

1/ Prix du coaching :

Marché des particuliers :

300 à 400 euros par mois à raison de 4 séances dans le mois (4 H de visu ou par téléphone)
si déplacement compter une majoration.
En phase de démarrage, on est entre 70 et 90 euros de l'heure.

Adolescents : 60 à 80 euros (entre 1/2 à 45 mn, 1 heure si le sujet est motivé et suffisamment concentré).

Marché de l'entreprise :

1200 euros à 1400 euros par mois pour 4 heures – 250 à 350 euros / l'heure
Par téléphone ou bien en face-à-face, de façon régulière ou en discontinu, par tranches de quelques heures ou plutôt de quelques minutes, tout est question de trouver le rythme qui convient au client.

Le déplacement est majoré. **(dans quelles conditions?)**

(Eric Albert, Président de l'institut français du stress est à 500 euros de l'heure, nous avons des perspectives !)

2/ Prix du conseil :

EN INTRA

Une journée de consultant → de 1200 à 1300 euros jusqu'à 1600 euros. **ce sont plutôt des tarifs « formation » et non coaching . Une journée de coaching peut aller de 1500- 1750 jusqu'à 2000 E HT /jour. (Pour un groupe de 12 personnes maximum . Au delà de 12 personnes reconsidérer un groupe ou bien prévoir le coût d'un intervenant supplémentaire)**

**Compter en plus les jours de préparation à raison d'une journée de préparation pour un jour d' intervention
ex: pour une intervention de 2 jours, facturer 2 jours de préparation: soit un total de facturation de 4 jours.**

. .NB : Il faut penser aussi à demander à l'entreprise de prendre en charge le coût de la logistique(location de salle, du matériel ..etc.).

EN INTER

On peut imaginer des coûts qui avoisinent de ceux des stages de formations . A se renseigner auprès de cabinets ou autres entreprises, ou expériences de collègues. A définir...

STAGES GRAND PUBLIC

Compter en moyenne 110 à 130 E par jour par personne; le logement et la restauration restan à leur charge.

3/ Prix des stages de formation :

Tarif de stages :

Exemple : Metasysteme (cible : les coachs)

200 Euro par jour et par personne X deux jours, plus TVA = 478,40 Euro TTC

Comprenant la formation, la location de salle le cas échéant. Repas de midi, et pauses non compris.

De 15 à 20 personnes maximum.

Exemple : Osiris selon séminaire :

- 437,75 euros HT une journée

- 475 à 610 euros par jour et par personnes X 2 jours

- 330 euros/jour pour les particuliers.

Exemple : Mastership

3 jours 1626 Euros HT (coût pédagogique - Hors frais de séjour et d'hébergement éventuel)
soit 542 euros par jour HT.

Exemple : manager coach training de Coach Up

3 jours 1990 euros HT (déjeuner compris, hors hébergement), + 8 séances de téléformations
+ 6 séances de supervision comprises (A part valeur de la séance supplémentaire 100 euros)
soit, 663 euros / jours

Offre bundle 3 séminaires de 3 jours, 24 téléformations, et 18 supervisions =
1990 x 3 = 5970 euros HT → ristourne si inscription aux 2 autres séminaires dans la continuité de 5 % (- 300 euros?)
Est-ce suffisant ? Faut-il consentir plus ? trop tôt pour le dire.

Temps facturé par an :

Ce temps facturé équivaut en moyenne à un nombre de 110 à 140 jours par an pour un consultant.
52 semaines travaillées auxquelles on enlève les semaines de congés, les semaines pour se former, et les temps de préparation d'intervention et de marketing.

Hypothèse :

8 semaines de congés

3 semaines pour se former

3 semaines de préparation

2 semaines de marketing

16 au total

reste 36 semaines x 4 jours à facturer = 144 jours

Modèle de calcul :

Revenu recherché (salaire net) = X

Coût de gestion 10 % (indicateur société de portage, je pense que ça peut être similaire pour nous)

Frais professionnels : 1000 euros

Charges salariales (sociales et patronales et assurances) : 66 %

Le calcul se décompose ainsi : Simulation de calcul de facturation mensuelle :

Salaire net :	3000,00
Charges salariales 21 % :	797,50 (3000 : 79 x 100 = 3 797,47)
Charges patronales 45 % :	1708,90 (3797,47 x (45 : 100) + 3 797,47 = 5 506,97)
Frais de fonctionnement 10 % :	611,80 (5 506,97 : 90 x 10 = 6 618,86)
Salaire brut employé :	3797,50
CA HT à facturer :	6118,10
Frais professionnels :	1000,00 (6118,10 + 1000 = 7118,10)
Dépenses marketing 10 % :	711,81 (7118,10 x (10 : 100) + 7118,10 = 7 829,91)
I.S 36,66 % :	2870,45 (7829,91 x (36,66 :100) + 7 829,91 = 10 700,36)
CA TTC :	10700,36

Conclusion il faut donc faire 3 x le salaire net pour couvrir les charges minimum et encore je n'ai pas compté les taxes d'apprentissage et autres trucs dont je vous passe les détails ici. Alors à vos calculatrices...

Sources : www.acpi.fr/simulation.htm#salaire

A tout cela il faut rajouter toutes les dépenses liées à notre activité :

- Achats de matériels
- Services extérieurs (téléphone, internet)
- Frais de votre formation
- Services bancaires
- Achats de d'ouvrages et autres doc. (Pour rester intelligents et compétitifs !)
- Locations de salles
- Honoraires de l'expert comptable
- Avocats

- Publicité
- Etc, à votre convenance.

Une astuce : Pour bien vivre il faut suffisamment de trésorerie mais pas trop de bénéfices, il faut utiliser au maximum ce qu'il reste après impôts lié à votre marge net pour faire fonctionner votre boîte, redistribuer les dividendes et en garder un tout petit peu d'argent pour les impôts, surtout si vous créez votre entreprise en France (juste pour ne pas attirer leur attention !).

Information légale :

A partir du 1er janvier 2005 le coaching rentre dans le plan de formation des entreprises (1,5 % de la masse salariale en formation).

L'OPCA récolte les fonds et les reverse sous forme de subventions aux entreprises.