

MONEY MINDSET POUR LES COACHS

ANNE VERGNOL

DROITS D'AUTEUR ET INFORMATIONS

Tous droits réservés. Ce livre ne peut être reproduit ni partagé sans autorisation de l'auteur.

Première édition : novembre 2025

Anne Vergnol

49-51 Rue Georges Clémenceau

56400 Auray, France

TABLE DES MATIÈRES

[À propos de l'auteur](#)

[Money Mindset Pour Les Coachs : Le Guide Pratique 2025](#)

[PARTIE 1 : Comprendre Tes Croyances Sur L'argent](#)

1. [D'OÙ VIENNENT TES CROYANCES LIMITANTES](#)
2. [LES 7 CROYANCES TOXIQUES DES COACHS](#)
3. [L'EXERCICE DES ORIGINES](#)
4. [LE PIÈGE DU "JE NE SUIS PAS LÀ POUR L'ARGENT"](#)

[PARTIE 2 : Le Syndrome De L'imposteur Financier](#)

5. ["JE NE MÉRITE PAS DE GAGNER AUTANT"](#)
6. [LA COMPARAISON TOXIQUE](#)
7. [L'EXERCICE DE VALORISATION](#)
8. [DÉCONSTRUIRE "JE NE FAIS QUE PARLER"](#)

[PARTIE 3 : Fixer Des Tarifs Justes](#)

9. [LE MYTHE DU "TARIF DÉBUTANT"](#)
10. [LA FORMULE POUR CALCULER TON TARIF MINIMUM](#)
11. [LES 3 MODÈLES TARIFAIRES QUI FONCTIONNENT](#)
12. [ANNONCER TON TARIF SANS NÉGOCIER](#)
13. [GÉRER LES CLIENTS QUI NÉGOCIENT](#)
14. [AUGMENTER TES TARIFS SANS PERDRE TES CLIENTS](#)

[PARTIE 4 : Dépasser La Peur De Vendre](#)

15. [POURQUOI TU DÉTESTES VENDRE](#)
16. [LE RECADRAGE : VENDRE C'EST SERVIR](#)
17. [LA STRUCTURE D'UNE OFFRE CLAIRE](#)
18. [L'APPEL DÉCOUVERTE QUI CONVERTIT](#)

[PARTIE 5 : Gérer Les Objections Financières](#)

19. ["C'EST TROP CHER"](#)
20. ["JE DOIS RÉFLÉCHIR"](#)
21. ["JE N'AI VRAIMENT PAS L'ARGENT"](#)
22. ["UN AUTRE COACH PROPOSE MOINS CHER"](#)

[PARTIE 6 : Te Payer En Premier](#)

23. [POURQUOI TU NE TE PAIES JAMAIS](#)
24. [LE SYSTÈME "PAYE-TOI D'ABORD"](#)
25. [FIXER TON SALAIRE MENSUEL](#)
26. [ARRÊTER DE RÉINVESTIR COMPULSIVEMENT](#)

[PARTIE 7 : Cultiver Une Relation Saine À L'argent](#)

27. [CÉLÉBRER CHAQUE GAIN](#)
28. [GÉRER LA CULPABILITÉ DE BIEN GAGNER](#)

29. [PRATIQUER LA GRATITUDE FINANCIÈRE](#)

30. [SORTIR DU MANQUE PERMANENT](#)

[PARTIE 8 : Cas Pratiques Par Type De Coach](#)

31. [COACH BIEN-ÊTRE / DÉVELOPPEMENT PERSONNEL](#)

32. [COACH CARRIÈRE / RECONVERSION](#)

33. [COACH CONFIANCE / ESTIME DE SOI](#)

34. [COACH RELATIONS / COUPLE](#)

35. [COACH BUSINESS / ENTREPRENEURIAT](#)

36. [COACH PARENTALITÉ](#)

[PARTIE 9 : Plan D'action](#)

37. [LES 7 PREMIERS JOURS](#)

38. [LES 30 PREMIERS JOURS](#)

39. [LES 90 PREMIERS JOURS](#)

[PARTIE 10 : Aller Plus Loin](#)

40. [CE QUE TU VIENS D'APPRENDRE](#)

41. [LES PROCHAINES ÉTAPES](#)

42. [LA VRAIE TRANSFORMATION](#)

43. [LE DERNIER CONSEIL](#)

À PROPOS DE L'AUTEUR

Anne Vergnol est coach business et fondatrice de **CoachRepublic**, la plateforme n°1 dédiée aux coachs, thérapeutes et professionnels de l'accompagnement.

Depuis 2020, elle a aidé **plus de 9000 professionnels** à développer leur activité en ligne et formé **plus de 700 coachs et praticiens** à vivre pleinement de leur métier grâce aux stratégies digitales les plus efficaces.

Chaque semaine, elle partage des conseils concrets et des méthodes éprouvées pour aider les accompagnants à trouver des clients, structurer leur offre et créer une activité à la fois rentable et alignée.

👉 Pour découvrir ses ressources et sa masterclass gratuite, rends-toi sur :

<https://coachrepublic.com>

MONEY MINDSET POUR LES COACHS : LE GUIDE PRATIQUE 2025

COMMENT TRANSFORMER TA RELATION À L'ARGENT ET VIVRE PLEINEMENT DE TON ACTIVITÉ

INTRODUCTION

La plupart des coachs sont doués dans leur métier.

Ils transforment des vies. Ils obtiennent des résultats incroyables pour leurs clients.

Mais ils galèrent financièrement.

Pas parce qu'ils manquent de compétences. Pas parce qu'ils ne travaillent pas assez.

Mais parce que **leur relation à l'argent est toxique.**

"Je ne suis pas là pour l'argent."

"Si je demande trop cher, je vais perdre mes clients."

"Je me sens mal de facturer autant pour une conversation."

"Les gens qui vendent cher sont des arnaqueurs."

Ces pensées détruisent ton activité.

Elles te maintiennent dans la précarité. Elles t'empêchent d'aider plus de personnes. Elles génèrent du ressentiment et du burnout.

Ce guide t'aide à transformer ta relation à l'argent.

Pas avec de la pensée magique. Pas avec des affirmations creuses répétées devant le miroir.

Avec des exercices concrets. Des recadrages mentaux. Des stratégies pratiques.

Tu vas identifier tes croyances limitantes. Déconstruire tes peurs. Fixer des tarifs justes sans culpabilité.

Et surtout : comprendre que **gagner bien ta vie en aidant les gens n'est pas contradictoire.**

C'est même la seule façon de tenir sur le long terme.

Un coach qui ne gagne pas sa vie correctement finit par arrêter. Et tous ses futurs clients perdent.

Prêt à transformer ton money mindset ?

C'est parti.

PARTIE 1 : COMPRENDRE TES CROYANCES SUR L'ARGENT

CHAPITRE 1

D'OÙ VIENNENT TES CROYANCES LIMITANTES

Tes croyances sur l'argent viennent de trois sources principales.

Ta famille, ta culture, tes expériences passées.

Les messages familiaux

"L'argent ne fait pas le bonheur."

"Les riches sont égoïstes."

"Il faut travailler dur pour gagner sa vie."

Tu as entendu ces phrases des centaines de fois pendant l'enfance.

Elles se sont ancrées profondément. Même si intellectuellement tu ne les crois plus, **émotionnellement elles dirigent encore tes décisions.**

L'environnement culturel

Le coaching est une profession récente.

Beaucoup de gens ne comprennent pas comment "juste parler" peut justifier un tarif élevé.

Leur incompréhension devient ta culpabilité.

Tu intériorises le jugement social. Tu te sous-évalues pour ne pas être perçue comme profiteuse.

Les expériences financières passées

Si tu as vécu la précarité, tu as peur de la retrouver.

Si tu as vu tes parents stresser pour l'argent, tu reproduis ce stress même quand tu gagnes correctement ta vie.

Si tu as été exploitée financièrement, tu as du mal à demander ce que tu vaux.

Tes expériences passées créent des réflexes de survie qui sabotent ton présent.

CHAPITRE 2

LES 7 CROYANCES TOXIQUES DES COACHS

Voici les croyances les plus destructrices. Tu en as probablement plusieurs.

Croyance 1 : "Je ne suis pas là pour l'argent"

Sous-texte : gagner de l'argent avec le coaching est impur.

Résultat : tu te sous-paies. Tu finis épuisée et amère.

Recadrage : tu es là pour transformer des vies ET vivre dignement de ton travail. Les deux ne s'excluent pas.

Croyance 2 : "Les gens qui vendent cher sont des arnaqueurs"

Sous-texte : prix élevé = manipulation.

Résultat : tu fixes des tarifs ridicules pour te sentir "éthique".

Recadrage : un tarif juste reflète la valeur de la transformation que tu offres. Pas le temps passé.

Croyance 3 : "Je dois être accessible à tout le monde"

Sous-texte : exclure quelqu'un financièrement est injuste.

Résultat : tu te tues à proposer des tarifs bas pour "aider tout le monde".

Recadrage : tu ne peux pas aider tout le monde. Et vouloir le faire te rend inefficace pour ceux que tu peux vraiment servir.

Croyance 4 : "Je ne fais que parler, je ne mérite pas 100€ de l'heure"

Sous-texte : le coaching n'est pas un "vrai" travail.

Résultat : tu te sens illégitime. Tu galères à facturer.

Recadrage : tu vends une transformation, pas du temps. Un avocat, un psy, un consultant facturent 150-300€/h. Pourquoi pas toi ?

Croyance 5 : "Si je demande plus cher, je vais perdre mes clients"

Sous-texte : tes clients sont là pour le prix bas.

Résultat : tu attires des clients non-engagés qui ne valorisent pas ton travail.

Recadrage : augmenter tes tarifs filtre naturellement. Tu perds les preneurs de prix. Tu attires des clients engagés.

Croyance 6 : "Je dois prouver ma valeur avant de facturer correctement"

Sous-texte : tu dois d'abord "faire tes preuves" avec des tarifs ridicules.

Résultat : tu restes bloquée en mode "débutante" pendant des années.

Recadrage : ta formation et ton expertise justifient un tarif pro dès maintenant. L'expérience viendra en pratiquant.

Croyance 7 : "L'argent corrompt les relations"

Sous-texte : parler d'argent détruit la confiance et l'authenticité.

Résultat : tu as du mal à négocier, facturer, relancer les impayés.

Recadrage : un échange financier clair crée un cadre sain. C'est l'absence de clarté qui pourrit les relations.

CHAPITRE 3

L'EXERCICE DES ORIGINES

Cet exercice te permet d'identifier précisément d'où viennent tes blocages.

Prends un cahier. Réponds par écrit.

Question 1 : Quelle était la phrase la plus répétée sur l'argent dans ta famille ?

Exemples : *"On n'a pas les moyens", "L'argent ne pousse pas sur les arbres", "Il faut économiser".*

Note-la. **C'est probablement ta croyance la plus ancrée.**

Question 2 : Comment tes parents gagnaient-ils leur vie ?

Salariat ? Entrepreneuriat ? Précarité ? Confort ?

Leur rapport au travail influence directement le tien.

Question 3 : Quel est ton premier souvenir lié à l'argent ?

Souvent traumatique. Un refus d'achat. Une dispute. Une humiliation.

Ce souvenir crée un schéma émotionnel qui se rejoue aujourd'hui.

Question 4 : Quelle est ta plus grande peur financière ?

Manquer ? Perdre tout ? Ne pas pouvoir payer tes factures ? Dépendre de quelqu'un ?

Cette peur dicte tes décisions tarifaires actuelles.

Question 5 : Que penses-tu des gens riches ?

Sois honnête. Si tu associes richesse et avidité/superficialité/malhonnêteté, **tu vas inconsciemment saboter ta prospérité.**

Une fois identifiées, ces croyances perdent 50% de leur pouvoir.

CHAPITRE 4

LE PIÈGE DU "JE NE SUIS PAS LÀ POUR L'ARGENT"

Cette phrase tue plus d'activités de coaching que n'importe quoi d'autre.

Pourquoi c'est toxique

Ça crée une fausse opposition entre impact et profit.

Comme si aider les gens et gagner bien ta vie étaient contradictoires.

Résultat : tu te martyrises. Tu travailles 50h/semaine pour 1500€/mois. Tu finis épuisée et aigrie.

La vérité dérangeante

Si tu ne gagnes pas correctement ta vie, **tu vas arrêter.**

Personne ne tient 5 ans en travaillant 40h/semaine pour un SMIC. Surtout pas quand on a une famille, des projets, une vie.

Donc "ne pas être là pour l'argent" signifie en réalité : **abandonner ton activité à moyen terme.**

Et tous tes futurs clients perdent.

Le recadrage nécessaire

Tu n'es pas "là pour l'argent". Mais **l'argent te permet d'être là.**

Il finance ta formation continue. Ton matériel. Ton énergie. Ta santé mentale.

Un coach bien payé est un coach disponible, formé, reposé. Donc efficace.

Un coach sous-payé est un coach stressé, distrait, qui compte chaque euro. Donc moins efficace.

Gagner bien ta vie n'est pas égoïste. **C'est ce qui te permet d'aider plus de gens, mieux, plus longtemps.**

PARTIE 2 : LE SYNDROME DE L'IMPOSTEUR FINANCIER

CHAPITRE 5

"JE NE MÉRITE PAS DE GAGNER AUTANT"

Le syndrome de l'imposteur financier est spécifique.

Tu peux te sentir légitime dans ton expertise tout en te sentir illégitime dans tes tarifs.

Les symptômes

Tu factures moins que les autres coachs de ton niveau.

Tu as du mal à annoncer ton tarif sans te justifier pendant 5 minutes.

Tu proposes spontanément des réductions avant même qu'on te les demande.

Tu te sens coupable quand un client paie.

Tu compares ton travail à un "vrai boulot" et tu trouves que tu ne fais rien de si extraordinaire.

D'où ça vient

Tu confonds temps passé et valeur créée.

Tu penses que 1h de coaching = 1h de travail. Donc ça ne "mérite" pas 150€.

Erreur fondamentale. Tu ne vends pas du temps. Tu vends une transformation.

Le client ne paie pas pour l'heure passée. Il paie pour :

- Les années de formation que tu as investies.
- Les dizaines de livres que tu as lus.

- Les centaines d'heures de pratique.
- Ton écoute, ton recul, tes outils, ta capacité à voir ce qu'il ne voit pas.
- **La transformation que tu l'aides à créer.**

Un avocat facture 300€/h pour une consultation de 30 minutes.

Il ne vend pas 30 minutes. Il vend ses 7 ans d'études + son expérience + son expertise juridique.

Personne ne lui dit *"mais tu ne fais que parler"*.

Pourquoi ce serait différent pour toi ?

CHAPITRE 6

LA COMPARAISON TOXIQUE

Tu te compares constamment aux autres coachs. Et tu te dévalorise.

"Elle a plus d'expérience que moi."

"Lui a une certification reconnue."

"Eux ont des résultats clients incroyables."

"Moi je débute, je ne peux pas demander autant."

Cette comparaison est un piège.

Pourquoi la comparaison sabote

Tu compares toujours ton intérieur avec l'extérieur des autres.

Tu vois leurs réussites affichées. Pas leurs doutes, leurs échecs, leurs débuts difficiles.

Tu ne sais pas combien ils facturent réellement. Ni combien ils galèrent en coulisses.

Et surtout : **chaque coach a une proposition de valeur unique.**

Ta personnalité, ton vécu, ton approche, ton énergie. Personne d'autre n'a exactement ça.

Certains clients résonnent avec toi. Pas avec les "meilleurs" coachs du marché.

Le recadrage

Arrête de te comparer.

Compare-toi seulement à toi-même il y a 6 mois. Tu as progressé ?
C'est tout ce qui compte.

Et fixe tes tarifs en fonction de la valeur que tu crées. Pas en fonction de ce que les autres facturent.

CHAPITRE 7

L'EXERCICE DE VALORISATION

Cet exercice te reconnecte à ta vraie valeur.

Prends un cahier. Liste 10 transformations que tu as créées.

Pour chacune, réponds :

1. Quel était le problème initial du client ?
2. Quelle transformation a eu lieu pendant l'accompagnement ?
3. Quel impact concret dans sa vie (relationnel, professionnel, émotionnel, financier) ?

Exemples :

Coach bien-être : *"Cliente épuisée, en burnout, incapable de poser des limites. Après 3 mois, elle a changé de job, réduit son temps de travail de 20%, retrouvé son énergie."*

Coach carrière : *"Client bloqué dans un poste qu'il détestait depuis 5 ans, salaire 35K. Après 6 mois, reconversion réussie, nouveau poste à 50K, épanoui."*

Coach confiance : *"Cliente paralysée par le syndrome de l'imposteur, n'osait pas parler en réunion. Après 4 mois, elle a présenté un projet devant 50 personnes, obtenu une promotion."*

Maintenant, pour chaque transformation, réponds :

Quelle valeur financière cette transformation a créé pour la personne ?

Combien vaut retrouver son énergie ? Changer de job ? Gagner 15K de plus par an ? Obtenir une promotion ?

Si tu factures 500€ pour un accompagnement qui génère 15 000€ de valeur annuelle en plus, tu es largement en-dessous du juste prix.

Tu vends de la transformation. Pas du temps.

CHAPITRE 8

DÉCONSTRUIRE "JE NE FAIS QUE PARLER"

Cette croyance dévalorise totalement le coaching.
"Je ne fais que parler pendant 1h, je ne mérite pas 100€."

Déconstruction totale de cette fadaise.

Ce que tu fais vraiment

1. **Tu écoutes activement** (compétence rare que 95% des gens n'ont pas).
2. **Tu poses les bonnes questions** (celles que le client ne se pose jamais seul).
3. **Tu identifies les schémas inconscients** (le client ne les voit pas, toi oui).
4. **Tu reformules pour créer des prises de conscience** (ça change des vies).
5. **Tu proposes des exercices/outils adaptés** (issus de ta formation).
6. **Tu crées un espace sécurisé** pour que la personne s'ouvre (rare et précieux).
7. **Tu challenges avec bienveillance** (personne d'autre ne fait ça dans sa vie).

8. **Tu tiens le cap sur ses objectifs** (accountability qui fait toute la différence).
9. **Tu apportes un regard extérieur neutre** (inestimable).
10. **Tu mobilises des années de formation et d'expérience accumulées.**

Ça, c'est "juste parler" ?

Non. C'est une expertise professionnelle de haut niveau.

Un avocat "ne fait que parler". Un psy "ne fait que parler". Un consultant "ne fait que parler".

Personne ne remet en question leurs tarifs.

Arrête de dévaloriser ton métier.

PARTIE 3 : FIXER DES TARIFS JUSTES

CHAPITRE 9

LE MYTHE DU "TARIF DÉBUTANT"

Beaucoup de coachs pensent qu'ils doivent commencer à 30-50€/séance "parce qu'ils débutent".

Erreur stratégique majeure.

Pourquoi c'est destructeur

1. Tu attires des clients qui cherchent le prix le plus bas. Pas la transformation.

Résultat : clients peu engagés, qui annulent, qui ne font pas le travail, qui te prennent pour une copine pas chère.

2. Tu ancras une image de toi "pas chère donc pas top".

Difficile de passer de 40€ à 120€ ensuite. Les gens se demandent pourquoi tu augmentes autant.

3. Tu dois travailler 40h/semaine pour gagner décemment.

40 séances à 50€ = 2000€. Épuisement garanti.

4. Tu envoies un signal inconscient : "je ne vaud pas grand-chose".

Les clients le ressentent. Ils te traitent en conséquence.

Le recadrage

Tes premiers clients paient aussi pour :

- **Ta formation** (combien as-tu investi ? 2000€ ? 5000€ ? Plus ?).

- **Ton vécu personnel** (tes propres transformations sont précieuses).
- **Ton regard neuf** (souvent plus puissant que celui d'un coach de 10 ans enfermé dans ses certitudes).
- **Ton énergie et ton engagement** (tu vas tout donner pour réussir avec eux).

Même débutante, tu as le droit de facturer un tarif professionnel.

Minimum 80-100€/séance. Idéalement 120-150€.

CHAPITRE 10

LA FORMULE POUR CALCULER TON TARIF MINIMUM

Voici comment calculer mathématiquement ton tarif plancher.

Étape 1 : Définis ton revenu mensuel cible Combien veux-tu gagner par mois ? Sois réaliste mais pas frileuse.

2500€ ? 3500€ ? 5000€ ?

Étape 2 : Combien de séances peux-tu réellement assurer par mois ?

Attention : pas 40 séances. Tu vas crever.

Maximum réaliste : 20-25 séances/mois pour tenir sur la durée.

Étape 3 : Divise ton revenu cible par le nombre de séances Exemple

:

Tu veux gagner 3500€/mois. Tu peux assurer 20 séances/mois.

$3500 \div 20 = 175\text{€}/\text{séance}$.

C'est ton tarif minimum. En dessous, tu ne survis pas.

Étape 4 : Ajoute tes charges

Formation continue, cotisations sociales, impôts, matériel, outils en ligne.

Ajoute 20-30% à ton tarif pour couvrir ça.

$175\text{€} + 30\% = 227\text{€}/\text{séance}$.

Étape 5 : Arrondis

Dans cet exemple, ton tarif devrait être autour de **200-220€/séance**.

Si tu factures moins, **tu ne gagnes pas ta vie correctement** (en tout cas, pas à la hauteur de tes attentes).

Ce n'est pas négociable.

CHAPITRE 11

LES 3 MODÈLES TARIFAIRES QUI FONCTIONNENT

Il existe trois façons de structurer tes tarifs. Choisis celle qui te convient.

Modèle 1 : Tarif à la séance

Tu factures chaque séance individuellement.

Avantages : flexibilité, pas d'engagement long pour le client, facilite le premier pas.

Inconvénients : instabilité de revenus, clients qui sautent des séances, difficulté à planifier.

Recommandé pour : coachs qui débutent, accompagnements ponctuels.

Tarif : 100-200€/séance selon ton positionnement.

Modèle 2 : Forfait (3, 6 ou 12 séances)

Le client paie un package de plusieurs séances d'un coup.

Avantages : revenus stables, engagement client plus fort, meilleure efficacité (le client fait le travail).

Inconvénients : demande au client un investissement initial plus élevé.

Recommandé pour : la plupart des coachs. C'est le modèle le plus sain.

Tarif : 800-1200€ pour 6 séances (soit 133-200€/séance avec une petite réduction forfait).

Modèle 3 : Accompagnement au résultat (3-6 mois)

Tu accompagnes le client jusqu'à l'atteinte d'un objectif précis, peu importe le nombre de séances.

Avantages : tarif élevé possible (1500-5000€), focus sur la transformation pas sur le temps, excellent pour les clients engagés.

Inconvénients : demande de l'expérience pour calibrer, peut être chronophage si mal cadré.

Recommandé pour : coachs avec au moins 10-20 clients derrière eux.

Tarif : 1500-5000€ selon la niche et la transformation promise.

CHAPITRE 12

ANNONCER TON TARIF SANS NÉGOCIER

Le moment où tu annonces ton tarif est crucial.

Comment tu le dis impacte directement si le client accepte ou non.

Les erreurs classiques

Erreur 1 : T'excuser en annonçant le tarif

"Désolée mais c'est 120€..." 

Signal : tu n'es pas sûre de ta valeur. Le client va négocier.

Erreur 2 : Justifier pendant 5 minutes

"C'est 120€ parce que j'ai fait telle formation, que ça prend du temps, que..." 

Signal : tu te défends. Donc il y a quelque chose à défendre. Le client va négocier.

Erreur 3 : Proposer spontanément une réduction

"C'est 120€ mais je peux te faire 100€..." 

Signal : ton tarif est flexible. Le client va négocier encore plus bas.

Erreur 4 : Demander si ça va

"C'est 120€, ça te va ?" 

Tu ouvres la porte à la négociation. Tu invites le client à dire non.

La bonne façon

Annonce ton tarif calmement, clairement, **sans excuse ni justification.**

"Mon accompagnement est à 150€ la séance."

Puis silence. Respire. Laisse le client absorber l'information.

S'il dit que c'est cher, réponds : **"Je comprends. C'est un investissement. Qu'est-ce qui te fait hésiter ?"**

Tu restes sur ton tarif. Tu explores l'objection. Mais tu ne négocies pas.

Si le client insiste, tu as deux options :

Option 1 : Rester ferme. *"C'est mon tarif. Je ne propose pas de réduction."*

Option 2 : Proposer une alternative (moins de séances, format différent). Mais jamais de bradage.

CHAPITRE 13

GÉRER LES CLIENTS QUI NÉGOCIENT

Certains clients essaieront toujours de négocier.

"C'est trop cher pour moi."

"Je peux payer 80€ max."

"Un autre coach me propose moins cher."

Comment tu réponds détermine ton positionnement pour les 6 prochains mois.

Réponse 1 : Accueillir l'objection sans céder "Je comprends que ça représente un investissement. Qu'est-ce qui te fait hésiter ?"

Tu montres de l'empathie. Mais tu ne bouges pas sur le tarif.

Réponse 2 : Recadrer sur la valeur

"Qu'est-ce qui est plus important pour toi : le prix de l'accompagnement ou les résultats que tu vas obtenir ?"

Tu ramènes la conversation sur la transformation. Pas sur l'argent.

Réponse 3 : Proposer un paiement échelonné

"Si c'est une question de trésorerie, je peux te proposer un paiement en 3 fois."

Tu facilites l'accès sans brader ton tarif.

Beaucoup de clients disent oui avec cette option.

Réponse 4 : Dire non

**"Je comprends. Malheureusement, je ne peux pas baisser mon tarif.
Je te souhaite de trouver un coach qui correspond à ton budget."**

Certains clients ne sont pas pour toi. C'est OK.

Lâcher un prospect qui veut négocier libère de l'espace pour un client prêt à payer ton vrai tarif.

Ce que tu ne fais JAMAIS

Ne cède pas. Jamais.

Dès que tu cèdes une fois, le client sait que tu es négociable.

Il reviendra négocier à chaque fois.

Et il parlera de ton tarif réduit à d'autres prospects. Qui voudront la même chose.

Tu crées un précédent destructeur.

CHAPITRE 14

AUGMENTER TES TARIFS SANS PERDRE TES CLIENTS

Tu factures 80€/séance depuis 1 an. Tu veux passer à 130€.
Tu as peur de perdre tous tes clients actuels.
Voici comment gérer cette transition.

Étape 1 : Décide de ton nouveau tarif et de la date Nouveau tarif :
130€/séance.

Date d'application : dans 2 mois.

Étape 2 : Annonce l'augmentation à tes clients actuels Par email ou
en séance.

**"À partir du [date], mes tarifs évoluent à 130€/séance. Ça reflète
mon évolution, ma formation continue, et la valeur que j'apporte."**

Pas d'excuse. Pas de justification excessive. Juste un fait.

**Étape 3 : Clause d'antériorité pour les clients fidèles (optionnel) "Si
tu souhaites poursuivre l'accompagnement, je te propose de maintenir
ton tarif actuel de 80€ pendant encore 3 mois."**

Ça adoucit la transition. Mais ce n'est pas obligatoire.

Étape 4 : Assume les départs

Certains clients partiront. C'est OK.

Souvent, ce sont ceux qui étaient là pour le prix bas. Pas pour toi.

Leur départ libère de la place pour des clients prêts à payer ton nouveau
tarif.

Étape 5 : Applique le nouveau tarif fermement à tous les nouveaux clients Dès la date d'application, 130€. Point final.

Ne reviens jamais en arrière.

La réalité

Tu perds en moyenne **20-30% de tes clients** quand tu augmentes significativement.

Mais ton revenu augmente malgré tout.

Avant : 10 clients $\times$ 80€ = 800€.

Après : 7 clients $\times$ 130€ = 910€.

Tu gagnes plus en travaillant moins. C'est exactement le but.

PARTIE 4 : DÉPASSER LA PEUR DE VENDRE

CHAPITRE 15

POURQUOI TU DÉTESTES VENDRE

La plupart des coachs détestent vendre.

"Je ne veux pas être une vendeuse."

"J'ai peur d'être insistante."

"Je me sens mal à l'aise de parler d'argent."

D'où vient ce blocage ?

Tu confonds vendre et manipuler

Dans ton esprit, vendre = forcer quelqu'un à acheter quelque chose dont il n'a pas besoin.

Donc vendre = mal.

Erreur fondamentale.

Vendre = proposer une solution à quelqu'un qui a un problème.

Si ton coaching peut vraiment aider cette personne, **ne PAS lui proposer est égoïste.**

Tu te protèges du rejet. Mais tu privas la personne d'une transformation.

Tu as peur du rejet

Proposer ton offre = risquer un non.

Ce non active ta peur de ne pas être assez bonne.

Donc tu évites de proposer. Tu espères que le client demandera de lui-même.

Spoiler : il ne demandera pas.

Tu associes vendre à être impure

Tu as choisi le coaching pour aider les gens. Pas pour "faire du business".

Vendre te semble sale. Incompatible avec ta mission.

Mais sans vendre, tu n'aides personne.

Parce que tu n'auras plus d'activité.

CHAPITRE 16

LE RECADRAGE : VENDRE C'EST SERVIR

Vendre n'est pas imposer. **C'est proposer.**

Un client ne peut pas acheter ce qu'il ne sait pas que tu offres.

C'est ton job de le lui dire clairement.

Vendre = service

Tu as en face de toi quelqu'un qui souffre.

Tu as la compétence pour l'aider.

Ne PAS lui proposer ton accompagnement, c'est le laisser dans sa merde par peur de ton propre inconfort.

C'est égoïste.

Le client a le droit de dire non. Mais il a aussi le droit de savoir que tu peux l'aider.

Ne lui retire pas ce choix.

Vendre = clarifier

Beaucoup de gens ne savent pas qu'ils ont besoin d'aide.

Ils sont englués dans leurs problèmes. Ils pensent que c'est normal.

Ton job : nommer le problème, montrer qu'il existe une solution, proposer ton aide.

Sans ça, la personne reste bloquée.

Vendre = respect

Proposer clairement ton offre avec un tarif transparent respecte le client.

Ce qui ne respecte pas le client :

- Être floue sur ce que tu proposes.
- Ne pas mentionner le prix.
- Laisser planer le doute.
- Faire semblant que c'est gratuit puis sortir le tarif au dernier moment.

La clarté est un cadeau.

CHAPITRE 17

LA STRUCTURE D'UNE OFFRE CLAIRE

La plupart des coachs présentent leurs offres de façon confuse.

Résultat : le client ne comprend pas. Donc il n'achète pas.

Voici la structure universelle d'une offre claire.

1. Pour qui c'est

"Cet accompagnement est pour les femmes entrepreneures qui font un burnout et veulent retrouver leur énergie sans sacrifier leur business."

Tu filtres. Le client sait immédiatement si c'est pour lui.

2. Le problème que tu résous

"Tu es épuisée, tu n'arrives plus à déconnecter, tu perds le sens de ce que tu fais."

Tu nommes la douleur. Le client se reconnaît.

3. La transformation que tu offres

"À la fin de l'accompagnement, tu auras retrouvé ton énergie, redéfini tes priorités, et mis en place des limites saines."

Tu montres l'après. **C'est ce que le client achète.**

4. Le format

"6 séances de coaching individuel sur 3 mois + un suivi par message entre les séances."

Le client sait exactement ce qu'il reçoit.

5. Le tarif

"L'investissement est de 1200€, payable en 3 fois si besoin."

Pas de mystère. Le prix est clair.

6. Le call to action

"Si ça te parle, on peut faire un premier appel gratuit de 20 minutes pour voir si on est alignées."

Tu indiques la prochaine étape.

Cette structure prend 2 minutes à énoncer. Et elle évite 90% des malentendus.

CHAPITRE 18

L'APPEL DÉCOUVERTE QUI CONVERTIT

L'appel découverte (ou session stratégique) est souvent le moment où tu "vends".

Voici la structure d'un appel qui convertit à **40-60%**.

Phase 1 : Accueil et cadre (2 minutes)

"On a 30 minutes ensemble. L'objectif : comprendre où tu en es, ce que tu veux atteindre, et voir si je peux t'aider. À la fin, si on est alignées, je te proposerai un accompagnement. Sinon, tu auras déjà des pistes de réflexion. Ça te va ?"

Tu poses le cadre. Le client sait qu'à la fin tu vas proposer quelque chose.

Phase 2 : Exploration (15 minutes)

Tu poses des questions pour comprendre :

- Où en es-tu aujourd'hui ?
- Quel est ton principal défi ?
- Qu'as-tu déjà essayé ?
- Qu'est-ce qui t'empêche d'avancer seule ?
- Quelle serait ta situation idéale dans 6 mois ?

Tu écoutes activement. Tu reformules. Tu montres que tu comprends profondément.

Phase 3 : Diagnostic (3 minutes)

"Voici ce que j'entends : [résumé du problème]. Si tu continues comme ça sans aide, tu vas [conséquence]. Ce qu'il te faut, c'est [solution]."

Tu nommes le problème et la solution. Tu montres ton expertise.

Phase 4 : Proposition (5 minutes)

"J'ai un accompagnement qui pourrait t'aider. Voici comment ça fonctionne : [format + transformation + tarif]."

Tu présentes ton offre clairement. Sans excuse. Tu laisses respirer.

Phase 5 : Gestion des objections (5 minutes) Le client va souvent hésiter. C'est normal.

Il va dire : *"Il faut que j'y réfléchisse"* ou *"C'est cher"* ou *"Je dois en parler à mon conjoint"*.

Tu ne forces pas. Mais tu explores :

- **"Qu'est-ce qui te fait hésiter exactement ?"**
- **"Si l'argent n'était pas un problème, tu dirais oui ?"**
- **"Qu'est-ce qui pourrait t'aider à prendre la décision ?"**

Phase 6 : Closing ou libération (2 minutes) Soit le client dit oui. Tu expliques les modalités pratiques (paiement, première séance).

Soit le client dit non ou "je réfléchis". Tu respectes : **"Pas de souci. Prends le temps. Je t'envoie un récap par email et tu me tiens au courant."**

Tu ne supplies pas. Tu ne relances pas 10 fois.

Un client qui doit "réfléchir" pendant 2 semaines n'est pas prêt. C'est OK.

Taux de conversion réaliste

Si tu appliques cette structure, tu convertis **40-60% de tes appels découverte**.

Si tu convertis moins, c'est que tu fais une de ces erreurs :

- Tu n'explores pas assez (phase 2 trop courte).
- Tu ne nommes pas clairement le problème et la solution.
- Tu ne proposes pas ton offre (tu attends que le client demande).
- Tu cèdes sur le tarif trop facilement.

PARTIE 5 : GÉRER LES OBJECTIONS FINANCIÈRES

CHAPITRE 19

"C'EST TROP CHER"

L' objection la plus fréquente. Voici comment la gérer.

Ce que ça signifie vraiment

Rarement *"je n'ai vraiment pas l'argent"*.

Souvent **"je ne vois pas encore la valeur"** ou **"je suis en train de comparer avec autre chose"**.

Ta réponse type

"Je comprends. Qu'est-ce qui te semble cher exactement ?"

Tu explores. Tu ne défends pas.

Souvent, le client va clarifier : *"Je pensais que ça coûterait moins"* ou *"Je me demande si ça vaut vraiment le coup"*.

Puis tu recadres sur la valeur :

"Je comprends. Mettons en perspective : tu me dis que ce problème te pourrait la vie depuis 2 ans. Combien vaut pour toi de le résoudre dans les 3 prochains mois ?"

Tu ramènes sur **le coût de l'inaction**.

Rester bloqué 1 an de plus coûte infiniment plus cher que ton accompagnement.

Alternative : le paiement échelonné "Si c'est une question de trésorerie, je propose un paiement en 3 fois sans frais. Ça fait 400€ par mois pendant 3 mois."

Tu facilites l'accès sans brader.

Beaucoup de clients disent oui avec cette option.

CHAPITRE 20

"JE DOIS RÉFLÉCHIR"

Traduction : *"Je ne suis pas encore convaincu" ou "J'ai peur de prendre la mauvaise décision".*

Pourquoi tu dois creuser

Si tu laisses partir le prospect sans explorer, **il ne reviendra jamais.**

Son enthousiasme retombera. Il oubliera. Il trouvera une excuse.

Ta réponse

"Je comprends. C'est une décision importante. Qu'est-ce qui te fait hésiter exactement ?"

Tu invites à exprimer la vraie objection.

Souvent, elle émerge : *"En fait, j'ai peur que ça ne marche pas pour moi" ou "Je ne sais pas si c'est le bon moment".*

Et là, tu peux travailler dessus.

Les vraies raisons derrière "je dois réfléchir"

1. Le client ne voit pas assez clairement la transformation.

→ Reformule ce qu'il va gagner. Sois très concrète.

2. Le client a peur de s'engager.

→ Explore ses peurs. Normalise. Propose un format plus court si besoin.

3. Le client veut l'avis de quelqu'un d'autre (conjoint, ami).

→ Propose : *"Qu'est-ce qui t'aiderait à prendre la décision ? Veux-tu que j'échange 10 minutes avec ton conjoint pour qu'il comprenne bien l'accompagnement ?"*

4. Le client n'a vraiment pas l'argent maintenant.

→ Propose un démarrage décalé : *"On peut démarrer dans 1 mois si tu préfères. Tu règles une première fois maintenant et on commence en janvier."*

Ce que tu ne fais jamais

Ne cours pas après.

Si le client dit "je réfléchis", tu dis OK, tu envoies un récap par email, et tu passes à autre chose.

Relancer 5 fois par email tue ta crédibilité.

Un client qui ne dit pas oui rapidement ne dira probablement jamais oui.

CHAPITRE 21

"JE N'AI VRAIMENT PAS L'ARGENT"

Parfois, c'est vrai. La personne n'a objectivement pas les moyens maintenant.

Comment différencier la vraie objection

Si le client dit "je n'ai pas l'argent" mais porte des vêtements de marque, part en vacances régulièrement, a un iPhone dernier modèle : **ce n'est pas un problème d'argent. C'est un problème de priorités.**

Si le client dit "je n'ai pas l'argent" et que tu sais qu'il est au RSA ou en grosse galère financière : **c'est probablement vrai.**

Réponse si c'est vrai

"Je comprends. Ce n'est pas le bon moment. Quand penses-tu que tu seras prêt financièrement ?"

Tu respectes. Tu proposes de reconnecter dans 3-6 mois.

Tu peux aussi proposer un format alternatif : **"Je fais aussi un accompagnement de groupe à 300€ pour 8 semaines. C'est moins intensif mais ça peut déjà t'aider. Ça pourrait être un bon début ?"**

Réponse si c'est une question de priorités

"Je comprends. Peux-tu me poser une question ? Tu me dis que [problème X] te pourrit la vie depuis des mois. Si tu avais l'argent, tu investirais ?"

Si la réponse est oui, tu continues : **"Donc ce n'est pas une question d'argent, c'est une question de priorités. Qu'est-ce qui est plus important pour toi en ce moment ?"**

Tu aides le client à clarifier ses priorités.

Parfois, ça lui fait réaliser qu'il dépense 100€/mois dans des trucs inutiles et qu'il pourrait réallouer.

Ce que tu ne fais jamais

Ne propose JAMAIS un accompagnement gratuit ou quasi-gratuit.

Ça crée une relation déséquilibrée. Le client ne s'engage pas. Tu te sens exploitée.

Si tu veux vraiment aider quelqu'un sans argent, offre un appel gratuit de 1h. Pas un accompagnement complet.

CHAPITRE 22

"UN AUTRE COACH PROPOSE MOINS CHER"

Cette objection teste ta solidité.

Première réponse : accueillir sans défendre

"C'est possible. Chaque coach a son positionnement et ses tarifs."

Tu ne te justifies pas. Tu ne critiques pas l'autre coach.

Deuxième réponse : recadrer sur la valeur unique "Ce que je propose, c'est [ta spécificité]. Je ne suis peut-être pas la moins chère, mais mes clients obtiennent [résultats concrets]."

Tu ramènes sur ce qui te différencie.

Troisième réponse : renvoyer la question

"Si le prix était le même, tu choisirais qui ?"

Souvent, le client réalise qu'il préfère travailler avec toi.

Et dans ce cas, la différence de prix n'est plus un problème.

La vérité dérangeante

Un client qui compare les prix ne cherche pas une transformation. Il cherche une affaire.

Ce n'est pas ton client idéal.

Laisse-le aller vers le coach "moins cher". Ça libère de la place pour un client qui valorise ton travail.

PARTIE 6 : TE PAYER EN PREMIER

CHAPITRE 23

POURQUOI TU NE TE PAIES JAMAIS

La plupart des coachs en solo ont un salaire irrégulier. Voire inexistant. Ils réinvestissent tout dans le business. Ou ils paient tout le monde sauf eux.

Le mois où tu gagnes 3000€, tu dépenses 2800€. Il te reste 200€.

Le mois où tu gagnes 1000€, tu dépenses 1200€. Tu crées le découvert.

Tu ne te paies jamais un vrai salaire régulier.

Résultat : stress financier constant. Impossibilité de prévoir. Sentiment de précarité.

Pourquoi tu fais ça

Tu te dis que tu te paieras "quand l'activité sera stable".

Spoiler : l'activité ne sera jamais stable si tu ne crées pas cette stabilité toi-même.

Tu culpabilises de te payer alors que "l'activité ne décolle pas encore".

Tu traites ton business comme une priorité et toi comme une variable d'ajustement.

Erreur fatale.

CHAPITRE 24

LE SYSTÈME "PAYE-TOI D'ABORD"

Ce système change tout. Il crée la stabilité financière que tu cherches.

Principe de base

Chaque euro qui entre dans ton activité est dispatché immédiatement selon des pourcentages fixes.

Tu ne décides pas au feeling. Tu appliques une règle automatique.

La répartition recommandée (modèle Profit First adapté) Sur 100€ qui entrent :

- **50€ = ton salaire** (compte perso)
- **20€ = impôts et charges sociales** (compte dédié)
- **20€ = fonctionnement business** (outils, formation, etc.)
- **10€ = trésorerie / urgences**

Ces pourcentages sont ajustables selon ta situation. Mais l'idée reste : **tu te paies EN PREMIER.**

Comment appliquer concrètement

Ouvre 4 comptes bancaires (ou sous-comptes) :

1. **Compte recettes** (là où arrivent les paiements clients)
2. **Compte salaire** (ton argent perso)
3. **Compte charges** (impôts, cotisations)

4. **Compte fonctionnement** (dépendances business)

Chaque semaine (ou chaque mois), tu dispatches ce qui est sur le compte recettes selon tes pourcentages.

Exemple

Tu factures 2000€ ce mois-ci.

- **1000€** → **compte salaire** (tu te paies immédiatement)
- **400€** → **compte charges** (pour payer l'URSSAF plus tard)
- **400€** → **compte fonctionnement** (pour tes outils, formations)
- **200€** → **trésorerie**

Résultat : tu as un salaire stable de 1000€. Même si le mois prochain tu factures moins, tu as mis de côté.

Ce système force la discipline financière.

Et surtout : il t'empêche de tout réinvestir compulsivement en te laissant rien.

CHAPITRE 25

FIXER TON SALAIRE MENSUEL

Beaucoup de coachs ne savent même pas combien ils "gagnent".

Ils regardent leur compte en banque. S'il y a 1000€, ils se paient 1000€.
Sinon, tant pis.

Non. Tu n'es pas une variable d'ajustement.

Décide de ton salaire

Combien veux-tu gagner net par mois ?

2000€ ? 2500€ ? 3000€ ?

Sois réaliste mais pas frileuse.

C'est ton salaire. Celui que tu veux toucher TOUS LES MOIS, peu importe les variations de facturation.

Calcule combien tu dois facturer Si tu veux te payer 2500€ net par mois et que tu appliques la répartition 50% salaire : **Tu dois facturer 5000€/mois.**

Si tu veux te payer 3000€ net :

Tu dois facturer 6000€/mois.

Maintenant, tu as un objectif clair.

Et tu sais exactement combien de clients/programmes tu dois vendre pour y arriver.

Gère les mois creux

Certains mois, tu factureras moins. C'est normal.

C'est pour ça que tu constitues une trésorerie les mois forts.

Les mois où tu factures 7000€, tu te paies 3500€ et tu mets 3500€ de côté (réparti selon les pourcentages).

Les mois où tu factures 3000€, tu complètes ton salaire avec la trésorerie pour atteindre tes 3000€ habituels.

Ton salaire reste stable. C'est ça qui compte.

CHAPITRE 26

ARRÊTER DE RÉINVESTIR COMPULSIVEMENT

Beaucoup de coachs ont une addiction : **réinvestir dans des formations.**

Chaque euro gagné repart dans une nouvelle certification, un nouveau programme, un nouveau mentor.

Résultat : zéro stabilité financière. Sentiment permanent de "pas encore prête".

Pourquoi tu fais ça

Tu as peur de ne pas être assez compétente.

Alors tu accumules les formations pour te sentir légitime.

Le problème : tu ne seras JAMAIS assez formée si tu penses comme ça.

Il y aura toujours une nouvelle formation "indispensable".

Le recadrage nécessaire

Ta valeur ne vient pas du nombre de certifications sur ton mur.

Elle vient des transformations que tu crées chez tes clients.

Une coach avec 1 certification qui accompagne bien vaut mieux qu'une coach avec 10 certifications qui ne prend pas de clients par peur de ne pas être prête.

La règle des 20%

Maximum 20% de tes revenus en formation/outils.

Le reste : salaire, charges, trésorerie.

Si tu gagnes 3000€, tu peux investir 600€ maximum en formation ce mois-ci.

Pas 2000€ sous prétexte que "ça va m'aider à mieux accompagner".

Apprends à te sentir assez compétente avec ce que tu as déjà.

Ensuite, tu pourras te former en plus. **Mais pas avant de te payer correctement.**

PARTIE 7 : CULTIVER UNE RELATION SAINE À L'ARGENT

CHAPITRE 27

CÉLÉBRER CHAQUE GAIN

La plupart des coachs ne célèbrent jamais leurs victoires financières.

Un client paie 1000€. Tu es contente 5 secondes. Puis tu passes à "comment je vais trouver le prochain".

Cette course permanente t'empêche de savourer. Et surtout : elle entretient un sentiment de manque constant.

L'exercice de célébration

Chaque fois qu'un client paie, prends 2 minutes pour célébrer.

Note dans un carnet : "**[Prénom] a investi [montant] aujourd'hui. Je l'aide à [transformation].**"

Ressens la fierté. La gratitude. L'abondance.

Tu crées un ancrage positif entre argent et émotions agréables.

Ton cerveau associe "recevoir de l'argent" avec "quelque chose de bon".

Résultat : tu deviens plus à l'aise pour vendre, facturer, relancer.

Les rituels d'abondance

Crée un rituel mensuel. Le jour où tu fais tes comptes.

Regarde tout ce qui est entré ce mois-ci. Additionne.

Même si ce n'est que 800€, célèbre.

"Ce mois-ci, j'ai gagné 800€ en aidant [X] personnes. C'est magnifique."

Plus tu célèbres, plus tu attires. (Oui, c'est un peu woo-woo. Mais ça marche.)

CHAPITRE 28

GÉRER LA CULPABILITÉ DE BIEN GAGNER

Un jour, tu vas gagner 5000€ en un mois. Puis 8000€. Puis 12 000€.

Et tu vas te sentir coupable.

"Je gagne plus que mes amies salariées alors que je travaille moins d'heures."

"Je ne mérite pas autant."

"Les gens vont me juger."

Cette culpabilité sabote ton succès.

D'où vient cette culpabilité

Message culturel : argent = souffrance.

Si tu ne souffres pas pour gagner ton argent (pas de patron, pas de réveil à 6h, pas de 35h hebdo), tu n'as pas "vraiment mérité".

Faux. Tu mérites exactement ce que tu crées comme valeur.

Peu importe le temps que ça te prend.

Comparaison toxique

Tu te compares à des salariées qui gagnent 2000€ pour 35h/semaine.

Mais elles ont : congés payés, sécurité de l'emploi, mutuelle payée, retraite, chômage.

Toi tu as : rien de tout ça. Tu te crées toi-même cette sécurité.

Donc oui, tu dois gagner plus. Parce que tu assumes seule tous les risques.

Le recadrage

Bien gagner ta vie te permet d'aider plus de gens, mieux, plus longtemps.

Ce n'est pas égoïste. C'est responsable.

CHAPITRE 29

PRATIQUER LA GRATITUDE FINANCIÈRE

La gratitude change ta vibration (oui, encore un peu woo-woo).

Mais surtout : **elle recâble ton cerveau pour voir l'abondance plutôt que le manque.**

L'exercice quotidien (2 minutes)

Chaque soir, note 3 choses pour lesquelles tu es reconnaissante financièrement aujourd'hui.

Exemples :

- *"Un client a payé sa facture rapidement."*
- *"J'ai pu m'acheter ce livre sans stresser sur le prix."*
- *"Mon compte pro a 1200€, c'est plus que le mois dernier."*

Au début, ça paraît artificiel. Mais après 30 jours, ton cerveau change.

Tu deviens attentive à tout ce qui entre. Plutôt qu'à tout ce qui sort.

Le journal d'abondance

Tiens un carnet dédié. Chaque mois, note :

- Combien tu as gagné.
- Combien de clients tu as aidés.
- Les témoignages reçus.
- Les progrès que tu as faits.

Relis ce carnet les mois difficiles. Ça te reconnecte à ta capacité à créer de l'argent.

CHAPITRE 30

SORTIR DU MANQUE PERMANENT

Beaucoup de coachs vivent dans un état de manque constant.

"Il me manque X€ pour payer mes factures."

"Je n'ai pas assez de clients."

"Je ne vais jamais y arriver."

Cette mentalité de manque attire... plus de manque.

Comment sortir du manque

1. Arrête de te focaliser sur ce qui manque.

Focalise-toi sur ce qui est déjà là.

"J'ai 3 clients qui me font confiance."

"J'ai 800€ sur mon compte."

"J'ai une expertise précieuse."

2. Agis depuis l'abondance, pas depuis la peur.

Prends des décisions comme si tu avais déjà l'argent.

Un exemple : investir dans une formation à 500€.

Décision depuis le manque : *"Je ne peux pas, je n'ai pas assez."*

Décision depuis l'abondance : *"Cette formation va me faire gagner 5000€ de plus cette année. C'est un excellent investissement."*

3. Crée de la valeur, pas de la rareté.

Arrête de penser *"personne ne va payer ça"*.

Commence à penser "**certaines personnes vont adorer ce que j'offre et seront ravies de payer**".

Le shift mental

De : *"Comment je vais survivre ce mois-ci ?"*

À : *"Comment je vais créer encore plus de valeur ce mois-ci ?"*

Ce shift change TOUT.

PARTIE 8 : CAS PRATIQUES PAR TYPE DE COACH

CHAPITRE 31

COACH BIEN-ÊTRE / DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

B locages spécifiques *"Je ne peux pas demander cher, les gens qui ont besoin de bien-être n'ont souvent pas beaucoup d'argent."*

Faux. Le bien-être n'est pas réservé aux précaires. Les CSP+ aussi ont besoin d'aide.

"C'est de la spiritualité, ça devrait être gratuit."

Non. Ton loyer n'est pas gratuit. Tes formations non plus. Tu mérites d'être payée.

Tarifs recommandés

- **Séance individuelle :** 100-150€
- **Forfait 6 séances :** 500-800€
- **Programme 3 mois :** 1200-2000€

Exemple de positionnement gagnant

Au lieu de : *"Coach bien-être pour tout le monde"*

Essaie : *"J'aide les mamans épuisées à retrouver leur énergie sans sacrifier leur famille"*

La spécificité attire. Et justifie un tarif plus élevé.

CHAPITRE 32

COACH CARRIÈRE / RECONVERSION

B locages spécifiques *"Les gens pensent qu'ils peuvent trouver un job seuls, pourquoi payer un coach ?"*

Parce que seuls, ils mettent 18 mois et se trompent de direction. Avec toi, 3-6 mois et la bonne voie.

"Les clients me comparent aux bilans de compétences remboursés."

Parfait. Explique en quoi tu es différente : sur-mesure, disponible, résultats plus rapides.

Tarifs recommandés

- **Séance individuelle :** 120-180€
- **Forfait reconversion (6-10 séances) :** 1200-2500€
- **Accompagnement premium (3-6 mois) :** 2500-5000€

Les clients carrière ont souvent un emploi. Ils peuvent investir.

Exemple de transformation à mettre en avant

"J'aide les cadres qui détestent leur job à se reconvertir en 6 mois sans perte de salaire."

Ça justifie 3000€. Parce que la transformation vaut 10x ça.

CHAPITRE 33

COACH CONFIANCE / ESTIME DE SOI

B locages spécifiques *"Les gens qui manquent de confiance n'osent pas investir dans un coaching."*

Justement. Ton premier job : les aider à oser.

"Je travaille sur des émotions, ça ne se mesure pas, donc ça ne vaut pas cher."

Faux. Les émotions transformées changent toute une vie. Ça vaut infiniment.

Tarifs recommandés

- **Séance individuelle :** 100-150€
- **Forfait 6 séances :** 600-900€
- **Programme intensif 3 mois :** 1500-2500€

Exemple de niche rentable

"J'aide les femmes entrepreneures à dépasser le syndrome de l'imposteur et oser vendre leurs services au vrai prix."

Cette niche paie bien. Parce que le ROI est direct.

CHAPITRE 34

COACH RELATIONS / COUPLE

B **locages spécifiques** *"Les gens ne veulent pas payer pour régler leurs problèmes de couple, ils pensent que ça devrait se régler tout seul."*

Faux. Un divorce coûte 10 000 à 50 000€. Ton accompagnement est un investissement minuscule.

"Je me sens mal de facturer des gens en souffrance relationnelle."

Recadrage : tu les sors de cette souffrance. C'est précieux.

Tarifs recommandés

- **Séance couple :** 120-200€ (tu accompagnes 2 personnes, tu factures en conséquence)
- **Forfait couple (6-8 séances) :** 1000-1800€
- **Programme intensif sauvegarde couple (3 mois) :** 2000-4000€

Argument de vente puissant

"Un divorce coûte en moyenne 20 000€ et détruit des vies. Mon accompagnement coûte 2000€ et sauve des couples."

Le ROI est évident.

CHAPITRE 35

COACH BUSINESS / ENTREPRENEURIAT

B locages spécifiques *"Les entrepreneurs sont habitués à des consultants qui facturent très cher. Je ne suis qu'un coach, pas un consultant."*

Erreur. Un coach business génère autant (voire plus) de valeur qu'un consultant. Tes tarifs doivent refléter ça.

"Si mes clients ne gagnent pas d'argent tout de suite, ils vont me reprocher l'investissement."

Cadre bien les attentes. Le coaching n'est pas un distributeur de billets.
C'est un accélérateur.

Tarifs recommandés

- **Séance individuelle :** 150-250€
- **Forfait 6 mois :** 3000-6000€
- **Accompagnement premium 1 an :** 8000-15 000€

Les entrepreneurs peuvent (et doivent) investir dans leur croissance.

Si ton client gagne 10 000€ de plus grâce à toi, ton accompagnement à 5000€ est une affaire.

Positionnement gagnant

"J'aide les solopreneurs à passer de 3000€ à 8000€/mois en 6 mois sans brûler out."

Transformation mesurable = tarif élevé justifié.

CHAPITRE 36

COACH PARENTALITÉ

B **locages spécifiques** *"Les parents ont déjà plein de dépenses (crèche, école, activités). Ils ne peuvent pas payer un coach en plus."*

Faux. Les parents qui souffrent vraiment trouvent l'argent. Parce que leur santé mentale en dépend.

"Je ne veux pas culpabiliser des parents déjà épuisés en leur demandant de l'argent."

Recadrage : tu les aides à devenir de meilleurs parents. C'est un cadeau pour eux ET leurs enfants.

Tarifs recommandés

- **Séance individuelle :** 100-150€
- **Forfait 6 séances :** 600-900€
- **Programme burnout parental (3 mois) :** 1200-2000€

Argument puissant

"Tu passes 18 ans avec tes enfants. Investir 1500€ pour transformer cette relation, c'est 83€/an. Soit 7€/mois."

Ramené comme ça, ça paraît dérisoire. Et ça l'est.

PARTIE 9 : PLAN D'ACTION

CHAPITRE 37

LES 7 PREMIERS JOURS

Tu as lu ce guide. Maintenant, **action**.

Jour 1 : Identifie tes croyances limitantes Fais l'exercice du chapitre 3.

Note tes 3 principales croyances toxiques sur l'argent.

Jour 2 : Calcule ton tarif minimum

Utilise la formule du chapitre 10.

Quel est ton tarif plancher pour vivre correctement ?

Jour 3 : Décide de tes nouveaux tarifs

- Séance individuelle : X€
- Forfait : X€
- Programme : X€

Écris-les noir sur blanc. Engage-toi.

Jour 4 : Annonce l'augmentation à tes clients actuels (si applicable)

Email ou conversation directe.

Date d'application dans 2 mois. Clause d'antériorité si tu veux.

Jour 5 : Réécris ta présentation d'offre Utilise la structure du chapitre 17.

Pour qui / Problème / Transformation / Format / Tarif / CTA.

Jour 6 : Pratique d'annoncer ton tarif

Devant le miroir. À voix haute.

"Mon accompagnement est à 150€ la séance."

Répète jusqu'à ce que tu le dises sans bafouiller ni t'excuser.

Jour 7 : Ouvre tes comptes bancaires

Compte recettes / Compte salaire / Compte charges / Compte fonctionnement.

Ou crée des sous-comptes si ta banque le permet.

CHAPITRE 38

LES 30 PREMIERS JOURS

Semaine 1 : Mise en place

- Nouveaux tarifs décidés et affichés.
- Comptes bancaires créés.
- Présentation d'offre réécrite.

Semaine 2 : Pratique

Annonce tes nouveaux tarifs à 3 prospects minimum cette semaine.

Note leurs réactions. Comment tu t'es sentie. Ce que tu peux améliorer.

Semaine 3 : Optimisation

Relis tes notes de la semaine 2.

Quelles objections ont émergé ? Prépare tes réponses (utilise le chapitre 19-22).

Fais 3 nouveaux appels découverte avec tes nouvelles réponses préparées.

Semaine 4 : Stabilisation

Mets en place le système "paye-toi d'abord" (chapitre 24).

Dispatche ce qui est sur ton compte recettes selon les pourcentages.

Objectif mois 1

- **3-5 clients aux nouveaux tarifs.**

- **Système "paye-toi d'abord" en place.**
- **Confiance accrue pour annoncer ton tarif.**

CHAPITRE 39

LES 90 PREMIERS JOURS

Mois 1 : **Ajustement** Applique tes nouveaux tarifs systématiquement.

Gère les objections sans céder.

Mets en place la structure financière.

KPI : 3-5 clients nouveaux tarifs, système financier en place.

Mois 2 : Optimisation

Affine ta présentation d'offre basée sur les retours.

Augmente ton volume de prospection (tu es maintenant plus à l'aise).

Commence le journal de gratitude financière (chapitre 29).

KPI : 5-8 clients, taux de conversion appels découverte >40%.

Mois 3 : Consolidation

Stabilise ton salaire mensuel.

Analyse tes résultats : quel type de client convertit le mieux ? Quel format d'offre ?

Ajuste si besoin (tarifs, format, durée).

KPI : Salaire stable, 8-12 clients actifs, confiance solide dans ta valeur.

Si au bout de 90 jours tu n'as pas de résultats Quelque chose cloche.

Diagnostic :

- Tu n'annonces pas tes tarifs (tu attends qu'on te demande). →

Propose activement.

- Tes tarifs sont encore trop bas (tu attires des preneurs de prix).
→ **Augmente à nouveau.**
- Tu cèdes face aux objections (tu brades systématiquement). →
Reste ferme.
- Ton positionnement est flou (tu ne sais pas pour qui tu travailles). → **Spécialise-toi.**

Identifie le blocage. Corrige. Continue.

PARTIE 10 : ALLER PLUS LOIN

CHAPITRE 40

CE QUE TU VIENS D'APPRENDRE

Tu as maintenant un système complet pour transformer ta relation à l'argent.

Pas de la théorie. Des actions concrètes.

Tu sais d'où viennent tes blocages. Comment les déconstruire. Comment fixer des tarifs justes. Comment les annoncer sans culpabilité. Comment gérer les objections. Comment te payer en premier.

Ce qui compte maintenant

Pas tes croyances. Tes actions.

Tu peux avoir les meilleures croyances du monde, si tu n'annonces jamais ton tarif, tu ne gagnes rien.

Tu peux avoir encore des doutes, mais si tu appliques le système, tu obtiens des résultats.

L'action transforme les croyances. Pas l'inverse.

Le principe fondamental

Ton money mindset se construit en gagnant de l'argent. Pas avant.

Plus tu factures correctement, plus tu te sens légitime.

Plus tu te paies en premier, plus tu respectes ton activité.

Plus tu gères les objections fermement, plus tu te fais confiance.

Agis. Les croyances suivront.

CHAPITRE 41

LES PROCHAINES ÉTAPES

Tu as trois chemins possibles.

Chemin 1 : Tu ne fais rien

Tu fermes ce guide. Tu te dis "intéressant". Tu retournes facturer 60€/séance.

Résultat : rien ne change. Tu continues à galérer financièrement.

Chemin 2 : Tu veux tout changer d'un coup

Tu augmentes tes tarifs de 200% demain. Tu perds tous tes clients. Tu paniques.

Résultat : tu reviens à tes anciens tarifs "pour survivre".

Chemin 3 : Tu y vas progressivement

Tu appliques le plan 7 jours. Puis 30 jours. Puis 90 jours.

Tu augmentes tes tarifs de 30-50%. Tu tiens fermement. Tu acceptes de perdre quelques clients.

Résultat : dans 3 mois, tu gagnes mieux ta vie avec moins de clients et plus de sérénité.

Choisis le chemin 3.

CHAPITRE 42

LA VRAIE TRANSFORMATION

Les coachs qui réussissent financièrement ne sont pas plus compétents que toi.

Ils n'ont pas de secret magique. Ils ne sont pas nés riches.

Ils ont juste fait une chose : ils ont décidé que leur travail avait de la valeur. Et ils ont agi en conséquence.

Les 90 premiers jours sont difficiles. Tu vas douter. Tu vas avoir peur de perdre des clients. Tu vas te sentir illégitime.

Normal. Tout le monde passe par là.

Mais si tu tiens fermement sur tes tarifs pendant 90 jours, quelque chose bascule.

Tu te mets à y croire vraiment. Les clients le sentent. Ils paient sans négocier.

Ton activité devient rentable. Tu respires enfin.

Et tu peux te concentrer sur ce qui compte : accompagner tes clients au maximum.

CHAPITRE 43

LE DERNIER CONSEIL

Si tu ne devais retenir qu'une seule chose de ce guide : **Gagner bien ta vie en aidant les gens n'est pas contradictoire. C'est nécessaire.**

Un coach qui ne gagne pas sa vie correctement finit par arrêter.

Et tous ses futurs clients perdent.

Donc te sous-payer n'est pas noble. C'est irresponsable.

Envers toi. Envers ta famille. Envers tes clients actuels et futurs.

Tu mérites de vivre dignement de ton expertise.

Pas "un jour quand tu seras plus expérimentée". **Maintenant.**

TES ACTIONS IMMÉDIATES

Ferme ce guide. Ouvre un document.

Fais ces 3 choses maintenant :

1. Écris tes 3 principales croyances limitantes sur l'argent (sois honnête).

2. Calcule ton tarif minimum avec la formule du chapitre 10.

3. Décide de ton nouveau tarif (séance et forfait) et écris-les noir sur blanc.

Ces 3 actions prennent 20 minutes.

Dans 90 jours, tu auras un money mindset transformé et une activité rentable.

Mais seulement si tu commences maintenant.

Pas demain. Pas après avoir lu encore 3 livres sur le sujet. **Maintenant.**

À toi de jouer.