


DIGIFEC

# Devenir coach

Le guide complet pour créer, structurer et développer votre activité

PANORAMA DE L'ACTIVITÉ, CADRE JURIDIQUE ET LEVIERS DE CROISSANCE

# Qui sommes-nous ?

Digifec est un cabinet d'expertise comptable qui accompagne les dirigeants, les groupes et les entrepreneurs ambitieux dans la maîtrise de leur complexité financière. Notre philosophie repose sur une conviction profonde : **la technique n'est rien sans l'humain**.

Nous proposons **des solutions comptables, juridiques et fiscales conçues sur mesure** pour sécuriser chaque pan de votre activité tout en renforçant votre performance globale. Nous prenons le temps de nous immerger dans votre réalité pour comprendre vos enjeux métiers spécifiques, car c'est cette compréhension mutuelle qui constitue la clé d'un conseil financier réellement efficace.

Les indépendants et les professions libérales occupent une place particulière dans notre cabinet. Auprès des coachs, nous intervenons sur le choix du statut, la construction du business plan, la TVA, la structuration de l'activité en société, l'optimisation fiscale et sociale, puis sur le pilotage du développement. Dans le monde, l'ICF estime 122 974 coachs praticiens[1], **un métier qui se développe vite et qui exige, pour durer, une gestion rigoureuse**. Nous proposons un accompagnement construit dans la durée.

# Pourquoi ce guide ?

**Ce guide traite du coaching professionnel et de développement personnel** (dirigeants, managers, particuliers), hors coaching sportif et santé. Devenir coach, c'est le plus souvent créer une activité de services qui repose sur **un seul actif : votre temps**. Les coachs interrogés par l'ICF l'ont bien compris : **59 % anticipent une hausse de leurs revenus**, obtenue davantage par un plus grand nombre de clients et de séances que par des tarifs plus élevés[2]. La rentabilité se joue donc sur le temps facturable, le choix du statut, la TVA et les cotisations.

**Ce guide fournit au futur coach un référentiel clair** sur les formes de coaching, les frontières légales du métier, le statut, la TVA, le business plan, les aides au démarrage et le pilotage de l'activité. **Il distingue systématiquement les chiffres sourcés des repères de gestion.**

En choisissant Digifec comme partenaire, **vous bénéficiez d'un cabinet qui connaît les enjeux des indépendants** : statut, TVA, cotisations, aides à la création et pilotage au quotidien.

*Ce guide repose sur des sources publiques à une date donnée et fournit des repères généraux, non des recommandations personnalisées. Chaque situation présente un statut, une fiscalité et des contraintes propres.*

**Pour une analyse adaptée à votre situation, l'équipe Digifec est à votre disposition :**

contact@digifec.com

01 53 21 91 00

J'échange avec José Amar, expert-comptable

[1] ICF, 2025 Global Coaching Study, communiqué du 17/09/2025 : 122 974 coachs estimés, +15 %.

[2] ICF, communiqué du 17/09/2025 : 59 % des coachs attendent une hausse de revenus.

DIGIFEC

# TABLE DES MATIÈRES


**01. Un métier ouvert, un marché en croissance**
- 1.1 Un marché mondial en expansion
- 1.2 Une profession qui se renouvelle
- 1.3 Une activité rarement exclusive
- 1.4 Un titre non protégé

**02. Choisir sa spécialité et sa clientèle**
- 2.1 Trois grands marchés
- 2.2 Construire une offre lisible
- 2.3 Cinq questions avant de se lancer

**03. Les frontières légales à connaître**
- 3.1 Sport, santé, psychothérapie
- 3.2 Ce qui est réservé, ce que vous pouvez faire
- 3.3 Formuler son offre avec prudence

**04. Formation, certification et crédibilité**
- 4.1 La certification comme signal
- 4.2 Financer sa formation
- 4.3 Former à son tour

**05. Choisir son statut**
- 5.1 La micro-entreprise
- 5.2 Cotisations, impôt et protection sociale
- 5.3 Comparer les statuts
- 5.4 Quand changer de statut
- 5.5 Les erreurs fréquentes

**06. TVA et facturation**
- 6.1 La franchise en base
- 6.2 Ce que la franchise change au quotidien
- 6.3 Le coaching est-il exonéré ?
- 6.4 La facturation électronique

**07. Business plan et tarification**
- 7.1 Partir du revenu visé
- 7.2 Le temps facturable
- 7.3 Budgéter ses charges
- 7.4 Construire sa tarification

**08. Financer et sécuriser son démarrage**
- 8.1 L'Acre en 2026
- 8.2 Demandeurs d'emploi et prêts d'honneur
- 8.3 S'assurer
- 8.4 Calendrier de démarrage
- 8.5 Peut-on cumuler les aides ?

**09. Structurer et développer son activité**
- 9.1 Quand passer en société
- 9.2 Diversifier sans se disperser
- 9.3 Un tableau de bord simple
- 9.4 Les signaux faibles

**10. Conclusion**

**11. Annexe : sources et périmètres**

# 01

# Un métier ouvert, un marché en croissance

## 1.1 Un marché mondial en expansion

L'ICF estime à 5,34 milliards de dollars les revenus annuels du coaching dans le monde (étude publiée le 17 septembre 2025), en hausse de 17 % par rapport à son étude de 2023[3]. **Ce chiffre décrit un marché mondial, pas le marché français**, et provient d'une organisation professionnelle : nous le retenons comme un ordre de grandeur, jamais comme une statistique officielle.

Le cœur du marché reste **le coaching de dirigeants et de managers** : 54 % des coachs déclarent une spécialisation en leadership et coaching exécutif, et la profession est féminine à 72 %[4].

## 1.2 Une profession qui se renouvelle

La composition de la profession évolue : entre les études de 2023 et de 2025, **la génération X est passée de 49 % à 53 % des coachs**, tandis que les baby-boomers reculent de 38 % à 35 %[5].

## 1.3 Une activité rarement exclusive

Les coachs ne vendent pas uniquement des séances : 60 % proposent aussi de la formation, 57 % du conseil, 55 % de la facilitation et 49 % du mentorat[6]. Cette diversification a une conséquence directe : **plusieurs natures de prestations, donc potentiellement plusieurs traitements fiscaux** (chapitre 6).

## 1.4 Un titre non protégé

Contrairement aux professions de santé, le coaching professionnel ne s'appuie, à notre connaissance, **ni sur un ordre professionnel ni sur un diplôme obligatoire** : ce constat vaut pour le coaching de dirigeants, de carrière ou de développement personnel. Il ne vaut pas pour le coaching sportif, réglementé, ni pour les pratiques qui touchent à la santé ou à la psychologie (chapitre 3). Ce point est à valider avec votre avocat avant de rédiger vos contrats.

**Ce que cela change pour vous**

Sans titre protégé, votre crédibilité repose sur votre parcours, votre certification éventuelle, votre pratique supervisée et la clarté de votre offre.

[3] ICF, 2025 Global Coaching Study, résumé exécutif : 5,34 Md USD de revenus, +17 % vs 2023.
[4] ICF, communiqué du 17/09/2025 : 54 % en leadership et coaching exécutif, 72 % de femmes.
[5] ICF, communiqué du 17/09/2025 : génération X de 49 % à 53 %, baby-boomers de 38 % à 35 %.
[6] ICF, communiqué du 17/09/2025 : formation 60 %, conseil 57 %, facilitation 55 %, mentorat 49 %.

# 02

# Choisir sa spécialité et sa clientèle

## 2.1 Trois grands marchés

Votre spécialité détermine **qui paie, à quelle vitesse et avec quelles exigences**. Le tableau suivant propose trois repères de gestion, à adapter à votre offre.

| Segment | Qui paie | Rythme de vente | Conséquence de gestion |
|---|---|---|---|
| **Particuliers (carrière, vie personnelle)** | Le client lui-même | Décision rapide, séances à l'unité ou petits forfaits | Prix perçu toutes taxes comprises : la TVA pèse directement sur le tarif |
| **Dirigeants et cadres (exécutif, leadership)** | Le client ou son employeur | Plus long, accompagnement sur plusieurs mois | Clients professionnels, qui récupèrent en général la TVA ; contrat et facturation soignés |
| **Équipes et entreprises** | L'entreprise | Référencement ou appel d'offres, facturation à la journée | Délais de paiement et pièces exigées (assurance, attestations) |

*Repères de gestion, non issus de statistiques.*

## 2.2 Construire une offre lisible

**Une offre lisible tient en une phrase** : à qui elle s'adresse, quel résultat elle vise, en combien de séances et à quel prix. Quatre formats reviennent le plus souvent, qui n'ont pas les mêmes conséquences de gestion.

- **La séance à l'unité :** simple à vendre, mais à faible visibilité sur le chiffre d'affaires du mois suivant.
- **Le forfait de séances :** un engagement court, qui sécurise un encaissement et cadre l'objectif.
- **L'accompagnement long :** plusieurs mois, souvent pour un dirigeant, avec un contrat et un calendrier de facturation.
- **L'atelier ou la journée collective :** facturé à l'entreprise, avec des exigences de référencement et de paiement différentes.

## 2.3 Cinq questions avant de se lancer

**Testez votre positionnement**

1. Qui décide et qui paie pour la prestation que vous proposez ?
2. Quel résultat est attendu et comment se mesure-t-il ?
3. Quelles références pouvez-vous produire dès le premier mois ?
4. Combien d'heures facturées devez-vous réaliser pour atteindre votre revenu visé (chapitre 7) ?
5. Quelle part de votre clientèle potentielle récupère la TVA ?

# 03

# Les frontières légales à connaître

Le coaching professionnel n'est pas réglementé en tant que tel, mais **trois domaines voisins le sont**.

## 3.1 Sport, santé, psychothérapie

### Le coaching sportif

Enseigner, animer, encadrer ou entraîner une activité physique ou sportive contre rémunération suppose **un diplôme, un titre à finalité professionnelle ou un certificat de qualification, ainsi qu'une carte professionnelle d'éducateur sportif**[7].

### La santé

Participer habituellement à l'établissement d'un diagnostic ou au traitement de maladies relève de l'exercice de la médecine, réservé aux professionnels autorisés[8]. **Un coach ne diagnostique pas, ne soigne pas et ne promet pas de guérison**.

### La psychothérapie

L'usage du titre de psychothérapeute est réservé aux professionnels inscrits au registre national des psychothérapeutes[9]. **Un coach n'emploie pas ce titre et ne propose pas de psychothérapie**. **Le titre de psychologue est lui aussi protégé** : un coach ne peut pas l'employer[10].

## 3.2 Ce qui est réservé, ce que vous pouvez faire

| Domaine | Ce qui est réservé | Pour un coach |
|---|---|---|
| **Sport** | Encadrement d'une activité physique contre rémunération | Un autre parcours, avec carte professionnelle |
| **Santé** | Diagnostic et traitement de maladies | Orienter vers un professionnel de santé |
| **Psychothérapie** | Titre de psychothérapeute et pratique associée | Parler d'accompagnement, pas de thérapie |

## 3.3 Formuler son offre avec prudence

Vos mots engagent votre responsabilité : à faire relire par un avocat avant tout usage.

| À privilégier | À éviter |
|---|---|
| **Accompagner un dirigeant dans l'atteinte d'objectifs professionnels** | Traiter, soigner ou guérir une difficulté |
| **Un programme de six séances avec un objectif défini** | Une thérapie ou un suivi psychologique |
| **Orienter vers un professionnel de santé quand la situation le demande** | Poser un diagnostic ou conseiller un traitement |

[7]Légifrance, Code du sport, art. L212-1, L212-11 et R212-85 à R212-86 (carte professionnelle).
[8]Légifrance, Code de la santé publique, art. L4161-1 (exercice illégal de la médecine).
[9]Légifrance, loi n° 2004-806 du 9 août 2004, art. 52 (titre de psychothérapeute).
[10]Légifrance, loi n° 85-772 du 25 juillet 1985, art. 44 (usage professionnel du titre de psychologue).

# 04

# Formation, certification et crédibilité

## 4.1 La certification comme signal

Sans diplôme obligatoire, **la certification devient un signal de sérieux** pour vos clients, d'autant que la profession est très diplômée : au niveau mondial, **deux tiers des coachs détiennent un diplôme d'enseignement supérieur avancé**[11]. Il faut toutefois distinguer ce qu'une certification atteste réellement : une certification privée ou une accréditation professionnelle (par exemple celles de l'ICF ou de l'EMCC) valide un parcours, pas une habilitation légale. **Ne présentez jamais une certification comme « reconnue par l'État » sans avoir vérifié son enregistrement**.

| Option | Ce qu'elle atteste | Point de vigilance |
|---|---|---|
| **Certification enregistrée au RNCP ou au Répertoire spécifique** | Des compétences évaluées par un certificateur reconnu | Vérifier l'enregistrement sur le site de France Compétences avant de vous inscrire |
| **Accréditation d'une fédération professionnelle** | Un parcours reconnu par la profession | Elle n'a pas valeur de diplôme d'État |
| **Formation non certifiante** | L'acquisition de méthodes et d'outils | Elle ne peut pas être financée par le CPF en règle générale |
| **Supervision et pratique encadrée** | Un temps de recul sur sa pratique | Un coût à budgéter, selon votre parcours |

## 4.2 Financer sa formation

Une formation **n'est finançable par le CPF que si elle mène à une certification enregistrée au RNCP ou au Répertoire spécifique**[12]. Depuis avril 2026, **la participation obligatoire à régler pour mobiliser ses droits est de 150 €**, quelle que soit la formation[13].

Le crédit d'impôt pour la formation du dirigeant **n'existe plus pour les formations suivies après le 31 décembre 2024**[14] : le coût reste à la charge du dirigeant ou de son entreprise.

## 4.3 Former à son tour

Si vous animez aussi des formations, deux questions se posent : **la déclaration d'activité d'organisme de formation et, pour accéder à des financements publics ou mutualisés, la certification Qualiopi**. Leurs conditions précises sont à valider avec votre expert-comptable ou le conseiller de votre OPCO, car elles conditionnent aussi le régime de TVA (chapitre 6).

[11] ICF, communiqué du 17/09/2025 : deux tiers des coachs ont un diplôme supérieur avancé (monde).
[12] Légifrance, Code du travail, art. L6323-6 : certifications RNCP ou Répertoire spécifique.
[13] Mon Compte Formation : participation de 150 € depuis le 2 avril 2026 (103,20 € avant).
[14] Service-public, fiche F23460 (21/02/2026) : crédit d'impôt formation supprimé après le 31/12/2024.

# 05
# Choisir son statut

## 5.1 La micro-entreprise

La micro-entreprise est le point d'entrée le plus courant. Elle s'exerce à titre principal ou en complément d'un statut de salarié, de retraité ou d'étudiant, **ce qui permet de tester une activité de coach sans quitter son emploi**, sous réserve des clauses de votre contrat de travail (exclusivité, loyauté). Pour une prestation de services, **le plafond de chiffre d'affaires est de 83 600 € en 2026**, proratisé la première année[15]. **Un dépassement deux années consécutives fait basculer l'activité vers le régime réel**[16].

Le chiffre d'affaires retenu correspond aux factures encaissées, sans tenir compte du bénéfice : **sans chiffre d'affaires encaissé, il n'y a ni cotisations ni impôt à payer**[17].

## 5.2 Cotisations, impôt et protection sociale

- **Cotisations :** le taux « autre prestation de services » (BNC) est de 25,6 % du chiffre d'affaires encaissé depuis le 1er janvier 2026, sans déduction de frais[18].
- **Impôt :** soit un abattement forfaitaire de 34 %, soit, sous condition de revenu fiscal de référence, un versement libératoire de 2,2 % du chiffre d'affaires[19]. Le chiffre d'affaires se déclare sans déduction de charges réelles[20].
- **Rattachement :** l'URSSAF distingue les professions libérales non réglementées des professions réglementées relevant de la Cipav ; un coach relève en principe de la première catégorie, à confirmer lors de la déclaration d'activité.

Les cotisations ouvrent des droits : maladie, maternité, indemnités journalières, retraite de base et complémentaire, invalidité-décès et allocations familiales. Les trimestres de retraite se valident selon le chiffre d'affaires réalisé[21].

| Chiffre d'affaires annuel encaissé | Cotisations à 25,6 % | Reste avant impôt et frais |
|---|---|---|
| **20 000 €** | 5 120 € | 14 880 € |
| **37 500 € (seuil de TVA)** | 9 600 € | 27 900 € |
| **60 000 €** | 15 360 € | 44 640 € |
| **83 600 € (plafond micro)** | 21 402 € | 62 198 € |

*Calcul Digifec à partir du taux URSSAF de 25,6 %, arrondi à l'euro, hors contributions annexes. Repère de gestion, avant impôt et avant frais d'activité.*

[15] URSSAF, « 2026 : nouveaux seuils de chiffre d'affaires », MAJ 20/02/2026 : 83 600 € (services).
[16] URSSAF, « L'essentiel du statut » : réel après deux dépassements ; abattement BNC de 34 %.
[17] URSSAF, « L'essentiel du statut » : chiffre d'affaires = factures encaissées, bénéfice ignoré.
[18] URSSAF, « L'essentiel du statut » : taux BNC « autre prestation de services » de 25,6 % en 2026.
[19] URSSAF, « L'essentiel du statut » : versement libératoire de 2,2 % (BNC), option sous 3 mois.
[20] URSSAF, « L'essentiel du statut » : déclaration sur la 2042 C PRO, sans charges réelles.
[21] URSSAF, « L'essentiel du statut » : droits sociaux et trimestres de retraite selon le revenu.

## 5.3 Comparer les statuts

| Statut | Caractéristiques | Points d'attention |
|---|---|---|
| **Micro-entreprise** | Création simple, comptabilité allégée, cotisations proportionnelles au chiffre d'affaires encaissé | Plafond de chiffre d'affaires ; frais réels non déductibles ; cotisations dues même quand les charges sont élevées |
| **Entreprise individuelle au réel** | Frais réels déductibles, pas de plafond de micro-entreprise | Comptabilité plus complète ; déclarations plus nombreuses |
| **EURL** | Société à associé unique ; choix possible entre rémunération et dividendes | Formalités de société et comptes annuels ; régime social du gérant à valider |
| **SASU** | Président généralement assimilé salarié, relevant du régime général | Coût social d'une rémunération plus élevé ; formalités de société |
| **SAS** | Plusieurs associés possibles ; président et directeur général assimilés salariés | Formalités de société ; statuts à rédiger avec un conseil |

Le président de SASU, le président ou directeur général de SAS et le gérant minoritaire ou égalitaire de SARL sont assimilés salariés et relèvent du régime général[22]. Pour les autres lignes du tableau, une vérification avec un expert-comptable s'impose avant toute décision.

## 5.4 Quand changer de statut

Trois signaux invitent à réexaminer le statut. Le premier est un chiffre d'affaires qui approche du plafond. Le deuxième est **un niveau de frais réels supérieur à l'abattement forfaitaire de 34 %** : au réel, ces frais viendraient en déduction du bénéfice imposable. Le troisième est le besoin de rémunérer l'activité autrement, par exemple par des dividendes. Ces repères de gestion se simulent au cas par cas.

**Un arbitrage à chiffrer**

La micro-entreprise taxe votre chiffre d'affaires, la société taxe votre résultat. Plus vos frais réels sont élevés et plus votre activité est rentable, plus la comparaison mérite une simulation chiffrée avec un expert-comptable, avant la création et à chaque anniversaire de l'activité.

## 5.5 Les erreurs fréquentes

- **Confondre deux seuils :** le seuil de TVA est atteint bien avant le plafond de micro-entreprise (chapitre 6).
- **Sous-estimer les cotisations :** elles se calculent sur le chiffre d'affaires encaissé, même quand les charges sont élevées.

[22] URSSAF, « Exonération Acre créateur » : statut d'assimilé salarié (SASU, SAS, SARL minoritaire).

# 06

# TVA et facturation

## 6.1 La franchise en base

En prestations de services, **la franchise en base de TVA s'applique tant que le chiffre d'affaires de l'année précédente reste sous 37 500 €**, avec un seuil majoré de 41 250 € pour l'année en cours[23]. Vos factures portent alors la mention « TVA non applicable - article 293 B du CGI ». Ce seuil est bien inférieur au plafond de la micro-entreprise (83 600 €) : **un coach peut rester micro-entrepreneur tout en devenant redevable de la TVA**.

## 6.2 Ce que la franchise change au quotidien

**En franchise, vous ne facturez pas la TVA, mais vous ne la récupérez pas non plus sur vos achats**. Si vous dépassez le seuil majoré, la TVA s'applique dès le premier jour du mois du dépassement[24].

| Point | En franchise en base | Assujetti à la TVA |
|---|---|---|
| **Factures** | Mention de l'article 293 B du CGI, sans TVA | TVA ajoutée au prix hors taxe |
| **Achats professionnels** | TVA non récupérable | TVA déductible |

## 6.3 Le coaching est-il exonéré ?

Le BOFiP exonère notamment la formation professionnelle continue, mais seulement pour les personnes de droit privé qui détiennent une attestation délivrée par l'autorité administrative[25]. **Cette exonération ne couvre donc pas automatiquement une prestation de coaching** : la qualification dépend du contenu réel de la prestation.

Un coaching de développement personnel ou professionnel relève en principe de la TVA ; la position se confirme au cas par cas, selon le contenu réel de la prestation.

## 6.4 La facturation électronique

Depuis le 1er septembre 2026, toutes les entreprises doivent pouvoir recevoir des factures sous forme électronique. **L'obligation d'émission concerne les PME et les micro-entreprises à compter du 1er septembre 2027**[26].

[23] economie.gouv.fr, franchise de TVA 2026 : 37 500 € (services), 41 250 € majoré, art. 293 B.
[24] URSSAF, « L'essentiel du statut » : TVA due dès le 1er jour du mois de dépassement du seuil.
[25] BOFiP, BOI-TVA-CHAMP-30-10-20-50 : formation continue exonérée avec attestation administrative.
[26] impots.gouv.fr, MAJ 16/01/2026 : réception dès le 01/09/2026, émission PME dès le 01/09/2027.

# 07

# Business plan et tarification

## 7.1 Partir du revenu visé

La bonne méthode part du revenu que vous voulez dégager, remonte au chiffre d'affaires nécessaire, puis en déduit le nombre d'heures à facturer. En micro-entreprise, le calcul est simple :

**Chiffre d'affaires mensuel = (revenu net visé + frais mensuels) ÷ (1 − taux de cotisations)**

**Illustration (chiffres fictifs, non issus d'une source)**

Un coach vise 3 000 € nets par mois avant impôt, avec 400 € de frais mensuels. Au taux de 25,6 %, il doit encaisser (3 000 + 400) ÷ (1 − 0,256), soit environ 4 570 € par mois et 54 800 € par an, hors contributions annexes.

À 100 € de l'heure, cela représente 46 heures facturées par mois. À 150 € de l'heure, environ 30 heures.

Ce chiffre d'affaires annuel dépasse le seuil majoré de TVA (41 250 €) tout en restant sous le plafond de micro-entreprise (83 600 €) : la TVA deviendrait exigible en cours d'année, et il vaut mieux l'intégrer au prix dès le départ.

## 7.2 Le temps facturable

Les heures facturées ne représentent qu'une partie de votre temps de travail : prospection, préparation, administration, supervision et formation continue en absorbent une part significative. Nous vous recommandons de **mesurer, sur trois mois, la proportion de votre temps qui devient réellement du chiffre d'affaires**.

## 7.3 Budgéter ses charges

| Poste | Nature | Repère |
|---|---|---|
| **Cotisations sociales** | Proportionnelles au chiffre d'affaires | 25,6 % en micro-entreprise BNC en 2026 |
| **Responsabilité civile professionnelle** | Très recommandée, souvent exigée par les clients | À souscrire avant la première mission |
| **Supervision et formation continue** | Choix de pratique, selon votre parcours | À budgéter chaque année |

## 7.4 Construire sa tarification

Trois formes dominent : le tarif à l'heure, le forfait de plusieurs séances et la journée pour les équipes. Nous ne publions volontairement aucune grille de tarifs de marché : nous n'avons pas identifié de source de premier rang permettant de les établir en France. **Votre prix doit se déduire de votre revenu visé, de votre temps facturable et de votre clientèle**.

*Votre business plan mérite un regard d'expert-comptable.*

**Je prends rendez-vous avec José Amar, expert-comptable**

# 08

# Financer et sécuriser son démarrage

## 8.1 L'Acre en 2026

L'Acre a été réformée en 2026. Pour une micro-entreprise créée à compter du 1er juillet 2026, le taux minoré passe de 50 % à 75 % des taux habituels : **l'exonération est de 25 %**, jusqu'à la fin du 3e trimestre civil suivant le début d'activité (de 9 à 12 mois environ)[27]. La réforme résulte de l'article 23 de la loi de financement de la Sécurité sociale pour 2026 et du décret du 6 février 2026[28]. Appliquée au taux de 25,6 % vu plus haut, elle conduit à un taux de 19,2 % pour un coach concerné (calcul Digifec).

L'aide n'est plus automatique : **la demande doit être déposée auprès de l'URSSAF dans les 60 jours suivant le début d'activité**[29]. Elle est aussi réservée à certaines situations : demandeur d'emploi, bénéficiaire du RSA ou de l'ASS, jeune, création en QPV ou en ZFRR, notamment[30]. Un salarié qui démissionne sans être inscrit à France Travail ne figure pas, en tant que tel, dans cette liste. Le micro-entrepreneur ne doit pas avoir bénéficié de l'Acre au cours des trois années précédentes. L'exonération de 25 % vaut jusqu'à 36 045 € de revenus annuels, puis devient dégressive jusqu'à 48 060 €[31].

| Revenu annuel | Exonération Acre |
|---|---|
| **Jusqu'à 36 045 € (75 % du plafond de la Sécurité sociale)** | 25 % des cotisations concernées |
| **De 36 045 € à 48 060 €** | Dégressive |
| **Au-delà de 48 060 €** | Aucune |

**Illustration (calcul à partir des taux ci-dessus, hypothèse fictive)**

Un coach éligible, dont le revenu reste sous 36 045 €, encaisse 30 000 € sur la période couverte par l'Acre. Sans Acre, ses cotisations s'élèvent à 30 000 × 25,6 %, soit 7 680 €. Avec une exonération de 25 %, le taux devient 19,2 % et les cotisations 5 760 €, soit 1 920 € de moins.

L'enjeu est réel, mais il dépend de l'éligibilité et du respect du délai de 60 jours : une demande tardive prive de l'aide.

## 8.2 Demandeurs d'emploi et prêts d'honneur

Un demandeur d'emploi peut choisir entre le maintien de ses allocations (ARE) et l'ARCE, versée en capital à hauteur de 45 % ou 60 % des droits restants selon la date de fin de contrat. **Les deux ne se cumulent pas**[32].

Selon France Travail, les réseaux Initiative France, Réseau Entreprendre et BGE accordent des prêts d'honneur à taux zéro, de 2 000 à 50 000 € selon les situations, sans garantie ni caution personnelle. Bpifrance peut garantir jusqu'à 70 % d'un prêt bancaire[33].

[27] economie.gouv.fr, URSSAF : Acre à 25 % dès le 01/07/2026, jusqu'à la fin du 3e trimestre civil.
[28] Cnav, circulaire n° 2026-12 : loi n° 2025-1403 (art. 23) et décret n° 2026-69 du 6 février 2026.
[29] France Travail, aides 2026 (13/04/2026) : demande d'Acre à l'URSSAF sous 60 jours.
[30] URSSAF, « Exonération Acre créateur » : éligibilité depuis le 01/01/2026 (catégories listées, 3 ans).
[31] URSSAF, « Exonération Acre créateur » : 25 % jusqu'à 36 045 € de revenus, dégressif jusqu'à 48 060 €.
[32] France Travail, URSSAF : ARCE de 45 % ou 60 % des droits ARE restants ; ARE et ARCE s'excluent.
[33] France Travail, guide 2026 : prêts d'honneur de 2 000 à 50 000 € ; garantie Bpifrance à 70 %.

## 8.3 S'assurer

La responsabilité civile professionnelle n'est pas imposée à toutes les activités par un texte. Bpifrance Création la recommande toutefois fortement, car les clients l'exigent souvent[34]. **Prévoyez-la avant votre première mission facturée**.

## 8.4 Calendrier de démarrage

| Échéance | Démarche | Repère |
|---|---|---|
| **Dès le début d'activité** | Déclarer l'activité sur le guichet unique et choisir le régime de TVA | Franchise en base tant que les seuils ne sont pas dépassés |
| **Dans les 60 jours** | Déposer la demande d'Acre auprès de l'URSSAF si vous êtes éligible | Un délai dépassé prive de l'aide |
| **Dans les 3 mois** | Opter, le cas échéant, pour le versement libératoire de l'impôt | Sous condition de revenu fiscal de référence |
| **Avant la première mission** | Souscrire la responsabilité civile professionnelle | Souvent exigée par les clients |
| **Avant le 1er septembre 2027** | Choisir un outil de facturation électronique compatible | Réception déjà obligatoire depuis le 1er septembre 2026 |

| Dispositif | Pour qui | À retenir |
|---|---|---|
| **Acre** | Créateurs dans une situation listée | Exonération de 25 % en micro dès le 1er juillet 2026, sur demande sous 60 jours |
| **ARE ou ARCE** | Demandeurs d'emploi indemnisés | Maintien des allocations ou capital de 45 % ou 60 % des droits restants, au choix |
| **Prêt d'honneur** | Porteurs de projet accompagnés | 2 000 à 50 000 € à taux zéro, sans garantie personnelle |
| **Garantie Bpifrance** | Créateurs finançant par un prêt bancaire | Jusqu'à 70 % du prêt garanti |

## 8.5 Peut-on cumuler les aides ?

Oui, en partie : l'Acre se cumule avec le maintien partiel de l'ARE ou avec l'ARCE. L'ARE maintenue et l'ARCE, en revanche, s'excluent : il faut choisir l'une ou l'autre[35]. Cet arbitrage se simule avant la création, car il engage vos revenus des premiers mois.

**Votre dossier d'aides est-il complet ?**

Un échange permet de vérifier votre éligibilité à l'Acre et vos délais.

J'en discute avec José Amar, expert-comptable

[34]Bpifrance Création, assurances en micro-entreprise : RC professionnelle fortement recommandée.
[35]France Travail, guide 2026 : Acre cumulable avec l'ARE ou l'ARCE ; ARE et ARCE s'excluent.

# 09

# Structurer et développer son activité

## 9.1 Quand passer en société

**Le passage en société n'est pas une étape obligée**. Nous recommandons de l'étudier lorsque trois conditions se cumulent : un chiffre d'affaires durablement proche du plafond de micro-entreprise, des frais réels importants, et un besoin de piloter la rémunération du dirigeant. Ces repères de gestion se chiffrent avec un expert-comptable, car l'arbitrage entre rémunération, dividendes et cotisations dépend de votre situation personnelle.

## 9.2 Diversifier sans se disperser

La diversification vue au chapitre 1 est un levier de développement : formation, conseil ou ateliers peuvent compléter le coaching individuel. Elle suppose toutefois de suivre chaque activité séparément. Chaque nature de prestation peut relever d'un traitement de TVA différent, d'un contrat différent et d'un niveau de marge différent. **Un suivi par activité évite de confondre chiffre d'affaires et rentabilité**.

## 9.3 Un tableau de bord simple

| Fréquence | Indicateurs à suivre | Règle de lecture |
|---|---|---|
| **Mensuelle** | Chiffre d'affaires encaissé, heures facturées, délai moyen de paiement | Comparer au même mois de l'année précédente |
| **Trimestrielle** | Répartition du chiffre d'affaires par client et par segment, position par rapport aux seuils de TVA et de micro-entreprise | Anticiper un franchissement de seuil plusieurs mois avant |
| **Annuelle** | Revenu net réel comparé au revenu visé, pertinence du statut, budget de formation et de supervision | Décider avec votre expert-comptable avant la clôture de l'exercice |

## 9.4 Les signaux faibles

- Le chiffre d'affaires de l'année en cours se rapproche du seuil majoré de TVA.
- Un seul client représente l'essentiel des encaissements.
- Les délais de paiement s'allongent d'un trimestre à l'autre.
- Le temps non facturé augmente alors que le nombre de séances stagne.

Pris isolément, chacun de ces signaux reste anodin. **Cumulés, ils traduisent une fragilité structurelle** qui se corrige plus facilement lorsqu'elle est détectée tôt.

**Préparer l'échange avec votre expert-comptable**

Rassemblez vos factures encaissées, votre suivi d'heures, vos principaux frais et vos objectifs de revenu. Avec ces éléments, une simulation de statut, de TVA et de cotisations se fait en un seul rendez-vous.

# 10. Conclusion

## Les repères à retenir

| Repère | Ce qu'il dit | Valeur |
|---|---|---|
| **Marché ICF 2025** | Un métier en croissance, étude mondiale à lire avec prudence | 122 974 coachs ; 5,34 Md USD |
| **Plafond de micro-entreprise** | Limite du régime pour les prestations de services | 83 600 € (2026) |
| **Franchise de TVA** | Au-delà, la TVA s'applique aux factures | 37 500 € ; 41 250 € majoré |
| **Cotisations BNC en micro** | Part du chiffre d'affaires reversée aux organismes sociaux | 25,6 % (2026) |
| **Acre** | Exonération réformée, sur demande et sous conditions | 25 % depuis le 1er juillet 2026 |
| **Facturation électronique** | Date d'entrée en vigueur de l'émission pour les micro-entreprises | 1er septembre 2027 |

*Sources détaillées en annexe. Les repères de gestion sont à adapter au cas d'espèce.*

## Par où commencer

- **1. Cadrer :** définir votre clientèle et respecter les frontières légales du sport, de la santé et de la psychothérapie.
- **2. Chiffrer :** partir du revenu visé pour déduire le chiffre d'affaires et le nombre d'heures à facturer.
- **3. Choisir :** retenir le statut, vérifier le régime de TVA et simuler le passage éventuel au réel.
- **4. Sécuriser :** vérifier l'éligibilité à l'Acre, déposer la demande à temps et souscrire l'assurance.
- **5. Piloter :** suivre un tableau de bord simple et anticiper les seuils de TVA et de micro-entreprise.

## Cinq questions à poser à votre expert-comptable

- Mon activité relève-t-elle de la franchise en base de TVA, et jusqu'à quel niveau de chiffre d'affaires ?
- Suis-je éligible à l'Acre, et dans quel délai dois-je déposer ma demande ?
- À partir de quand le réel ou la société devient-il plus favorable que la micro-entreprise ?
- Mes prestations de formation relèvent-elles d'une exonération de TVA ?
- Quel outil de facturation choisir avant le 1er septembre 2027 ?

***Un coach qui maîtrise son statut, sa TVA et son temps facturable construit une activité qui tient dans la durée.***

# 11. Annexe : sources et périmètres

Les chiffres de ce guide sont rattachés aux sources listées ci-dessous, avec leur période et leur périmètre lorsqu'ils sont connus. Nous distinguons les sources institutionnelles de premier rang des études d'organisations professionnelles, toujours étiquetées.

- URSSAF : plafonds, taux de cotisations, abattement, versement libératoire, protection sociale, TVA et conditions de l'Acre.
- economie.gouv.fr, Cnav, France Travail et Bpifrance Création : Acre, ARE, ARCE, prêts d'honneur, garantie et assurance.
- impots.gouv.fr, BOFiP et Code général des impôts (art. 261 et 293 B) : facturation électronique, exonération de TVA, franchise en base.
- Légifrance (Code du sport, Code de la santé publique, loi du 9 août 2004, Code du travail) et Mon Compte Formation : cadre légal et CPF.
- Contexte de marché : ICF, 2025 Global Coaching Study (PwC), 17 septembre 2025, étude mondiale déclarative d'une organisation professionnelle, non officielle.

**DIGIFEC**
Digital Finance Expertise Comptable
42 Avenue de Wagram, 75008 Paris
Tél : 01 53 21 91 00 | contact@digifec.com
Inscrite au tableau de l'Ordre des experts-comptables de Paris Île-de-France
SAS au capital de 30 000 euros | SIREN 893 390 179 | RCS Paris | Code APE 6920Z

**Échangeons sur votre projet d'installation**

Vous créez votre activité de coach ou vous hésitez sur le statut ? Prenez rendez-vous avec José Amar, expert-comptable et commissaire aux comptes chez Digifec, pour un premier échange.

Réserver un échange avec José Amar, expert-comptable



*Document arrêté à novembre 2026. Dispositifs susceptibles d'évoluer : à vérifier au moment de la création de l'activité.*