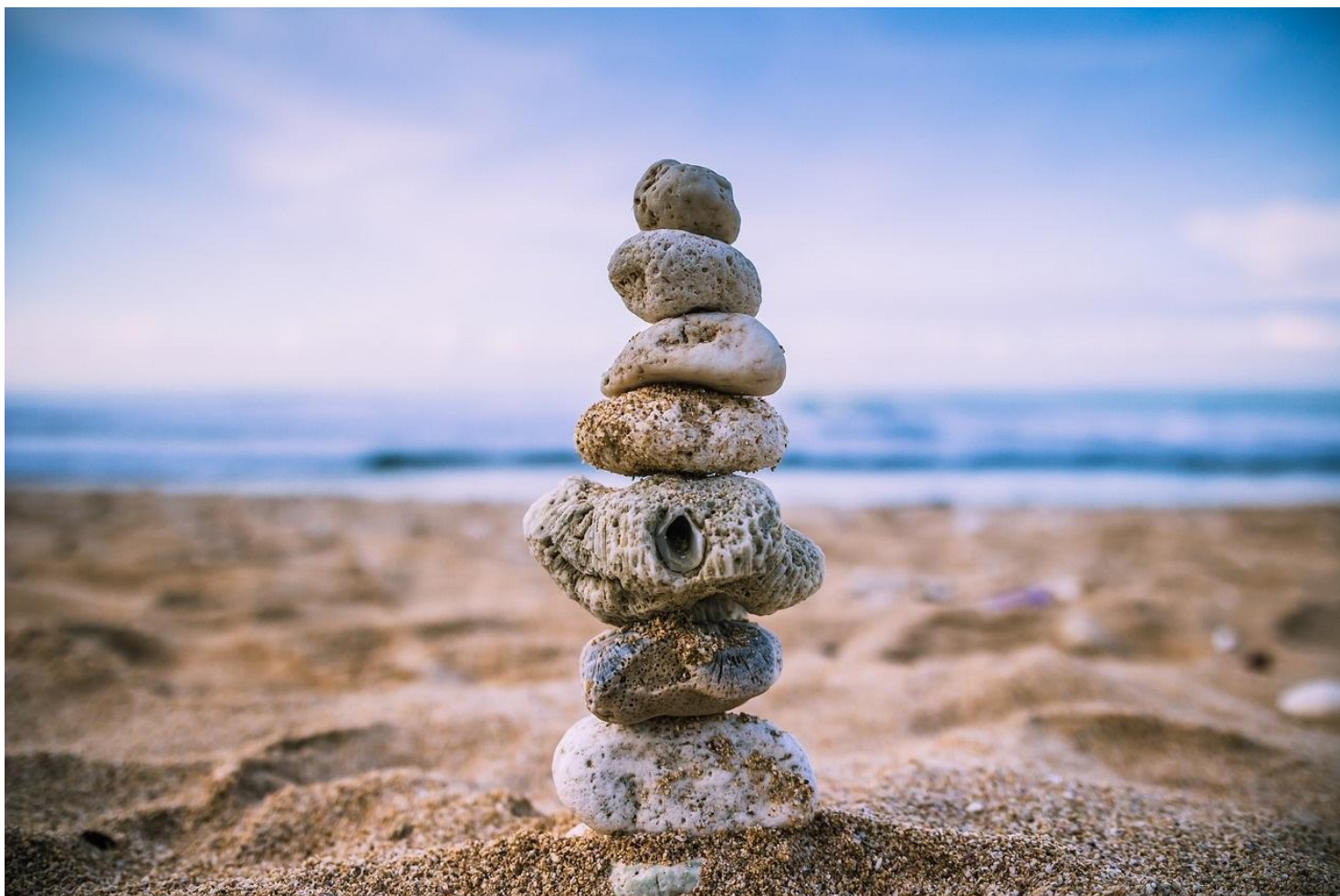
Astuce pour vos coachings et votre communication : Ne parlez pas d'argent au départ et concentrez-vous plutôt sur votre cible et son enjeu.

Exemple pour Parenthèses Coaching sur les couples :

Votre couple est en crise ? 3 mois pour relancer votre couple ! Découvrez notre méthode...

La mise en actions





Trouver le juste équilibre entre ambition et actions

Nous y voilà ! Car après la réflexion, c'est le tour de l'action.

Cette fois, ça y est, vous êtes prêt(e) à vous lancer. C'est le bon moment, vous avez trouvé votre positionnement, construit votre offre, et vous intégrez tranquillement la posture coach.

Imaginez, vous avez fixé un objectif très ambitieux (même s'il est SMART), et vos actions sont très faibles, c'est-à-dire que vous ne consacrez que peu de temps, d'énergie et d'argent à la réalisation de votre objectif. Qu'en sera-t-il à votre avis ? L'objectif sera-t-il atteint ?

Il y a peu de chances en effet. Donc soit un baisse le niveau d'exigence, d'ambition de l'objectif, soit on augmente de manière drastique le levier « actions ».

En somme, le niveau d'actions devra être en corrélation avec vos ambitions.

Sans jugement, il convient juste d'être cohérent et dans l'équilibre.

Voici quelques pistes de questions qui pourront vous être utiles dans la mise en actions de votre projet :

Qui pourrait vous aider ? Avez-vous dans vos connaissances des personnes ressources qui

seraient susceptibles de vous apporter de la valeur ajoutée à un moment précis de votre projet ?

Activez vos réseaux pro et perso est une piste intéressante à explorer

Allez-vous créer un site internet ou une page Facebook ? Par expérience, la création d'un site internet nécessite du temps, de la réflexion, de l'énergie, de la communication. C'est un investissement qui peut vite devenir gourmand financièrement et chronophage. Par contre, le site internet est un levier de croissance pertinent si tous les critères sont réunis pour son succès.

Travailler les prescripteurs : Qui est votre cible ? Hommes, femmes, couples, ados ... ? A quels enjeux répondez-vous ? Ce sont des questions auxquelles vous avez apportés vos réponses personnelles. Maintenant existe-il des prescripteurs ?

Par exemple, vous souhaitez faire du coaching de vie. Qui serait à même de vous trouver des clients ? A votre avis ? lol

Entourez-vous, ne restez pas
seuls, partagez ...





"Tout seul on va plus vite, ensemble on va plus loin"

Vous ne le savez peut-être pas encore pour les plus jeunes dans la profession, mais être coach peut s'avérer compliqué parfois. Beaucoup d'entre nous ressentent une forme d'isolement : être seul dans sa ville pour démarrer son projet, démarcher les clients. Dur, dur parfois d'être seul dans son coin.

Par contre, quelle richesse de partager les expériences entre coachs ! Qu'est-ce qui a fonctionné chez toi, dans ta ville, comment as-tu fait ? Quelles sont les stratégies gagnantes que je peux reproduire, et celles dont je peux m'inspirer ?

Nous avons bien conscience de la force du groupe chez Parenthèses Coaching et du travail collaboratif. Nous privilégions les échanges par notre groupe Facebook privé, une newsletter interne, une visioconférence mensuelle de partages coachs, des rencontres régulières.

Et puis certains coachs s'associent le temps d'un événement. Ils réunissent leurs compétences et envies pour créer un service à forte valeur ajoutée.

Si vous aussi, la solitude vous pèse. Si vous aussi, vous avez envie de partager des valeurs et des actions communes. Si vous aussi, vous rêvez de faire du coaching de vie (en vrai et payé !) alors vous savez ce qu'il vous reste à faire pour envoyer votre candidature à Parenthèses Coaching.



Pour conclure

Merci d'avoir lu ce guide :
« Comment lancer son activité de coaching avec succès »

Vos commentaires, nous y sommes sensibles.

Si trouver des clients en coaching de vie est un véritable enjeu pour vous, alors profitez de notre offre pour vous coachs, et rejoignez une équipe à succès.

[Prenez rendez-vous](#) pour un entretien avec Eric ou Philippe, co-fondateurs de Parenthèses Coaching, afin de valider si votre profil correspond aux attentes de la plateforme.

je réserve mon entretien

Faites comme nos coachs partenaires qui ont réussi à passer ce cap et donner du sens à leurs actions.

A très bientôt

L'équipe de Parenthèses Coaching
1ère plateforme de coaching de vie en France

www.parentheses-coaching.com

Mail : hello@parentheses-coaching.com

