

Guide pour Assistante Avancée

5 actions pour sortir du rôle d'exécutante, facturer plus cher

Et arrêter de plafonner sous les 5000€/mois !



**Clémentine Hédont
& Eloïse Lanard**

- DÉVELOPPE TA CROISSANCE D'ASSISTANTE
- SIGNE + DE CLIENTS
- ADOPTE UNE POSTURE PREMIUM



SOMMAIRE

1. Introduction P3

2. Les 5 étapes pour sortir du rôle d'exécutante

1. Tu attends les consignes au lieu de proposer p4

.....

2. Tu parles de tes tâches, pas de tes enjeux p5

.....

3. Tu trembles ou tu es stressée au moment d'annoncer ton prix. p6

.....

4. Tu acceptes tout, par peur de manquer. p7

.....

5. Tu démarres sans cadrer la collaboration. p8

.....

Bonus : Tu vas chercher les mauvais clients. p9

.....

3. Etude de cas P10

4. Nos parcours P11-P12

5. Proposition P13

6. Conclusion P14



Pourquoi tu plafonnes en tant qu'assistante virtuelle : les 6 vrais blocages (et ce qu'on s'en raconte)



Tu travailles dur, tu livres bien, et pourtant tu n'arrives pas à dépasser un certain tarif.

Ce n'est pas une question de compétence ni de modèle de facturation.
C'est presque toujours une question de posture.

Voici les 5 blocages (+1 bonus) qui te maintiennent dans le rôle d'exécutante.

Lis-les honnêtement : tu vas te reconnaître dans au moins trois.
Mais avant d'entrer dans le détail, posons ce que ces blocages te coûtent vraiment.

Imaginons que tu aies 6 h facturables par jour et que tu travailles 4 jours par semaine (le mercredi, tu es avec tes enfants).

Si tu factures **30 €/h** au lieu de **45 €/h**, tu perds **1 440 €/mois**.
Soit près de **6 000 €** tous les 4 mois, ou **17 000 €/an**.

Et c'est le scénario optimiste.



Je ne te parle pas de Sophie, qui facturait **10 € de l'heure** (qui est à 45€/h aujourd'hui et en train de passer à 400€/j), ni de toutes ces assistantes qui facturaient moins de **28 € de l'heure** avant d'entrer dans le coaching.

Pour elles, l'écart, et donc le manque à gagner, était encore plus vertigineux.

sophie



Combien de temps vas-tu attendre avant de réaliser que tu laisses filer plusieurs milliers d'euros chaque trimestre ?

La bonne nouvelle, c'est que ça se corrige.

Et ça commence par savoir où tu devrais te situer



À quel prix on te conseille de signer ? Nos clientes signent entre 40 € et 50 € de l'heure. En dessous de 40 €, c'est non négociable : on s'interdit de signer.



1

Tu attends les consignes au lieu de proposer.



Tant que tu exécutes ce qu'on te demande sans jamais rien proposer de toi-même, ton client te range dans la case "main d'œuvre".

Et une main d'œuvre, on cherche à la payer la moins chère possible. Le problème n'est pas ce que tu fais, c'est la place que tu laisses prendre.

Le coût de ce blocage :

Tu restes interchangeable.

Tant que tu n'apportes que de l'exécution, ton client peut te remplacer par n'importe qui demain matin et il le sait.

C'est exactement ce qui justifie qu'elle négocie ton tarif à la baisse, et c'est exactement pour ça que tu as peur d'augmenter tes prix, car tu risques de le perdre...

Première action à faire :

propose une nouvelle mission pertinente à réaliser pour un client actuel. (Lors de votre prochaine réunion par exemple)



"Prends ta posture de cheffe ma boss !"

2

**Tu parles de tes tâches,
pas de tes enjeux.**



Quand tu dis "j'ai traité tes mails", tu décris ton effort.

Ton client, lui, ne paie pas pour ton effort, il paie pour ce que ça lui rapporte.

Tant que tu vends la tâche et pas l'enjeu,
ta valeur reste invisible à ses yeux, et un tarif premium paraît injustifié.

Le coût de ce blocage :

Tu te fais évaluer à l'heure plutôt qu'au résultat.

Quand tu vends l'effort, ton client compare ton prix à un coût horaire.

Quand tu vends l'enjeu, elle le compare à ce que ça lui rapporte et là, ton tarif devient une évidence.

Première action à faire :
Fais un reporting de tes résultats par client.



3

Tu trembles ou tu es stressée au moment d'annoncer ton prix.



C'est le signal le plus coûteux que tu puisses envoyer.

La façon dont tu poses ton tarif dit tout :

- soit elle traduit un « je ne suis pas sûre que ça vaut ce prix »,
- soit un « c'est le juste prix, point ».

Ton client n'entend pas seulement le chiffre, il lit ton assurance ou ton doute.

Et si toi-même tu hésites, pourquoi paierait-il plus cher un service dont la prestataire n'est pas convaincue de la valeur ?

Le coût de ce blocage :

Le coût de ce blocage :

Tu ouvres la porte au marchandage.

En justifiant ton prix avant qu'on te le demande, tu signales qu'il est négociable.

Première action à faire :



Augmente ton prix et présente-le lors de ton prochain appel.



4

**Tu acceptes tout,
par peur de manquer.**



**Dire oui à chaque mission te rassure sur le moment,
mais ça t'enferme.**

Tant que tu prends tout,
tu envoies le message que ton temps est une variable d'ajustement,
disponible pour n'importe qui à n'importe quelle condition.

Et ce qui est toujours disponible n'a jamais de valeur premium.

Le coût de ce blocage :

Tu te retrouves à faire des missions à forte valeur ajoutée
(gestion RH, chefferie de projet, gestion financière, animation des réseaux sociaux)
qui n'étaient pas prévues au devis initial,
mais que tu factures malgré tout au tarif de base.

Parce que tu n'as pas voulu recadrer,
tu rends un travail stratégique au prix d'un travail d'exécution.

Si ces missions avaient été posées dès le départ comme des prestations à part entière,
tu aurais pu les facturer à leur vraie valeur souvent bien plus cher.

Ou alors tu te retrouves à faire des choses que tu n'aimes pas faire,
mais **tu n'as pas osé dire NON.**

Première action à faire :



Fais la liste de tes non-négociables.



5

Tu démarres sans cadrer la collaboration.

Quand tu commences une mission sans poser le cadre, tu laisses ta cliente définir seule la relation.

Elle te dirige, tu suis. Le ton est donné pour toute la suite : prestataire qu'on pilote, pas partenaire avec qui on décide.

Et ce positionnement-là plafonne ton tarif dès le premier jour.

Le coût de ce blocage :

Tu acceptes un rôle de subordonnée dès le premier jour.

La dynamique posée au démarrage est presque impossible à renverser ensuite : qui dirige au début dirige jusqu'à la fin.



Première action à faire :



Définis ton processus et présente-le à ton prochain client.

A background image showing three women smiling and looking towards the camera in an office environment. The woman on the left has long dark hair and is wearing a dark top. The woman in the middle has reddish-brown hair and is wearing a dark top. The woman on the right has dark hair and is wearing a red jacket.

Bonus Tu vas chercher les mauvais clients.

Si tu prospectes des clients qui comptent chaque euro, ton tarif sera toujours un combat. Le problème n'est pas ton prix, c'est à qui tu le présentes.

Tant que tu t'adresses à des gens pour qui déléguer est une dépense et pas un investissement, même un tarif juste te paraîtra "trop cher".

Le coût réel du blocage

Tu finis par croire que c'est toi le problème.

À force d'entendre « **trop cher** », tu doutes de ton prix au lieu de douter de ta cible.

**Le mauvais client ne te coûte pas qu'une vente :
il abîme la confiance qui te permettrait d'en signer de meilleures.**

Si tu t'es reconnue dans plusieurs de ces blocages, c'est une bonne nouvelle : aucun n'est une question de compétence, ce sont tous des leviers de posture.

Et la posture, ça se travaille. C'est exactement ce qu'on fait pendant les 16 semaines de Destination Assistante Virtuelle : on lève ces blocages un par un pour que tu passes au-dessus de 40€/h sans forcer.

ETUDE DE CAS

Camille Elisse d'assistante solo à 1200€/mois à l'agence de 3 bras droits externalisée sur Nîmes à 7000€/mois



Camille était à son compte depuis 1 an et stagnait à 1200€.

Elle est passée de 3 à 13 clients en 4 mois : en mettant en place un réel système d'acquisition.

Aujourd'hui elle est passée en mode agence sur Nîmes, elle a recruté 2 assistantes dans son équipe et génère **7000€/mois** de chiffre d'affaires.

Sarah Deflassieux d'assistante sans revenu à maman rentable à mi-temps



Sarah était à son compte depuis 1 an et demi sans résultat.

Elle était découragée.

Elle a rejoint notre accompagnement, elle est passée de **30€/heure à 45€/heure** en tant qu'**assistante juridique**.

Elle a une vraie posture, et un vrai système d'acquisition pour lui permettre de générer son salaire en travaillant à mi-temps pour s'occuper de ses enfants.

Marion Kassapian d'assistant virtuelle, à bras droit stratégique & consultante



Marion nous a contactés après 3 ans d'entrepreneuriat, elle vivait déjà de son activité d'assistante virtuelle.

Mais elle se lassait, et elle avait envie d'aller plus loin, avoir une posture + premium, et créer son propre accompagnement.

Pour ça elle avait besoin d'une méthode, d'être prise par la main et de savoir comment aller chercher suffisamment de clients !

Avec le coaching Destination Assistante Virtuelle **elle a lancé son coaching, son offre de consulting** et a passé son client principale sur des missions de **bras droit stratégique et arrêté l'opérationnel**.

Mon parcours de freelance à CEO, je te raconte.



Salut,
moi c'est Clémentine.

COMMENT JE SUIS PASSÉE DE SOLOPRENEURE À UNE ÉQUIPE DE 5 PERS ET +200 000€ DE CA ANNUEL ?

Je me suis lancée à mon compte en tant que community manager en 2020, et à 100% en 2021...

Suite à un licenciement.

Et oui l'arrivée d'une manager toxique m'a poussé à la porte.. Ce qui m'a au final permis d'entreprendre.

Je me suis lancée alors que je gagnais que 500€/mois en freelance et...

C'était ma meilleure décision.

J'ai rapidement suivi des coachings en vente ce qui m'a permis d'atteindre 5000€/mois et 77 000€ de CA ma première année de freelance.

Au bout de 2 mois seulement, je recrutais mon assistante virtuelle, puis quelques mois plus tard une community manager.

Pour aller plus loin j'ai lancé mon coaching de groupe en vente :

**Destination
Giriboss**

Sous le succès, je recrute une customer care et des coachs. Je développe mes tunnels de vente et je prends mes bureaux.

Je lance avec Eloise un coaching pour ma cible fétiche les assistantes virtuelles et là je décolle :

Destination
Assistante virtuelle

Et celui de mon associée Eloïse Lanard pro. de la délégation & de l'assistanat !



**Salut,
moi c'est Eloïse.**



COMMENT JE SUIS PASSÉE D'ASSISTANTE A AGENCE DE BRAS DROITS EXTERNALISÉES & COACH MÉTIER !

J'ai démarré en 2017 mon activité d'assistante, j'ai ramé pendant 1 an et demi pour développer mon business.

En 2020 avec le Covid, je perds mes 2 plus gros clients dans le tourisme. J'ai le déclic : je dois me faire accompagner pour vendre.

Je fais appel à Clémentine

Ensemble on déploie ma communication et ma prospection, je remonte mon CA et je commence même à externaliser !

Rapidement je passe en mode agence et je place des assistantes.

Je crée mon agence !

Et sous les demandes des clientes de Clémentine, je les forme sur le métier premium pour mieux les placer.

En équipe, on développe le coaching pour assistante :



Aujourd'hui je suis associée à Clémentine.

Ensemble on coach et on place des assistantes !

On les aide à être premium.
Et on soulage les dirigeants.es de leur charge mentale !



Connaître ces blocages, c'est une chose. Les lever, s'en est une autre.

Tu viens de lire les 6 blocages. Tu t'es peut-être reconnue dans trois, quatre, ou les six.

Mais entre savoir ce qui te plafonne et changer vraiment ta posture, **il y a un monde**. C'est là que s'installent le doute, la surréflexion, la procrastination et on se retrouve, six mois plus tard, exactement au même tarif.

Là, tu n'as que de l'information. Et l'information seule n'a jamais fait monter un tarif.

Les assistantes qu'on vient de te présenter n'ont pas eu ces résultats parce qu'elles avaient lu un PDF.

Elles les ont eus parce qu'elles avaient un vrai suivi : **des exercices concrets, quelqu'un pour les recadrer quand elles retombent dans leurs vieux réflexes, et un cadre qui les obligeait à appliquer au lieu de tergiverser.**

On te propose d'en parler.

Réserve un appel pour voir si tu remplis les critères de notre accompagnement. *Et même si on ne travaille pas ensemble, tu ne repars pas les mains vides : à la fin de cet échange, tu sauras quel est ton principal blocage, celui qui freine vraiment ton activité, et la priorité numéro 1 sur laquelle bosser pour débloquer ton tarif.*
Que ce soit avec nous ou seule, tu repars avec une longueur d'avance.

👉 **Réserve ton appel :**

[Clique ici](#)

Destination
Assistante virtuelle



Contact :

* Liens cliquables



@clementinehedont
@eloiselanard



Clémentine Hédont
Eloïse Lanard



www.clementine-hedont.fr

P
R
E
S
S
E



Témoignages :



Charles dirigeant d'une agence d'Expert Web à Lyon,

En 2018, il était freelance, il avait peu de budget et a commencé à déléguer 6h/mois à Eloïse. C'est comme ça qu'il a pu se concentrer sur l'essentiel = sa croissance.

8 ans après :

- Il dirige une agence
- A deux salariés et plusieurs freelances
- A complètement explosé son CA



Laurence Picod : Assistante & fondatrice de "HappyQualiopi"

Elle a rejoint mon coaching Destination Assistante Virtuelle mais **elle n'aimait pas prospecter, elle manquait de client.**

AUJOURD'HUI AVEC SON ACTIVITÉ D'AV POUR LES OF :

- elle est passée de **700€ à 3500€ / mois,**
- elle **s'est associée** à une consœur de sa promo - elle prospecte et vend car **elle a plaisir à aider ses clients.**