



La bible du consultant : comment entreprendre dans le consulting

MULTI
TABLE
COM

À propos

Numbr est un réseau de 12 cabinets comptables inscrits à l'Ordre des Experts-Comptables.

Un réseau qui ne fait pas de vagues sinon des étincelles. Un réseau bien connecté, à ses clients comme à la réalité. En 11 ans d'existence, notre réseau a évolué nationalement afin d'accompagner les entrepreneurs & futurs créateurs d'entreprise partout en France et dans toutes leurs problématiques.



Introduction

Appartenant aux professions libérales, le consultant est expert dans son domaine. Il réalise une prestation intellectuelle ou de conseil pour une entreprise ou un particulier. Pour entreprendre, le consultant élabore un business plan afin de vérifier la viabilité de son projet : le domaine souhaité, les connaissances ou qualifications requises, la demande du marché, la rentabilité financière. Il choisit un statut juridique adapté à son activité : auto-entrepreneur, EURL, SASU. Une fois l'activité lancée, il prospecte des clients (réseaux sociaux, site vitrine, Google My Business, etc.) qu'il facture au tarif horaire ou à la journée en respectant un certain formalisme.



Table des matières

Introduction ————— 3

Le métier de consultant ————— 5

Comment devenir consultant ————— 6

Attention aux professions libérales réglementées ————— 6

Comment réussir le métier de consultant ————— 7

Connaître son domaine de compétences ————— 7

Maîtriser la relation commerciale ————— 8

Savoir gérer une entreprise ————— 9

Le business plan du consultant ————— 10

Démarche ————— 11

L'étude de marché ————— 12

 Consulter le chiffre d'affaires de vos concurrents ————— 13

 De l'étude de marché à la stratégie ————— 13

Les prévisions financières et le modèle économique ————— 14

 Le modèle économique et le compte de résultat prévisionnel ————— 15

 Attention à la trésorerie au démarrage ————— 15

Le statut juridique ————— 16

 EURL ————— 17

 SASU ————— 18

Se faire accompagner pour son business plan et choisir son statut ————— 19

Régime social, retraite et chômage du consultant ————— 20

Définition du métier ————— 21

Le régime social des consultants ————— 21

La retraite du consultant ————— 22

Les droits au chômage pour un consultant ————— 23

 Créer une activité de consultant quand on est demandeur d'emploi 23

 Le maintien partiel des ARE ————— 23

 La capitalisation des ARE ————— 23

 Cotiser au chômage ————— 24

 Le portage salarial : un statut hybride ————— 24

Comment se faire connaître en tant que consultant ? ————— 25

Devenir consultant : l'importance de la communication ————— 25

Les outils du Web : la base pour gagner en visibilité ————— 26

Créer un site Internet vitrine pour votre activité ————— 26

 Google My Business pour votre référencement local ————— 27

 Le blog pour asseoir votre notoriété ————— 27

 Les réseaux sociaux pour partager vos actualités ————— 27

 Les réseaux de communication traditionnels ————— 27

Des références pour asseoir votre professionnalisme ————— 28

 Les plateformes de mises en relation ————— 29

La facturation du consultant ————— 30

Comment fixer ses prix ————— 31

 Les pièges de la facturation horaire ————— 32

 Le piège des tarifs bas pour les consultants débutants ————— 32

Les obligations liées à la facturation ————— 33

 La facture : une trace écrite de la prestation ————— 33

 Les mentions obligatoires sur la facture ————— 33

Le métier de consultant

Un consultant est un professionnel de la catégorie des professions libérales. Il réalise une prestation intellectuelle et de conseil.

Il apporte son expertise technique, ses compétences et connaissances dans un domaine qu'il maîtrise. Vous pouvez devenir consultant informatique, en management pour les professionnels ou consultant en placements financiers pour les particuliers.

Tout le monde peut créer son entreprise pour devenir consultant, mais **un diplôme et une expérience** dans le domaine visé sont des plus pour asseoir sa notoriété. La réussite de votre carrière de consultant dépendra de votre capacité à gagner des clients et à les fidéliser. Vous devrez donc, en plus de vendre vos compétences, **gérer votre quotidien comme une entreprise classique** : anticiper vos besoins en trésorerie et la saisonnalité de votre secteur, maîtriser vos dépenses, fixer vos tarifs... Motivation et esprit entrepreneurial sont de mise !





Comment devenir consultant ?

Devenir consultant revient à créer sa propre entreprise. Vous avancez sans le filet du salariat et du contrat de travail. C'est à vous de vendre vos compétences pour gagner de nouveaux clients et vivre de cette activité.

Tout le monde peut entreprendre en immatriculant son entreprise. Pour un consultant qui relève de la catégorie des professions libérales, cette démarche administrative a lieu :

- Au Centre de Formalité de l'URSSAF **pour devenir consultant indépendant**
- Au greffe du tribunal de commerce pour créer une société de consulting (EURL/SARL, SASU/SAS)

L'immatriculation vous octroie **un numéro SIREN** :

Le SIREN est la preuve de votre statut d'entreprise et il est obligatoire facturer vos clients



Attention aux professions libérales réglementées

Initialement, tout le monde peut entreprendre et tout le monde peut devenir consultant. Mais **certaines branches d'activités sont réglementées** et obligent à justifier d'un diplôme particulier pour créer une entreprise. Cette situation concerne les avocats, les experts-comptables, les architectes, les métiers médicaux et certains paramédicaux. Les métiers réglementés sont régis par un Ordre chargé de vérifier les immatriculations d'entreprises.

Comment réussir le métier de consultant ?

Si tout le monde peut légalement créer une entreprise pour devenir consultant (sauf les professions libérales réglementées), la réussite de votre carrière dépendra de la qualité de votre travail ; de votre capacité à gagner puis à fidéliser une clientèle.



Connaître son domaine de compétences

Le métier de consultant repose sur vos connaissances et vos compétences dans le domaine visé, c'est pourquoi **un diplôme et une expérience professionnelle** sont des plus pour proposer des prestations de qualité, créer un bouche-à-oreille positif et **asseoir votre réputation** sur votre secteur. Lorsque votre domaine est fortement concurrentiel, une spécialisation pourra vous différencier. Enfin, vous former en continu vous permettra d'améliorer votre offre dans le temps ; de rester à la pointe au gré des évolutions de votre secteur.

Dans tous les cas, **vos compétences et vos références** en tant que consultant sont les fondamentaux de la réussite !



Maîtriser la relation commerciale

Réussir dans les métiers du conseil est aussi fonction de votre **capacité à prospecter** puis à **fidéliser votre clientèle**. Vous devrez développer un argumentaire commercial qui fasse mouche pour vous différencier de la concurrence, mais aussi mettre en place des plages horaires dédiées à la prospection commerciale et utiliser des outils de suivi.

La qualité de vos prestations et du relationnel vous aideront ensuite à fidéliser vos clients. N'hésitez pas à construire une offre sur-mesure ou évolutive pour vos partenaires les plus réguliers afin de pérenniser vos interventions auprès d'eux.

Dans tous les cas, comme tout chef d'entreprise, n'hésitez pas à **multiplier les opportunités** en vous rendant aux différents événements dédiés à votre domaine de compétences et en développant un réseau de prescripteurs et de partenaires.



Savoir gérer une entreprise



Devenir consultant consiste à créer sa propre activité. Dans ce contexte, vous gérez votre chiffre d'affaires et vos dépenses comme toute entreprise :

1

Vous gérez et anticipez votre besoin en trésorerie

2

Vous connaissez la saisonnalité de votre secteur pour faire face aux éventuelles fluctuations de chiffre d'affaires

3

Vous suivez votre comptabilité selon les obligations comptables relatives au régime fiscal pour lequel vous avez opté en tant que consultant

4

Vous pilotez votre entreprise et prenez des décisions de gestion

5

Vous développez une stratégie globale d'entreprise (stratégie de financement, stratégie commerciale, politique tarifaire...)

Vous l'avez compris, motivation, curiosité, organisation, volonté constante d'améliorer son offre au profit de ses clients sont les clés pour réussir sa carrière de consultant.

Le business plan du consultant

Devenir consultant implique de construire un business plan pour valider la rentabilité de votre projet et envisager le risque financier qu'il implique, comme pour toute création d'entreprise.

Vous validez le marché — souvent très concurrentiel — puis vous **décidez votre positionnement et vos spécialisations**. Les prévisions financières vous permettent d'anticiper vos investissements (frais juridiques, création des contrats de consultant, matériel et logiciels, frais de communication au démarrage...), de connaître le chiffre d'affaires minimum à facturer pour vous rémunérer, de simuler votre fiscalité... La dernière étape du business plan consiste à **choisir le statut juridique approprié** et à valider si le régime auto-entrepreneur, très fréquent pour les consultants indépendants, est approprié ou non à votre propre organisation.





Démarche

Devenir consultant indépendant ou créateur d'une société de conseil est une démarche entrepreneuriale qui suit les mêmes étapes que toute création d'entreprise. **Un business plan est de mise** pour valider l'opportunité de créer votre activité dans le domaine visé.

Le business plan formalise votre projet de création d'entreprise étape par étape. Il aide à mettre en place une stratégie et les actions pour se développer. Il valide le marché et la rentabilité de l'activité. Il permet d'anticiper les besoins en investissement, les obstacles et les risques financiers.

En cas de recherche de financements, il est **l'outil principal de dialogue avec les financeurs.**





L'étude de marché

Les métiers du conseil peuvent subir une forte concurrence. Il convient d'**étudier le secteur en détail**. L'objectif sera de trouver des éléments de différenciation, voire une spécialisation pour viser une clientèle de niche si celle-ci s'avère opportune. L'étude de marché consiste à **étudier l'offre et la demande** dans le domaine souhaité. Cette analyse porte sur les questionnements suivants :

Valider une demande suffisante par rapport à l'offre présente

Valider la réglementation en cours et à venir

Connaître les attentes et les besoins des futurs clients, leurs critiques envers le secteur et les éléments de l'offre qui déclenchent l'acte d'achat

Valider l'opportunité de créer l'activité sur le métier de consulting visé

Connaître la stratégie de vos concurrents, leur offre et leurs tarifs, modes de fonctionnement, vecteurs de communication, réputation, spécialisations, avantages concurrentiels, chiffre d'affaires...

- **Consulter le chiffre d'affaires de vos concurrents**

Les personnes morales sont obligées de publier leurs comptes annuels au greffe du tribunal de commerce. Si vos concurrents sont sous forme de société, vous pouvez **consulter leur chiffre d'affaires** en vous rendant sur le site officiel : infogreffe.fr.

- **De l'étude de marché à la stratégie**

L'étude de marché aide à **vous positionner** en tant que consultant, mais aussi à **décliner votre stratégie commerciale et un plan d'action** adéquats :

- **Construire une offre et une grille tarifaire** (package, forfait, tarif horaire...)
- **Décider d'une spécialisation** si le marché le nécessite
- **Décider de vous former ou d'approfondir vos compétences** avant de vous lancer
- **Monter une stratégie de communication** (nom, logo, charte graphique, outils de communication)
- **Construire un plan d'actions commerciales** pour les premiers mois de l'activité (stratégie et budget octroyé pour chaque levier de communication)
- **Lister les professionnels dont l'activité est complémentaire à la vôtre** pour vous faire connaître
- **Décider du mode de fonctionnement** en tant que consultant (en clientèle, location d'un bureau à temps plein ou de manière ponctuelle, travail à distance...)



Les prévisions financières et le modèle économique

L'étape chiffrée du business plan consiste à anticiper les investissements nécessaires au démarrage de l'activité puis à valider la rentabilité de votre modèle économique

● Les besoins financiers et le plan de financement

Avec le plan de financement, vous listez les investissements nécessaires au démarrage de l'activité (achat de matériel, frais d'immatriculation, frais de communication et trésorerie...) :

- Les frais juridiques pour créer **vos conditions générales de vente et vos modèles de contrat de consultant**
- Achat d'un logiciel de suivi comptable
- Achat des outils informatiques et outils de production nécessaires à l'exercice de votre activité
- Aux frais de communication (cartes de visite, site Internet, achat du nom de domaine etc.)
- Achat de mobilier, au versement d'une caution et aux frais pour intégrer un bureau

- **Le modèle économique et le compte de résultat prévisionnel**

Le compte de résultat prévisionnel est un **tableau qui anticipe les charges annuelles** pour les premières années d'activité (jusqu'à 3 ans), il formalise le modèle économique, le montant minimum de chiffre d'affaires que vous devrez facturer pour être rentable et vous rémunérer. Vous devrez alors comparer cet objectif au nombre de clients, au volume de prestation et au temps de travail qu'il représente, par an, par mois et par semaine.



- **Attention à la trésorerie au démarrage**

Les métiers du conseil se développent souvent par le bouche-à-oreille et la notoriété. Ils peuvent donc mettre un certain temps à dégager une rentabilité. Dans ce contexte, il est indispensable de prévoir une trésorerie au démarrage conséquente dans votre plan de financement. Vous pourrez alors faire face au cycle d'exploitation et à vos besoins financiers personnels, avant d'enregistrer un chiffre d'affaires.

Notez que les professionnels du conseil en création d'entreprise et les experts-comptables ont coutume de prévoir 18 mois de flou financier dans les prévisions financières des créateurs d'entreprise.

Le statut juridique

Le business plan est aussi l'occasion de simuler sa fiscalité et de choisir le statut juridique optimal. De nombreux consultants démarrent en indépendant, c'est-à-dire sous le statut juridique d'entreprise individuelle (à l'inverse de la création d'une société). Ils optent alors pour le régime de l'auto-entreprise, car les formalités de création et les obligations administratives et comptables y sont simplifiées.

Attention, **le choix de l'auto-entreprise** est courant chez les consultants indépendants qui nécessitent peu d'investissements au démarrage et peu de charges mensuelles. Mais en cas de besoins financiers plus conséquents, le régime de l'auto-entrepreneur ne permet ni de protéger son patrimoine personnel ni de déduire ses frais. La société unipersonnelle est alors adaptée en EURL (Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée) ou en SASU (Société par Actions Simplifiée Unipersonnelle).



• EURL

L'EURL est une SARL à associé unique. Le consultant, associé gérant de l'EURL, est travailleur non salarié : il déclare ses revenus et régularise ses cotisations sociales une fois par an. Son patrimoine personnel est dissocié du patrimoine de la société.

Caractéristiques de l'EURL

Cotisations sociales forfaitaires tout au long de l'année et régularisation l'année suivante en fonction de la rémunération réelle

Minimum de cotisations : 1182 € en 2020 au titre de la couverture maladie, même avec 0€ de rémunération

Impôt sur le revenu (IR) par défaut

Charges sociales autour de 45% de la rémunération nette perçue (contre 75% pour les dirigeants de SAS).

Impôt sur les sociétés (IS) sur option

Pas de fiche de paie mensuelle, une seule déclaration annuelle (la DSI)

Protection sociale limitée : pas de chômage et petite cotisation retraite

■ SASU

La SASU est une SAS (société par actions simplifiée) à associé unique. Son Président, associé ou non, est soumis au régime général de la sécurité sociale. Son patrimoine personnel est dissocié du patrimoine de la société.

Caractéristiques de la SAS

Cotisations sociales mensuelles et assises sur la rémunération versée

Pas de cotisation minimum

Impôt sur le revenu (IR) sur option

Charges sociales autour de 75% de la rémunération nette perçue (contre 45% pour les gérants de SARL)

Impôt sur les sociétés (IS) par défaut

Fiches de paie prévues

Pas d'assurance chômage

Protection sociale forte : même retraite que les salariés

Se faire accompagner pour son business plan et choisir son statut

Nous vous conseillons de **vous faire accompagner** par un expert-comptable pour vous aider à valider les différentes étapes de votre business plan de consultant, mais aussi pour **anticiper toutes vos charges fiscales et sociales et vous aiguiller** dans le choix de votre statut juridique.



Régime social, retraite et chômage du consultant

Créer une activité de consultant revient à **créer une entreprise**, en indépendant ou en société. Les consultants indépendants, auto-entrepreneurs, dirigeants d'EURL et dirigeants majoritaires de SARL sont Travailleurs Non-Salariés affiliés à la Sécurité sociale des indépendants (ancien RSI). Ils cotisent généralement à la caisse de retraite des professions libérales (métiers du conseil) réunies au sein de la CNAVPM. Les dirigeants minoritaires ou égalitaires de SARL et les Présidents de SAS sont assimilés salariés, affiliés au régime général de la Sécurité sociale des cadres (sauf pour les droits au chômage). Ils cotisent à l'ARRCO-AGIRC pour leur retraite. Les consultants qui créent leur activité ne cotisent pas pour le chômage, mais **ils peuvent bénéficier du maintien partiel de leur indemnité Pôle Emploi** s'ils en sont bénéficiaires à l'immatriculation de l'activité de consultant.





Définition du métier

Si vous décidez d'exercer une activité de consultant en tant qu'entrepreneur, vous montez votre entreprise. À ce titre, les étapes de création de votre activité de conseil sont les mêmes que pour tout entrepreneur.

Sachez que votre métier relève des professions libérales (prestations de conseil, prestations intellectuelles). Cette catégorie de métier concerne par exemple les consultants informatiques, consultants en gestion pour les entreprises, consultants en management, coachs pour les entrepreneurs, mais aussi les consultants et coachs pour les particuliers, etc.



Le régime social des consultants

Le régime social des consultants est celui des entrepreneurs, à savoir :

- Le régime Travailleur Non-Salarié (TNS) affilié à la Sécurité sociale des indépendants pour les chefs d'entreprises individuelles, auto-entrepreneurs, dirigeants d'EURL et dirigeants majoritaires de SARL
- Le régime assimilé salarié affilié au régime général de la Sécurité sociale (sauf pour les droits au chômage) pour les dirigeants minoritaires ou égalitaires de SARL et pour les Présidents de SAS

La retraite du consultant

Le régime de retraite auquel vous êtes affilié et pour lequel vous cotisez en tant que consultant dépend de deux variables :

- 1 ■ Le métier et la branche d'activité que vous exercez
- 2 ■ Le statut juridique et le régime social auquel vous êtes affilié (TNS, assimilé salarié)

Ensuite :

- Indépendant sous le statut de l'entreprise individuelle, vous relevez **d'une caisse de retraite des professions libérales spécifique à votre branche d'activité et affiliée à la CNAVPL** (Caisse Nationale d'Assurance Vieillesse des Professions Libérales). Attention, certains métiers relevant des professions libérales - et particulièrement les professions libérales réglementées - peuvent relever de caisses différentes. Par exemple, les avocats ne sont pas affiliés à la CNAVPL, mais à la CNBF (Caisse Nationale des Barreaux Français) pour leur régime de retraite.
- Gérant majoritaire d'une SARL dont l'objet social est le conseil, vous êtes **Travailleur Non-Salarié** et relevez de **la caisse de retraite liée à votre branche d'activité** au sein de la CNAVPM.
- Gérant minoritaire ou égalitaire d'une SARL ou Président d'une SAS, vous êtes **assimilé salarié**. Vous relevez de **la caisse de retraite des cadres du privé en étant affilié à la Sécurité sociale**. Vous cotisez alors à la CNAV pour votre retraite de base et à l'ARRCO-AGIRC pour votre retraite complémentaire.

Notez que la CIPAV est l'une des branches de la CNAVPM. Elle constitue l'organisme le plus connu chargé de la retraite des professions libérales.



Les droits au chômage pour un consultant

● Créer une activité de consultant quand on est demandeur d'emploi

Si vous êtes indemnisé à Pôle Emploi lorsque vous créez votre activité de consultant, vous pouvez (sous conditions) **bénéficier du maintien partiel de vos indemnités chômage**, appelées **Allocations de Retour à l'Emploi (ARE)**. Cette aide à la création d'entreprise de Pôle Emploi peut prendre deux formes :

- L'indemnité partielle des ARE
- La capitalisation des ARE, appelée ARCE (Aide à la Reprise ou à la Création d'Entreprise)

● Le maintien partiel des ARE

Si vous optez pour le maintien partiel des ARE lors de votre création d'entreprise, vous percevez chaque mois, dans la limite de vos droits restants, **le montant de votre allocation chômage diminué de 70% de vos revenus** soumis à cotisations sociales (ces sommes ne sont pas à confondre avec le chiffre d'affaires que votre structure génère).

● La capitalisation des ARE

La capitalisation des ARE, appelée ARCE (Aide à la Reprise ou à la Création d'Entreprise) consiste à **percevoir 45 % de vos droits restants en deux versements distincts** : le premier (22.5 % des droits restants) à la création de l'entreprise de consulting et le second versement six mois plus tard.

• Cotiser au chômage

Attention, si vous créez une société de conseil, **vous êtes créateur d'entreprise** et vos cotisations sociales obligatoires ne comprennent pas, à ce jour, de cotisations pour le chômage.

Vous pouvez tout de même **cotiser à une prévoyance chômage à titre facultatif en souscrivant une assurance spécifique** comme la GSC (Garantie Sociale des Chefs d'entreprise), mais la couverture chômage ne sera effective qu'après quelques années de cotisations. Dans ce contexte, les personnes concernées sont généralement les dirigeants d'entreprises en croissance pour une prévoyance à plus long terme.

• Le portage salarial : un statut hybride

De nombreux consultants choisissent de travailler au sein **d'une société de portage**.

C'est un **statut hybride** entre le statut de freelance et celui de salarié. Le consultant « porté » est libre dans le développement de sa clientèle, mais il émet des factures au nom de la société de portage. Celle-ci lui verse un salaire mensuel, variable selon le chiffre d'affaires et diminué de cotisations sociales et des frais de gestion. Le consultant en portage salarial cotise, sous certaines conditions, aux droits au chômage.



Comment se faire connaître en tant que consultant ?

Il est important de vous créer un site Internet vitrine que vous pourrez coupler à un blog d'actualité et aux pages professionnelles sur les réseaux sociaux. Le réseau LinkedIn est très utilisé parmi les consultants. Une page sur l'application Google My Business augmente votre référencement local. Une inscription sur les plateformes de mise en relation dédiées aux consultants peut vous apporter quelques prospects, mais attention aux tarifs. Dans tous les cas, votre stratégie de communication doit mettre en avant votre savoir-faire, vos références et votre expérience. Votre objectif est de montrer vos compétences, asseoir votre professionnalisme et augmenter votre visibilité.



Devenir consultant : l'importance de la communication

En tant que consultant indépendant ou dirigeant d'une société de conseil unipersonnelle, ce sont vos compétences et votre connaissance du métier que vous revendiquez pour vous différencier de la concurrence. Votre stratégie de communication doit donc à mettre en avant votre savoir-faire, vos références et votre expérience dans le domaine concerné.

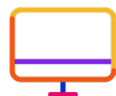
L'objectif de la communication consiste à :

- Augmenter votre visibilité sur votre marché
- Rassurer quant à votre capacité à répondre au besoin du client



Les outils du Web : la base pour gagner en visibilité

Un **bouche-à-oreille positif** est le premier levier pour constituer votre réseau de clients, mais aussi de prescripteurs et de partenaires, mais désormais, ce vecteur ne va pas sans les outils disponibles sur Internet et dont les retombées sont puissantes.



Créer un site Internet vitrine pour votre activité

Le **site Internet vitrine** est l'incontournable de la création d'entreprise. Il présente votre entreprise, votre offre, vos avantages concurrentiels et il mentionne vos coordonnées. Il est le vecteur de communication fondamental. Aujourd'hui, un consultant - ou toute autre activité - qui ne dispose pas d'une adresse Web perd en crédibilité. Vous pouvez créer vous-même votre site Internet à moindre coût en utilisant une plateforme comme Jimdo.fr ou Wixx.fr.



● Google My Business pour votre référencement local

Google My Business est efficace pour **donner une visibilité locale à votre activité de consultant indépendant**. Cette application permet de créer une page visible sur le célèbre moteur de recherche dès lors que l'Internaute effectue une requête liée à votre cœur de métier au sein de votre ville (référencement local).

Votre page Google **mentionne toutes les informations pratiques** pour les personnes qui cherchent à vous joindre : numéro de téléphone, adresse, horaires d'ouverture, géolocalisation sur un plan, avis de vos clients ; sans oublier des photos et publications pour mettre en avant votre image et vos éventuelles spécialisations en tant que consultant. La page Google complète la création d'un site Internet et **augmente votre visibilité**.

● Le blog pour asseoir votre notoriété

En complément d'un site vitrine et rattaché à celui-ci, un **blog d'actualité** renforce votre professionnalisme sur votre secteur d'activité. Vous postez des articles techniques, des articles de veille ou encore des conseils destinés à votre clientèle. Le blog vous place en référent, fin connaisseur de votre métier. **Il fédère une communauté autour de votre activité de consultant**.

● Les réseaux sociaux pour partager vos actualités

Votre site vitrine et votre blog seront reliés aux pages professionnelles des réseaux sociaux. Les consultants indépendants utilisent généralement LinkedIn pour partager leurs articles de blog, mais aussi l'actualité générale de leur secteur ; pour rebondir sur des sujets et, in fine, créer et fédérer leur communauté. Twitter est également l'incontournable, voire Facebook, Instagram et Google Plus (ce dernier servant aussi à peaufiner votre visibilité sur le moteur de recherche).

À vous de définir les réseaux sociaux les plus pertinents **selon les habitudes de votre clientèle !**

● Les réseaux de communication traditionnels

En parallèle au digital, votre présence dans les réseaux physiques et locaux reste un bon levier pour accroître votre notoriété et **développer votre prospection commerciale**. N'hésitez pas à sélectionner des événements appropriés proches de chez vous, mais aussi à participer aux conférences et aux forums en tant qu'intervenant pour renforcer popularité et votre professionnalisme.

La carte de visite reste l'incontournable pour évoluer dans les réseaux.



Des références pour asseoir votre professionnalisme

Tous ces outils pour augmenter votre visibilité n'auront aucune retombée positive si vous ne les utilisez pas pour diffuser un message clair. Ici, votre stratégie consiste à montrer vos compétences et votre renommée.

N'hésitez pas à rappeler, en filigrane, vos avantages concurrentiels. Profitez de ces supports pour intégrer et mettre à jour vos références clients (avec leur accord, évidemment) : book de vos créations, logos et nom des entreprises pour qui vous avez réalisé des missions si vous travaillez pour des professionnels...

Les avis des clients qui sont postés sur Google ou sur les réseaux sociaux sont de plus en plus pris en compte par les personnes pour choisir un prestataire, notamment dans les métiers du conseil. N'hésitez pas à solliciter vos meilleurs clients (et vos proches !) pour rédiger un commentaire sur vos réseaux sociaux et sur Google My Business.

De nombreux consultants indépendants démarrent en réalisant des prestations ou des interventions gratuites auprès de partenaires prestigieux, en échange de références, pour augmenter leur notoriété et leur crédibilité sur leur secteur. Ce type de démarche peut être un bon tremplin au démarrage... Pensez-y ! Des plateformes de mise en relation pour des consultants freelances ?

- **Les plateformes de mises en relation**

Vous pouvez envisager les **plateformes de mises en relation** entre freelances et entreprises si vous proposez des prestations de conseil auprès de professionnels.

Malt, Upwork, Freelancer, Colibee sont des plateformes généralistes qui comportent (entre autres) des missions visant les consultants indépendants, mais il existe des dizaines de sites, dont certains sont spécialisés par métier. Une présence sur quelques plateformes peut vous apporter des prospects facilement, mais veillez à valider vos tarifs et le coût d'une éventuelle commission à verser avant de miser tout **votre modèle économique** sur ce vecteur, réputé très concurrentiel.



La facturation du consultant

Un consultant indépendant vend ses compétences et connaissances et propose un tarif horaire ou à la journée. Ce mode de fonctionnement peut être pénalisant, car il ne peut pas facturer plus d'un certain nombre d'heures par jour. Ensuite, plus il travaille vite pour réaliser une prestation type, moins il y gagne. **L'idéal est donc de construire une offre en amont avec un tarif fixe ou de donner un prix par projet.**

Attention aux tarifs bas qui peuvent décrédibiliser le consultant sur son secteur. Enfin, **émettre une facture en double exemplaire est une obligation** pour tout consultant qui souhaite encaisser son chiffre d'affaires. La facture est un document qui suit un certain formalisme (date, numéro de facture, coordonnées des parties, date et délais de paiement...).





Comment **fixer ses prix** ?

En tant que **consultant indépendant**, votre première étape consiste à **construire une offre** puis à **définir une grille de prix cohérente** par rapport au marché, c'est-à-dire :

- Par rapport aux prix fixés par les concurrents
- Par rapport **au prix psychologique**, soit le prix maximum au-delà duquel le client estime la prestation trop onéreuse
- Par rapport à votre propre positionnement

Ensuite, votre facturation varie selon la profession ou le mode de fonctionnement du secteur. Elle pourra être :

1

Un tarif horaire

2

Une tarification à la journée

3

Un prix pour une prestation (package) ou pour un projet

N'hésitez pas à créer des forfaits, plusieurs offres distinctes comprenant des groupes de prestations différentes...

● Les pièges de la facturation horaire

Facturer une prestation à l'heure ou à la journée nécessite une **analyse fine de son mode de travail** pour ne pas sous-estimer le temps passé au profit d'un client.

Un **tarif horaire** pose une limite financière, car un consultant indépendant ne pourra pas travailler — donc facturer — plus d'un certain nombre d'heures par jour.

Enfin, dans le contexte d'un tarif horaire, plus vous travaillez vite, moins vous gagnez à réaliser une prestation type alors même que celle-ci peut avoir une grande valeur.

Pour envisager un modèle économique rentable à long terme l'idéal est de **construire une offre fixe ou encore de proposer une tarification par projet**, quitte à revoir le devis en cours de route.

● Le piège des tarifs bas pour les consultants débutants

Attention, de nombreux consultants indépendants qui démarrent cassent leurs prix, par manque de confiance ou pour gagner leurs premiers clients, mais **cette pratique peut vite s'avérer pénalisante** :

- Difficulté d'augmenter ses prix par la suite
- Des tarifs cassés dans les métiers du conseil (considérés comme secteurs de haut de gamme) peuvent être perçus comme un manque d'expérience et de compétences
- Le consultant pourrait alors rencontrer des problèmes de crédibilité



Les obligations liées à la facturation

Tout consultant indépendant est obligé d'émettre une facture dès lors qu'il vend son offre à un client (un exemplaire pour le client et l'autre doit être conservé dans le cadre du suivi comptable).

● La facture : une trace écrite de la prestation

La facture constitue également une trace écrite du prix ou encore sur des modalités d'application de la prestation, **la facture fait office d'élément de preuve.**

Les mentions obligatoires sur la facture

- Date d'émission de la facture
- Numéro de la facture
- Date de la réalisation de la prestation de conseil
- Identification du consultant qui émet la facture (nom, SIREN, adresse du siège, mention de la forme juridique s'il s'agit d'une société)
- Identification du client, notamment s'il s'agit d'un professionnel (nom, SIREN, adresse du siège ou du domicile du particulier, si celui-ci est d'accord)
- Numéro de TVA (sauf pour une facture inférieure ou égale à 150 euros HT / facultatif pour une facture émise à un client professionnel domicilié en France)
- Détail de la prestation Hors Taxes (HT) : tarif unitaire HT, quantité commandée, total HT
- Montant de la TVA ; TVA unitaire et TVA totale
- Éventuelles majorations de prix (frais de transport, taxes supplémentaires...)
- Détail de la prestation Toutes Taxes Comprises (TTC) : tarif unitaire TTC, quantité commandée total TTC
- Éventuelles remises et réductions de prix
- Prix final HT et le prix final TTC

En cas de facture émise à un client professionnel, les mentions suivantes sont à ajouter :

- Date ou les délais de paiement, les conditions d'escomptes
- Taux de pénalité de retard de paiement
- Mention du versement d'une indemnité forfaitaire légale de 40 euros en cas de retard de paiement

Enfin, n'oubliez pas de faire signer à votre client **un contrat ; plus exactement des Conditions Générales de Vente (CGV)** afin de **cadre au maximum votre relationnel**. Les conditions générales de ventes ne sont pas obligatoires, mais fortement recommandées pour vous protéger en cas de litige.





Entrepreneurs ou futurs créateurs, les cabinets du réseau Numbr s'occupent de toutes vos démarches !



Création d'entreprise

- Rédaction de vos **statuts** (EURL/SARL, SAS/SASU)
- Réalisation du **dossier juridique** complet
- Immatriculation et **réception de votre K-bis**
- Conseil par l'un de nos cabinets membre de l'**Ordre des Experts-Comptables**



Gestion comptable, **toute l'année**

- **Votre compte de A à Z** : de la saisie, au bilan en passant par la TVA et le juridique annuel
- **Un conseiller dédié** pour vous épauler et vous conseiller en illimité
- **Des offres sur mesure** pour répondre à vos besoins
- **Applications collaboratives** web et mobile inclus

Le + :
Nos offres sont
sans engagement

Où nous trouver ?

📍 15 Rue Auber - 75009 Paris

Bienvenue au siège social !

Ne soyez pas timide, [appelez-nous](tel:0189164098) !



hello@numbr.co



01 89 16 40 98



numbr.co