

GUIDE GRATUIT

De salarié.e à coach

Le guide honnête de la reconversion

L'Académie de Coaching
Stefano x Valentine

Introduction

Pourquoi ce guide existe

Ce guide, on ne l'a pas écrit pour te vendre un rêve.

On l'a écrit parce qu'on est passées par là. Exactement là où tu es. Ce doute. Cette envie. Ce truc qui te gratte de l'intérieur depuis des mois, des années peut-être.

Ce sentiment que ta vie actuelle ne te ressemble pas. Que tu es fait.e pour autre chose. Que tu pourrais aider les gens, vraiment les aider, si seulement tu savais comment.

Ce n'est pas une illusion. C'est un signal.

Mais entre ce signal et le moment où tu vis pleinement de ta mission ? Il y a un chemin. Et ce chemin, personne ne te l'explique honnêtement.

Tout ce que tu trouves en ligne, c'est soit trop flou (« Suis ta passion \! »), soit trop marketé (« Gagne 10K/mois en 30 jours \! »). Aucun des deux ne t'aide. Aucun des deux ne te dit la vérité.

Nous, c'est ce qu'on a choisi de faire. Te donner la vérité. Les vrais chiffres. Les vrais obstacles. Les vraies étapes. Les vraies histoires de personnes qui l'ont fait.

Pas de blabla. Pas de promesses en l'air. Juste le réel.

CE QUE TU VAS TROUVER DANS CE GUIDE :

- Nos histoires personnelles (Stefano & Valentine), sans filtre
- Ce que personne ne te dit sur le métier de coach
- Les vrais chiffres d'une reconversion réussie
- Les 5 étapes concrètes pour passer de salarié.e à coach
- Les 3 peurs qui bloquent 90% des personnes appelées à devenir coach
- Des témoignages réels d'élèves qui vivent de leur mission
- Le piège invisible que presque tout le monde ne voit pas

Partie 1

Nos histoires.
Sans filtre.

L'histoire de Stefano

Il y a quelques années, j'étais en CDI. 2 200 € net par mois. Sécurité. Salaire. Routine.

Sur le papier, tout allait bien.

Mais à l'intérieur ? Rien n'allait. Chaque matin, je me levais avec cette sensation que ma vie ne me ressemblait pas. Que je n'étais pas à ma place. Que j'avais quelque chose de plus profond à offrir au monde. Et que je le gâchais, jour après jour, à faire un job qui n'avait aucun sens pour moi.

J'ai commencé à me former au coaching. Pas pour « devenir riche ». Pour enfin faire quelque chose qui comptait. Pour aider les gens à traverser ce que moi-même j'avais traversé.

Les premiers mois ? J'ai galéré. Entre 1 000 et 1 200 € par mois avec mon activité de coaching. Moins que mon CDI. J'aurais pu tout lâcher. Retourner dans ma zone de confort.

Mais j'ai continué. J'ai appliqué les stratégies. Tous les jours. Sans exception. Même quand personne ne likait mes posts. Même quand je doutais de tout.

Au bout d'un an : plus de 20 000 € par mois.

Je ne te dis pas ça pour prouver quoi que ce soit. Je te dis ça pour que tu comprennes une chose : ce métier, quand tu t'y engages vraiment, quand tu as la bonne méthode et les bonnes personnes autour de toi, ça peut tout changer. Ta vie. Tes finances. Ton énergie. Tout.

« Je suis passé de 2 200 €/mois en CDI à plus de 20 000 €/mois en coaching. Pas en vendant du rêve. En aidant des gens à transformer leur vie. »

L'histoire de Valentine

Valentine a fait des études d'assistante sociale. Depuis toujours, elle voulait aider les gens. Mais une fois sur le terrain, elle a réalisé quelque chose de douloureux : les personnes qu'elle accompagnait étaient en détresse, souvent envoyées par obligation. Pas toujours demandeuses d'accompagnement.

Ça ne lui correspondait pas.

Alors elle est partie voyager. Plusieurs années. Parce qu'elle ne voulait pas rentrer dans le système classique. Parce qu'elle savait qu'il y avait autre chose pour elle, quelque part.

Quand le COVID a tout mis à l'arrêt, Valentine a pris un CDI en marketing digital. Quelques mois ont suffi pour comprendre que ce n'était toujours pas ça.

Elle s'est formée au coaching. Et depuis 5 ans, elle est coach à plein temps. Spécialisée en thérapies transgénérationnelles. Elle accompagne des personnes dans des transformations profondes. Et elle vit pleinement de sa mission.

Nos parcours sont différents. Mais ils ont un point commun : on a tous les deux senti cet appel. Et on a choisi de le suivre. Malgré la peur. Malgré l'incertitude. Malgré les gens autour qui ne comprenaient pas.

C'est exactement pour ça qu'on a créé L'Académie de Coaching. Pour que toi aussi, tu puisses le faire.

Partie 2

Ce que personne ne te dit sur le métier de coach

Tu as probablement déjà une idée de ce qu'est le coaching. Tu consommes du contenu de développement personnel depuis un moment. Tu sais que c'est un métier d'accompagnement.

Mais il y a des choses que personne ne te dit. Et c'est exactement ça qu'on va aborder ici.

Ce n'est pas « donner des conseils »

Premier malentendu : un.e coach ne donne pas de conseils. Ce n'est pas un.e psy. Ce n'est pas un.e thérapeute. Ce n'est pas un.e consultant.e.

Un.e coach transformationnel.le, c'est quelqu'un qui crée un espace. Un espace de confiance, de vérité, de profondeur. Un espace dans lequel l'autre peut enfin poser ses masques, regarder ses blocages en face, et décider de bouger.

On ne donne pas de réponses. On pose les questions que personne n'ose poser. Et c'est là que tout change.

Mais attention, ce n'est pas aussi rigide que ça en a l'air. Le coaching transformationnel, c'est aussi apporter de la vraie valeur à tes clients. Du contenu. Des outils. Des méthodes concrètes qui les font avancer. À travers les méthodes qu'on transmet dans L'Académie, on te partage exactement comment apporter cette valeur d'une manière juste et alignée. Comment donner du contenu puissant à tes clients sans tomber dans le conseil gratuit, mais en les guidant vers leurs propres prises de conscience et leurs propres résultats.

Ton vécu, c'est ta force

Beaucoup de gens croient qu'il faut avoir une vie « parfaite » pour devenir coach. C'est l'inverse.

Tes blessures. Tes galères. Tes transformations. C'est exactement ça qui fait de toi un.e bon.ne coach. Parce que tu ne parles pas depuis un livre. Tu parles depuis ton vécu. Et ça, les gens le ressentent. Immédiatement.

Le marché explose. Mais les bons profils manquent.

La demande de coaching n'a jamais été aussi forte. De plus en plus de personnes cherchent un accompagnement humain, personnalisé, en dehors du cadre médical ou administratif.

Le problème ? La majorité des « coachs » sur le marché n'ont pas de vraie méthode. Pas de posture solide. Pas de résultats concrets à montrer.

Si tu te formes bien, tu n'entres pas dans un marché saturé. Tu entres dans un marché qui a faim de personnes comme toi.

Partie 3

Les vrais chiffres.
Sans bullshit.

On ne va pas te mentir. Voici la réalité, telle qu'on l'a vécue. Pas ce que tu vois sur les pubs Instagram. Le vrai parcours.

Le salariat. Le point de départ.

Stefano en CDI : 2 200 € net/mois. Un salaire correct. Pas de quoi rêver, mais assez pour vivre.

Le problème, ce n'était pas l'argent. C'était le vide. Aucun sens. Aucune flamme. Juste la routine. Le dimanche soir qui te serre le ventre parce que tu sais que demain, ça recommence.

Les débuts en coaching. La phase courage.

Les premiers mois d'activité : entre 1 000 et 1 200 €/mois. Oui, moins qu'un CDI.

C'est la réalité. Et c'est normal. Quand tu démarres, tu apprends. Tu testes. Tu te plantes. Tu recommences. Tu trouves tes premiers clients. Tu affines ton positionnement.

C'est une phase de construction. Et c'est exactement dans cette phase-là que se joue tout. Est-ce que tu continues malgré l'inconfort ? Ou est-ce que tu retournes dans ta zone de confort ?

La progression. Palier par palier.

C'est là que je veux être honnête avec toi. Tu ne passes pas de 0 à 20 000 € du jour au lendemain. Ça n'existe pas.

Ce qui se passe, c'est une montée par paliers.

Au début, tu ne te concentres même pas sur les chiffres. Tu te concentres sur une seule chose : coacher. Accompagner. Être là pour de vrais êtres humains. Tu fixes un premier prix, un prix de départ, et tu te mets en mouvement.

Plus tu coaches, plus tu prends confiance. Plus tu prends confiance, plus ton accompagnement est puissant. Plus il est puissant, plus tes client.e.s ont des résultats. Et plus ils ont des résultats, plus tu peux créer des offres plus complètes, plus profondes, à des prix plus élevés.

Tu passes d'une offre simple à une offre structurée. D'une offre structurée à une offre signature. D'une offre signature à du high ticket. Et en parallèle, tu développes tes compétences business : webinaires, lancements, événements.

1 000 €/mois. Puis 2 000. Puis 5 000. Puis 10 000. Puis au-delà. C'est progressif. Chaque étape consolide la précédente.

Après 1 an. Le décollage.

Plus de 20 000 € par mois.

Ce chiffre n'est pas tombé du ciel. C'est le résultat d'un travail quotidien :

Création de contenu organique. Tous les jours.

Conversations authentiques en DM. Du vrai échange humain.

Une offre structurée et un positionnement clair.

De la vente par appel, basée sur la transformation.

Des lancements, des webinaires, des événements.

Un travail sur soi permanent.

Soyons honnêtes.

Tout le monde n'atteint pas ces résultats. Parce que tout le monde ne fait pas le travail. Le coaching, ce n'est pas un système pour « devenir riche ». C'est un métier.

Mais si tu es prêt.e à t'investir, vraiment, les résultats sont là. On le voit chaque jour avec nos élèves.

« Je ne te promets pas que tu feras 20K/mois. Ce que je te promets, c'est que si tu fais le travail avec la bonne méthode, tu peux créer une activité qui te permet de vivre, très bien, de ta mission. »

Partie 4

Le chemin en 5 étapes

Voici les 5 étapes par lesquelles passent toutes les personnes qui réussissent leur reconversion en tant que coach.

Pas de raccourci. Pas de magie. Juste un chemin clair.

Étape 1 | Accepter l'appel

Avant tout le reste, il y a un moment de vérité. Celui où tu arrêtes de te dire « peut-être un jour » et où tu te dis « c'est maintenant ».

Tu n'as pas besoin de tout savoir. Tu n'as pas besoin d'être certain.e. Tu as juste besoin de décider que tu mérites mieux que ce que tu vis en ce moment.

Ce moment-là, il vient quand tu te donnes le droit de prendre au sérieux cette petite voix qui te parle depuis des mois. Des années, peut-être.

Accepter l'appel, ce n'est pas avoir les réponses. C'est accepter de ne pas les avoir et de faire le premier pas quand même.

Spoiler : tu ne seras jamais « prêt.e ». La clarté vient en marchant, pas en attendant.

Étape 2 | Te former. Pour de vrai.

Regarder des vidéos YouTube ne fait pas de toi un.e coach. Lire 50 livres de développement personnel non plus.

Se former, c'est apprendre une posture. Une méthode. Des outils concrets. C'est pratiquer face à un être humain qui te fait confiance. C'est recevoir du feedback. Honnête. Constructif.

Et surtout, c'est être accompagné.e par des personnes qui vivent du coaching depuis des années. Des mentors qui connaissent les pièges, les raccourcis, et les erreurs à ne pas commettre.

Étape 3 | Te positionner et créer ton offre

Qui tu accompagnes. Quelle transformation tu proposes. À quel prix.

Sans positionnement clair, personne ne sait ce que tu fais. Sans offre structurée, personne ne peut acheter chez toi.

Tu commences avec une offre simple. Tu la testes. Tu l'ajustes. L'objectif : arriver à une offre signature qui reflète ta méthode et ta personnalité. Et construire un écosystème complet autour de toi, qui te représente.

Étape 4 | Attirer tes premiers clients

Pas besoin de pub payante. Pas besoin de 10 000 abonnés. Ce qu'il te faut, c'est du contenu qui vient de toi, des conversations authentiques, et le courage de proposer ton aide.

Tes premiers clients viendront de ta visibilité et de ta capacité à créer du lien. Et chaque client.e satisfait.e deviendra ton meilleur ambassadeur.

Étape 5 | Structurer et grandir

Une fois que tu as tes premiers résultats, tu structures. Tu crées des systèmes. Tu développes ton offre signature. Tu augmentes tes prix.

C'est le moment où tu passes de « je vis du coaching » à « j'ai un vrai business aligné ». Un business qui grandit avec toi et qui te laisse la liberté que tu cherchais depuis le début.

Partie 5

Les 3 peurs qui t'empêchent de te lancer

Si tu lis ce guide, c'est que tu sens l'appel. Mais quelque chose te retient. C'est puissant. C'est tenace.

Peur n°1 | « Je ne suis pas légitime »

C'est la peur la plus répandue. Et paradoxalement ? C'est peut-être la plus grande preuve que tu es fait.e pour ça.

Les personnes qui ne se posent jamais la question de leur légitimité sont souvent celles qui devraient. Le fait que tu te la poses montre que tu prends l'accompagnement au sérieux.

La légitimité ne vient pas d'un diplôme accroché au mur. Elle vient de ta capacité à être présent.e pour l'autre. De ta formation. De ta pratique. De ton engagement.

Le syndrome de l'imposteur n'est pas un ennemi. C'est la preuve que tu rêves grand.

Peur n°2 | « Et si je n'arrive pas à en vivre ? »

Cette peur est normale. Mais voici ce que personne ne te dit : tu n'es pas obligé.e de tout plaquer du jour au lendemain.

La grande majorité des personnes qui réussissent leur reconversion le font de manière progressive. Elles gardent leur emploi salarié. Elles commencent à coacher à côté. Et petit à petit, le coaching commence à rapporter suffisamment pour envisager la transition.

C'est une transition logique. Pas un saut dans le vide. Il y a aussi la stratégie « all in ». Ça fonctionne aussi. Mais c'est plus risqué. Ce qui compte, c'est de choisir la stratégie qui te correspond.

Oui, un.e coach peut gagner 20 000 € et plus par mois. Mais ça demande de la discipline et une vraie compréhension du marché.

Peur n°3 | « Je ne sais pas par où commencer »

Normal. Complètement normal. Tu n'as pas besoin de tout inventer toute seule. Ce dont tu as besoin, c'est un cadre. Un chemin balisé. Un accompagnement.

La confusion que tu ressens, ce n'est pas un signe que ce n'est pas pour toi. C'est un signe que tu as besoin de la bonne structure.

Tu n'as pas besoin de tout comprendre pour commencer. Tu as juste besoin de décider que tu veux avancer.

« La peur ne disparaît pas quand tu es prêt.e. La peur disparaît quand tu avances. »

Partie 6

Elles l'ont fait.

Charlotte | D'avocate déprimée à coach épanouie

Charlotte était avocate. Sur le papier, elle avait « réussi ». En réalité, elle était déprimée. Chaque jour au cabinet lui pesait un peu plus.

Elle a d'abord été accompagnée en coaching de vie par Stefano et Valentine. Puis elle a rejoint L'Académie de Coaching.

9 mois plus tard ? Charlotte vit en Indonésie, à Lombok. Elle est professeure de yoga, facilitatrice de breathwork, et coach. Elle vit pleinement de ses accompagnements.

Elle est passée de déprimée dans un bureau à épanouie, libre, alignée. En 9 mois.

[Clique ici pour voir son témoignage vidéo complet.](#)

Yvana | 63 ans, 40 ans dans la mode, nouvelle vie

Yvana a 63 ans. Elle a passé 40 ans dans l'industrie de la mode. À un moment, elle a senti que ce chapitre était terminé. Qu'un nouveau voulait s'ouvrir.

Elle a rejoint L'Académie avec un objectif clair : devenir coach et mentor en image de soi.

Aujourd'hui, Yvana a un plan concret pour diminuer progressivement ses heures de salariat. Elle génère déjà un revenu avec le coaching. Son prochain objectif : faire une plus grande bascule d'ici la fin de l'année.

63 ans. Aucune expérience dans le coaching. Et elle est en train de construire une nouvelle vie. Parce qu'elle a décidé que ce n'était pas trop tard.

[Clique ici pour voir son témoignage vidéo complet.](#)

Ces histoires ne sont pas des exceptions. Ce sont des personnes normales qui ont décidé de suivre leur appel. La seule différence entre elles et toi ? Elles ont commencé.

Partie 7

Le piège que 90% des futur.e.s coachs ne voient pas

Il y a un piège dans lequel tombent presque toutes les personnes qui veulent devenir coach. Et il est invisible.

Le piège, c'est de croire qu'il suffit de se former au coaching.

Savoir coacher, c'est la base. C'est non-négociable. Tu ne peux pas accompagner des êtres humains sans méthode solide, posture juste, outils concrets. Ça, c'est le socle. Et c'est sacré.

Mais savoir coacher et vivre du coaching, ce sont deux choses complètement différentes.

Le monde de l'accompagnement a changé

Ce qui fonctionnait il y a 5 ans, il y a 10 ans, il y a 20 ans, ne fonctionne plus aujourd'hui. Le marché a évolué. Les réseaux sociaux ont transformé la manière dont les gens trouvent leur coach. L'IA a bousculé la création de contenu.

Et ce qui est paradoxal ? C'est que c'est bien plus simple que tu ne le penses. Les outils sont là. Les méthodes existent. Mais très peu de personnes savent vraiment comment tout ça fonctionne.

Personnellement, si je vis pleinement du coaching depuis plus de 5 ans, et que mes chiffres continuent de croître, c'est parce que je suis en permanence à jour. Je teste. J'apprends. Je m'adapte. Et c'est ce qui me permet de continuer à accompagner des personnes, à créer du contenu qui touche, à vendre de manière éthique.

Ce dont tu as réellement besoin

- Savoir te positionner clairement sur un marché
- Créer une offre que les gens veulent acheter
- Attirer des client.e.s de manière organique
- Savoir vendre sans manipuler
- Utiliser les outils actuels, y compris l'IA
- Structurer ton activité pour qu'elle soit rentable et durable

La partie business est aussi importante que la partie accompagnement. Et c'est exactement ce que la plupart des formations ignorent.

Résultat ? Des milliers de coachs formé.e.s chaque année qui ne trouvent jamais de clients. Des personnes passionnées, compétentes, qui se retrouvent à attendre. À espérer que « ça va finir par marcher ».

Ça ne marche pas comme ça. Ce ne sont pas les moins bons qui échouent. Ce sont ceux qui n'ont jamais appris à se rendre visibles.

Partie 8

L'Académie de Coaching

Stefano x Valentine

C'est exactement pour combler ce manque qu'on a créé L'Académie de Coaching.

Ce n'est pas une simple formation. C'est l'accompagnement le plus complet que tu trouveras pour devenir coach ET créer une activité qui te permet d'en vivre.

On l'a construite à partir de notre propre expérience. De nos réussites. De nos erreurs. De tout ce qu'on a appris en plus de 5 ans à vivre du coaching.

Chaque module, chaque outil, chaque stratégie qu'on enseigne, on l'a testé nous-mêmes. Rien n'est théorique. Tout est éprouvé.

Ce que L'Académie couvre

Devenir coach | C'est le pilier fondamental de L'Académie. Coaching transformationnel en profondeur : posture, écoute active, méthode VIBESS, techniques de questionnement, gestion des émotions en séance, outils de libération émotionnelle, travail sur les croyances. Et surtout, de la pratique réelle. Séance après séance.

Identité & positionnement | Trouver ta spécificité, ton message, ton avatar. Développer ta signature unique, ta patte.

Création d'offre | De l'offre test à l'offre signature high ticket. Construire des accompagnements puissants.

Création de contenu | Contenu authentique, percutant. Développer tes réseaux sociaux à ta manière. Peu importe ton âge.

Intelligence artificielle | L'IA à ton service. Gagner du temps sans perdre ta voix.

Acquisition client | Stratégie organique, DM, webinaires,ancements, ateliers.

Vente éthique | Vendre avec intégrité. Transformer les objections. Closer par appel.

Structuration | Système scalable. Tunnels, emails, automatisations.

Ce qui rend L'Académie unique

Des heures de pratique réelle.

On te met à disposition de vrais êtres humains qui veulent se faire accompagner gratuitement. Pour que tu puisses pratiquer, encore et encore.

Du feedback personnalisé. Sur tout.

Tes séances, ton contenu, ton offre, ta communication. On regarde tout. Du vrai feedback qui te fait progresser.

Ta propre signature.

On ne crée pas des clones. On veut que tu trouves ta patte, ton style, ta manière unique d'accompagner.

Tes réseaux sociaux. À ta manière.

Peu importe ton âge ou ton point de départ. On t'accompagne pour que ta présence en ligne te ressemble.

Tu es accompagné.e par Stefano et Valentine dans tous les aspects. Business, coaching, contenu, vente, accompagnement profond, thérapies transgénérationnelles, mindset, et bien plus encore.

Notre promesse est simple : si tu fais le travail, on te donne tout ce qu'il faut pour que tu puisses vivre de ta mission. Tout. Sans exception.

« On ne forme pas juste des coachs. On révèle des êtres capables de transformer des vies. En commençant par la leur. »

Et maintenant ?

Si tu es arrivé.e jusqu'ici, ce n'est pas un hasard.

Quelque chose en toi résonne avec ce que tu viens de lire. Cette sensation que tu portes depuis longtemps. Cet appel à aider les autres. À vivre d'une mission qui a du sens. C'est réel.

Tu as maintenant les informations. Les vrais chiffres. Les vraies histoires. Les vraies étapes. Tu sais ce que ça demande. Tu sais ce qui est possible.

La seule question qui reste : est-ce que tu vas continuer à attendre... ou est-ce que tu vas faire le premier pas ?

REGARDE LA VIDÉO DE PRÉSENTATION DE L'ACADÉMIE

On a préparé une vidéo complète qui t'explique comment fonctionne L'Académie, ce que tu vas apprendre, et comment on t'accompagne pour vivre de ta mission de coach.

[Clique ici pour la regarder](#)

Ou envoie-nous le mot RECONVERSION en DM sur Instagram pour qu'on t'envoie le lien directement.

« Tu n'as pas besoin d'être prêt.e. Tu as juste besoin d'être focus dans l'étape dans laquelle tu es actuellement. »

L'Académie de Coaching
Stefano x Valentine