

Guide

COMMENT DEVENIR FREELANCER



GAËLLE GRITTE

Guide

COMMENT DEVENIR FREELANCER

GAËLLE GRITTE

AVERTISSEMENT

Cet eBook a été écrit à des fins d'information seulement. Tous les efforts ont été faits pour rendre cet eBook aussi complet et précis que possible. Cependant, il peut y avoir des erreurs de typographie ou de contenu.

De plus, cet eBook ne fournit des informations que jusqu'à la date de publication. Par conséquent, cet eBook doit être utilisé comme un guide et non comme la source ultime.

Le but de cet eBook est d'éduquer. L'auteur et l'éditeur ne garantissent pas que les informations contenues dans ce livre électronique sont complètes et ne seront pas responsables des erreurs ou des omissions.

L'auteur et l'éditeur n'assument aucune responsabilité envers toute personne ou entité concernant toute perte ou tout dommage causé ou prétendument causé directement ou indirectement par ce livre électronique.

Tous droits réservés - Toute reproduction est interdite.



SOMMAIRE

Guide	2
Avertissement	3
SOMMAIRE	5
Introduction	10
Chapitre 1	12
Les bases du freelancing	12
1. Êtes-vous fait pour une carrière de freelance ?	12
2. Quelles compétences avez-vous ?	13
3. Qu'est-ce qui vous intéresse dans la vie ?	14
4. Quel type de travail ou de métier vous rend heureux ?	14
5. Quels services allez-vous proposer ?	15
6. Avez-vous des idées de travail en freelance ?	15
7. Qui seront vos clients ?	17
8. Quels sont les coûts cachés ?	17
9. Êtes-vous suffisamment motivé ?	18
Chapitre 2	23
Business plan et objectifs	23
Le coût de la vie	25
La prospection	26
Le branding	27

<i>Les clients</i>	27
Chapitre 3	30
Les formalités administratives	30
<i>Les démarches légales</i>	31
<i>L'éthique des affaires</i>	31
<i>Le contrat</i>	32
Chapitre 4	35
Travailler avec peu d'expérience	35
<i>Conseil n°1 : Acquérir de l'expérience</i>	35
<i>Conseil n°2 : Travailler gratuitement</i>	36
<i>Conseil n°3 : Baisser ses tarifs</i>	37
<i>Conseil n°4 : Gagner des clients</i>	37
<i>Conseil n°5 : Démarcher à froid</i>	38
<i>Conseil n°6 : Être confiant</i>	38
Chapitre 5	41
Se faire connaître avec un portfolio	41
<i>Comment créer un portfolio ?</i>	41
<i>Que doit contenir un portfolio ?</i>	42
<i>Où créer son portfolio ?</i>	43
<i>Comment promouvoir un portfolio ?</i>	43
Chapitre 6	46
Trouver ses premiers clients en freelance	46

<i>1. Créer un profil sur les plateformes de freelancing</i>	46
<i>2. Tenir un Blog</i>	47
<i>3. Créer son site Internet et/ou portfolio</i>	48
<i>4. Le Bouche à oreille</i>	49
<i>5. Garder son LinkedIn à jour</i>	49
<i>6. Créer ou rédiger du contenu pour d'autres</i>	50
<i>7. Publier sur les réseaux sociaux pertinents pour son secteur d'activité</i>	51
<i>8. Rejoindre un espace de coworking</i>	52
<i>9. Participer aux forums en ligne</i>	52
<i>10. Créer une réunion en ligne sur Facebook sous forme de mini-cours</i>	53
<i>Bonus : Se positionner en tant qu'expert</i>	54

Chapitre 7 **56**

Fixer son tarif et estimer son temps de travail.....56

<i>Choisir une niche</i>	56
<i>Gérer son temps</i>	57
<i>Valoriser son temps</i>	58

Chapitre 8 **60**

Se faire payer60

<i>Conseil n° 1: Faciliter les échanges</i>	61
<i>Conseil n° 2 : Facturer souvent</i>	61
<i>Conseil n° 3 : Faire un suivi</i>	61

Conseil n°4 : Miser sur les solutions de comptabilité en ligne ----63

*Conseil n°5 : Conclure vos contrats sur les plateformes
indépendantes-----63*

BONUS 66

**13 problèmes auxquels sont confrontés les freelances
et leurs solutions66**

1. Gérer les clients intrusifs -----66

2. Jongler avec les taux de change -----67

3. Faire face aux impayés -----67

4. Être sous-payé -----68

5. Se faire arnaquer -----68

6. Anticiper les périodes calmes -----68

7. Réclamer des heures non facturées -----69

8. Partir en vacances -----69

9. Gérer les clients agressifs -----69

10. Rester productif -----70

11. Gérer l'administratif-----70

12. Trouver des clients-----70

13. Voir son contrat être rompu-----71

Conclusion 73

ANNEXES 76

Quelques citations 84

À propos de l'auteur 85



INTRODUCTION

Un freelance est un indépendant qui offre ses services et travaille souvent sur plusieurs missions pour plusieurs clients à la fois. Les freelances gagnent généralement de l'argent par mission ou projet qu'ils facturent et sont rémunérés au taux horaire ou journalier pour leur travail.

En tant qu'indépendant, il n'est pas officiellement employé par une entreprise et peut être sous-traité par d'autres entreprises. Il est courant que les freelances travaillent sur plusieurs missions ou projets différents à la fois, mais certains contrats d'indépendant peuvent restreindre les clients pour lesquels le freelance peut travailler, jusqu'à ce qu'il termine le projet.

Les freelancers peuvent travailler dans presque tous les secteurs de services, tels que la traduction, le conseil, la restauration, la conception graphique, la rédaction, le développement de sites Web, la photographie et dans bien d'autres domaines !

Comme toute activité de services, il est important de savoir ce vous allez vendre, votre secteur d'activité et votre public.

Ce guide vous donnera tous les outils dont vous avez besoin pour réussir en tant que freelance. Il abordera les problèmes rencontrés et répondra aux questions les plus courantes que se posent les nouveaux freelancers.



CHAPITRE 1

LES BASES DU FREELANCING



Avant de commencer une activité en freelance, il est important de faire un point avec soi, ses objectifs et ses compétences. Le freelancing est une activité à envisager sur le long terme. Il est donc important de se poser les bonnes questions dès le début avant même d'entreprendre quelque démarche.

Voici quelques questions à se poser pour y voir plus clair dans son projet.

1. Êtes-vous fait pour une carrière de freelance ?

Démarrer une activité en freelance exige du courage et de l'investissement. Il ne s'agit pas nécessairement d'investissement financier car vous pouvez commencer avec un ordinateur, une bonne connexion Internet et les logiciels gratuits qui existent déjà. Je parle surtout d'investissement mental et d'énergie c'est-à-dire avoir toujours l'envie d'avancer et ne pas se laisser décourager par les difficultés.

Le statut de freelance n'est probablement pas fait pour vous, si :

- ❖ Vous pensez que c'est une solution facile pour gagner de l'argent.
- ❖ Vous êtes déconcerté quand on vous répond par la négative.
- ❖ Vous aimez avoir un cadre de travail structuré et des horaires précis.
- ❖ Vous aimez travailler en équipe et avez besoin de l'esprit de groupe pour accomplir vos tâches.
- ❖ Vous avez besoin d'une continuité et d'une stabilité financière.
- ❖ Vous vous découragez vite dans vos recherches et préférez que les choses viennent naturellement à vous.

Vous devez choisir le freelancing pour des raisons qui auront été réfléchies et qui correspondent à votre personnalité et à votre mode de vie. Pour certaines personnes, le salariat est le choix qui convient le mieux.

2. Quelles compétences avez-vous?

Ces compétences sont probablement des aptitudes que vous avez acquises tout au long de votre vie et de votre carrière. Votre business en freelance aura plus de succès si vous tirez parti de vos atouts et vos compétences. Cela peut inclure, bien sûr, votre formation, votre expérience professionnelle mais aussi vos autres activités, comme vos passions et vos loisirs. En résumé, un travail ou une activité dans laquelle vous excellez ou que vous prenez plaisir à

exercer. Cette réflexion sur vos aptitudes doit également tenir compte de vos forces et faiblesses.

3. Qu'est-ce qui vous intéresse dans la vie ?

En plus de vos compétences, vous devez savoir ce qui vous intéresse. Quels sont vos passions et vos intérêts? Quel type de travail aimez-vous? Que faites-vous de votre temps libre et pourquoi aimez-vous pratiquer cette activité ?

Notez toutes les activités pratiquées et vos passions, et décrivez le plus possible ce qu'elles apportent à votre vie. Votre entreprise sera plus prospère si vous faites un travail pour lequel vous êtes vraiment passionné.

4. Quel type de travail ou de métier vous rend heureux ?

Réfléchissez aux postes que vous avez occupés ou aux projets que vous avez le plus appréciés exécuter. Sur quelles tâches avez-vous aimé travailler ou quels projets avez-vous réussi ? Était-ce le service client ou la résolution de problèmes ? Dans la création d'un produit de A à Z ou dans l'organisation d'un lancement de produit ?

À l'inverse, si vous avez été coincé dans un travail que vous avez détesté, réfléchissez au pourquoi et déterminez ce que vous pouvez faire pour que cela ne se reproduise plus. Se concentrer sur un travail qui vous rend heureux améliorera votre qualité de vie et vous donnera cette petite étincelle que d'autres freelancers n'ont pas !

5. Quels services allez-vous proposer ?

Lorsque vous commencez à travailler en freelance, vous devez vraiment penser à ce que vous voulez/aimez faire. Vous avez peut-être une idée du secteur d'activité dans lequel vous désirez évoluer mais vous devrez aussi réfléchir au type de tâches que vous souhaitez effectuer. Elles doivent se trouver à l'intersection de vos compétences et vos passions. Ce sera la clé du succès de votre entreprise en freelance.

En plus de déterminer les services que vous allez proposer, vous devez également déterminer les types de tâches que vous ne ferez pas. Ceci vous permettra de définir les zones d'expertise de votre travail et soulignera la qualité de vos services.

6. Avez-vous des idées de travail en freelance ?

Il existe pléthore d'idées de business en freelance, qui peuvent être adaptées à vos compétences et intérêts. D'ailleurs, vous avez déjà peut-être une idée de ce que vous aimeriez faire ! Je vous donne quelques idées de business en complément.

Le domaine de l'Écriture qui regroupe :

- ❖ La Rédaction
- ❖ L'Édition
- ❖ La Relecture
- ❖ Le Blogging
- ❖ Le Journalisme
- ❖ Le « Prête-plume »

Le Développement web qui regroupe :

- ❖ Le Webdesign
- ❖ La Création de site Web
- ❖ La Programmation logicielle

L'Enseignement qui inclut :

- ❖ L'Enseignement en ligne
- ❖ La Formation en ligne

Le Marketing et les réseaux sociaux qui rassemblent :

- ❖ La Création de contenu
- ❖ La Gestion de marque

Mais aussi :

- ❖ Le Graphisme
- ❖ La Photographie
- ❖ La Transcription
- ❖ La Traduction
- ❖ Le Tutorat
- ❖ L'Évaluation de moteur de recherche
- ❖ La Saisie des données
- ❖ L'Administration informatique
- ❖ La Comptabilité
- ❖ L'Assistanat virtuel

Une fois que vous avez une idée générale de ce que vous aimeriez faire, vous pouvez restreindre vos services jusqu'à un créneau spécifique. La spécialisation est essentielle à la croissance d'une entreprise. Votre niche peut évoluer à mesure que vous évoluez dans votre activité.

7. Qui seront vos clients ?

Une fois que vous aurez défini vos services vous devrez vous demander à qui vous allez les proposer. Commencez par réfléchir à votre public cible au fur et à mesure que vous planifiez et organisez votre business. Il est important de se rappeler qu'en termes de clientèle, vous devez plutôt viser la qualité plutôt que la quantité. Il peut être tentant de prendre tous les clients qui vous démarchent, mais sachez que vous pouvez refuser des missions.

Si quelqu'un est impoli ou essaie de vous arnaquer, passez à autre chose. Il y a beaucoup de clients qui aimeraient profiter de votre offre. Allouez votre temps aux clients, aux projets qui vous plaisent et auxquels vous croyez.

D'ailleurs, il est recommandé d'avoir des clients qui vous suivront sur le long terme. L'un de vos principaux objectifs commerciaux doit être de fidéliser des clients de qualité et d'établir de bonnes relations avec eux.

8. Quels sont les coûts cachés ?

Il est important de commencer à budgétiser votre activité à court, moyen et long terme et de prévoir les coûts cachés. Évidemment, cela dépend de votre métier et de votre domaine d'activité. Avez-vous besoin d'un nouveau logiciel, d'un ordinateur plus puissant, d'un nom de domaine pour votre site ? Qu'en est-il de votre matériel de bureau ?

Demandez-vous également si vous pouvez travailler à domicile, si vous avez besoin de louer un local ou si vous devez prendre un espace de coworking ? Réfléchir à l'avance à tous les frais annexes et à son budget, est le meilleur moyen de ne pas se laisser surprendre par des dépenses imprévues.

9. *Êtes-vous suffisamment motivé ?*

Être indépendant demande énormément de motivation, de discipline et de maîtrise. De plus, vous n'aurez pas de patron qui exigera de vous de travailler plus. Vous serez votre propre patron et devrez vous autodiscipliner. Être motivé, discipliné et avoir une bonne gestion du temps, sont les compétences et les caractéristiques essentielles pour réussir dans le freelancing.

Enfin, vous devez absolument connaître votre valeur. Si vous vous sentez sous-évalué ou sous-estimé, vous vous sentirez probablement démotivé. Déterminez quelles stratégies de motivation fonctionnent pour vous et utilisez-les pour atteindre tous vos objectifs.

Être Freelance offre son lot d'avantages et d'inconvénients. En tant que travailleur indépendant, il est essentiel de connaître toutes les facettes de ce statut, les bonnes comme les moins bonnes. Pour faire face aux imprévus, vous trouverez une description succincte des aspects positifs et négatifs du freelancing.

Les avantages du statut de freelance

Le choix des clients

Les freelancers peuvent choisir la clientèle avec laquelle ils veulent travailler. Ils ont également la capacité de travailler avec de nombreux clients ou seulement quelques clients sélectionnés.

Le contrôle de la charge de travail

Un autre avantage du freelancing est la possibilité de choisir la charge de travail. Vous pouvez travailler autant que vous le souhaitez ou moins en fonction de votre vie personnelle. Vous pouvez également sélectionner les projets qui vous intéressent.

La flexibilité

Vous pouvez travailler où vous voulez, à l'extérieur ou dans des lieux différents. Si vous voulez travailler à temps plein toute l'année et seulement à temps partiel pendant l'été, vous avez la flexibilité et le contrôle nécessaires pour prendre cette décision.

L'indépendance

Vous décidez de travailler aux heures que vous souhaitez et avez également la possibilité d'exercer seul, sans distraction, et là où vous êtes le plus à l'aise.

La découverte

Le freelancing donne l'opportunité de travailler sur une grande variété de projets et de sujets. C'est un moyen efficace pour élargir son horizon et enrichir son expérience professionnelle. Cette diversité crée un cadre de travail dynamique et divertissant.

L'expertise

Vous êtes souvent considéré comme un expert dans votre domaine d'activité. Quand une entreprise fait appel à un freelancer, c'est qu'elle a probablement pesé le pour et le contre et a décidé de faire appel à un expert.

Des revenus flexibles

Le freelancing est aussi une occasion d'augmenter ses revenus en travaillant pour plusieurs clients, en se spécialisant et en se positionnant sur un marché. Certains freelancers offrent des services à des tarifs élevés du fait de leur expertise et de leur niche.

La créativité

Un freelance peut faire preuve de créativité et changer sa stratégie afin de mieux répondre aux besoins du marché. Il s'adapte aussi plus rapidement aux changements qui peuvent survenir sans prévenir, comme une pandémie mondiale, par exemple.

Les inconvénients liés au freelancing

Les charges et les impôts

Selon le statut, les freelances doivent payer des charges et des impôts, tous les mois ou tous les trimestres. Assurez-vous de bien prendre en compte vos obligations et vos impératifs selon votre statut lors de la déclaration de vos revenus.

Peu d'avantages sociaux

Les freelances sont des indépendants, ils ont peu d'avantages comme la mutuelle, les congés payés, les RTT etc. Ils doivent financer leur propre mutuelle, assurance et complémentaire retraite.

Le travail irrégulier

Trouver une mission stable est difficile. Les projets peuvent commencer puis s'arrêter ou les clients peuvent mettre fin à un contrat prématurément. Trouver des clients représente le plus grand défi des freelancers. La régularité des tâches s'aligne en fonction des fêtes et des vacances.

Les tâches annexes

Lorsque vous êtes indépendant, vous êtes multitâches. Vous dirigez une entreprise et donc vous devez développer votre entreprise, rechercher de nouveaux clients, gérer vos clients actuels, la facturation et bien d'autres tâches chronophages. L'externalisation de ce type de tâches est une des solutions envisagées par de nombreux indépendants.

Les problèmes de trésorerie

Les flux de trésorerie représentent un des problèmes les préoccupants. Il faut sans cesse anticiper et équilibrer la balance dans l'attente des paiements. Malheureusement, il arrive que certains freelances soient confrontés à des clients mauvais payeurs.

L'isolement

À moins d'avoir des personnes proches avec qui vous travailler, vous travaillerez seul le plus souvent. Cependant certains s'en accommodent très bien et il y en a pour qui c'est une bénédiction.

La fin de contrat

Dans le freelancing chaque contrat est temporaire et ne dure pas éternellement. Il faut sans cesse chercher de nouvelles missions. Voilà pourquoi, il faut être reconnaissant à chaque fois qu'un client renouvelle un contrat et pourquoi il faut veiller à entretenir de bonnes relations.

CHAPITRE 2

BUSINESS PLAN ET OBJECTIFS



Un business plan est essentiel à la création de toute entreprise, y compris les entreprises indépendantes.

Vous n'êtes pas obligé d'avoir un document complexe de cinquante pages, plein de tableaux, de graphiques, et calculs (sauf si vous voulez en créer un).

À la place, privilégiez un plan en quatre parties avec votre stratégie, une présentation de votre activité, un budget prévisionnel de votre activité et vos objectifs à moyen/long terme. Sur le Web, vous trouverez quelques modèles ou des guides expliquant chacune des parties.

Votre business plan et vos objectifs doivent être ajustés à mesure que votre entreprise évolue. Par conséquent, réservez du temps pour revoir et mettre à jour vos objectifs.

Points à considérer avant de commencer

Avant de créer un business plan, vous devez réfléchir aux objectifs de votre entreprise. Prenez le temps d'être introspectif et réfléchissez vraiment à pourquoi vous souhaitez démarrer une entreprise indépendante. Cela vous aidera à maximiser vos capacités et perspectives.



Voulez-vous juste avoir une activité à temps partiel à côté de votre travail salarié ? Ou souhaitez-vous transformer cette activité à plein temps dans un futur proche ?

Pourquoi voulez-vous être indépendant? Est-ce pour gagner du temps sur les trajets domicile/entreprise ? Est-ce pour être votre propre patron ? Pour compléter vos revenus ? Pour avoir un meilleur équilibre travail/vie personnelle ?

Vous devez aller au fond de votre motivation pour vous lancer en indépendant et atteindre vos objectifs initiaux. En résumé, quels bénéfices souhaitez-vous retirer de votre statut d'indépendant ? Écrivez tout ce qui vous vient à l'esprit et trouvez des moyens de l'intégrer dans la planification de vos objectifs.

Le coût de la vie

Tout d'abord, vous devez déterminer combien d'argent vous devez gagner pour subvenir à vos besoins et à ceux de votre famille. Ce calcul est bien entendu basé sur les salaires que vous avez perçus en faisant une autre activité (travail salarié par exemple).

Certaines personnes subiront une réduction des revenus pendant la transition du statut salarié au statut indépendant, vous devez vous assurer que vous pouvez résister à cette perte de revenus et la planifiez à l'avance. Voilà pourquoi les freelancers commencent par exercer cette activité à temps partiel à côté de leur travail salarié, jusqu'à qu'ils aient

suffisamment de clients et de revenus pour devenir indépendant à temps plein.

Une fois que vous avez déterminé votre niveau de revenu idéal, vous pouvez commencer à déterminer le prix de vos services. Le coût de la vie, le niveau de revenu souhaité et les charges de votre entreprise auront un impact sur le nombre d'heures travaillées et sur le nombre de missions que vous allez accepter. Avec le temps vous pourrez revenir sur vos tarifs et le niveau de revenu souhaité, et les ajuster.

La prospection

Vous devez faire des recherches approfondies sur votre secteur d'activité, vos clients et vos concurrents. Quel que soit votre domaine d'activité, il y a beaucoup de concurrence et vous devez vous démarquer. La meilleure façon de procéder est d'essayer de comprendre vos concurrents. Vous devez regarder les profils de vos concurrents pour voir ce qu'ils font, où ils ont créé une présence en ligne et quelles erreurs ils commettent.

Vous pouvez croiser les aspects positifs de leur image de marque et de leur marketing, pour la promotion de votre profil tout en évitant de reproduire les erreurs qu'ils font. Vous devez effectuer cette prospection régulièrement, pour éviter que vos services deviennent obsolètes ou inadaptés. Vous devez faire progresser votre image de marque en même temps que vos concurrents.

Le branding

Le développement d'une entreprise indépendante doit aussi s'accompagner de la création de votre marque personnelle. Votre marque est la façon dont votre clientèle cible voit votre entreprise. Tout en soulignant votre expertise, elle vous apportera de la crédibilité et de l'autorité.

Votre apparence visuelle doit inclure le nom de votre entreprise (cela peut simplement être votre nom) et votre logo. Mettez sur l'esthétisme et le graphisme pour votre logo, site Web ou portfolio.

Enfin, les objectifs et les missions de votre entreprise doivent être définis et décrits dans votre image de marque, avec une phrase d'accroche.

Les clients

Vous devez connaître et comprendre votre marché cible en déterminant s'il y a suffisamment de clients pour votre activité. Il y a généralement un marché pour à peu près tout, mais il est important de s'assurer qu'il y aura suffisamment de clients intéressés par vos services.

Vous devez déterminer de façon démographique qui est votre marché cible, puis essayer de comprendre leur comportement. Vous devez au moins essayer de comprendre où est-ce qu'ils vous cherchent. À quoi ressemble leur utilisation d'Internet? Où pourraient-ils rechercher un freelance ? Efforcez-vous à comprendre votre public avec

précision, vous pourrez ainsi adapter vos services selon leurs attentes.

Ça y est, vous avez construit votre business plan! Que devez-vous en faire maintenant ?

Ce business plan doit être un support, il doit vous servir et vous aider dans les moments difficiles, à chaque fois que vous êtes bloqué et que vous devez prendre une décision importante.

Vous pouvez :

- ❖ Inclure une liste d'idées de clients potentiels et d'endroits où trouver des clients.
- ❖ Faire une liste de projets qui pourraient convenir à certains de vos anciens clients pour ensuite leur présenter.
- ❖ Rédiger une liste de stratégies marketing à mettre en œuvre lorsque le travail est difficile à trouver (pour vous et vos clients).
- ❖ Trouver de nouveaux lieux ou nouvelles méthodes pour cibler vos clients.
- ❖ Créer une liste de « choses à faire quand vous ne savez pas quoi faire ».

Enfin, gardez ce plan à portée de main, quelque part où vous pouvez facilement vous y référer. Votre plan peut être mis à jour à tout moment, les entreprises ne sont pas des objets stagnants, elles progressent et grandissent chaque jour.

Une entreprise indépendante qui ne se développe pas ou n'évolue pas avec le temps est un signe d'échec.



CHAPITRE 3

LES FORMALITÉS ADMINISTRATIVES



Le démarrage d'une entreprise est synonyme de formalités administratives parfois fastidieuses à accomplir, toujours ennuyeuses, mais nécessaires pour ne pas dire obligatoires sur le plan juridique. Si vous en avez les moyens, il est peut être judicieux d'embaucher un juriste pour quelques heures ou de faire appel à un service juridique en ligne payant, pour vous aider à accomplir toutes ces formalités.

Sinon, il est important que vous vous astreigniez à cette tâche afin de comprendre les éléments juridiques du travail indépendant car vous devez vous assurer que votre entreprise agit en toute légalité.

Pour ce faire vous devez vous familiariser avec les exigences légales appliquées à votre secteur d'activité mais également dans le pays ou la région dans laquelle vous vivez.

J'en profite pour inclure ici une clause de non-responsabilité: cet eBook ne fournit pas de conseils juridiques. Il donne des lignes directrices sur les choses auxquelles il faut réfléchir, mais ce n'est pas une liste exhaustive. Les lois et règlements diffèrent d'un endroit à

l'autre, et doivent faire l'objet de recherches approfondies de votre part.

Les démarches légales

En général, vous devrez vous inscrire dans un centre de Finances publiques (impôts) et dans un organisme qui gère l'enregistrement des entreprises (par exemple, l'URSSAF ou un centre des formalités des entreprises, CFE).

Il faut peut-être également souscrire une assurance complémentaire, si vous prévoyez de travailler à domicile car certaines assurances habitation ne couvrent pas les entreprises. Vérifiez auprès de votre assureur si vous avez besoin de cette couverture ou si elle est déjà incluse dans votre assurance.

Voici d'autres éléments juridiques à prendre en compte : le droit à la propriété, les clauses d'exclusivité, la protection des données, et comment faire face aux conflits d'intérêts. Quand il s'agit de la loi, mieux être être proactif, qu'être réactif.

L'éthique des affaires

Il y a, bien sûr, une différence entre les choses qui sont légales et les choses qui sont éthiques, ce n'est pas parce qu'une pratique est légalement autorisée que cela signifie qu'elle est éthique ou moralement acceptable.

Bien que cela puisse sembler tentant d'ignorer certaines choses et passer outre la moralité, tout peut se retourner contre vous lorsque vous êtes propriétaire d'une entreprise.

Vous êtes la seule personne en ligne de mire dans votre business. Votre comportement et votre réputation peuvent faire ou défaire votre entreprise. Un chef d'entreprise doit être ouvert d'esprit, conforme, faire preuve d'intégrité et être loyal. Vous devrez alors maintenir une communication ouverte et honnête, concernant l'avancée de votre mission ou même vos difficultés pour l'exécuter. Il ne sert à rien de donner des attentes irréalistes concernant les dates d'échéance des projets, et il est préférable de donner un délai plus long et de terminer tôt plutôt que de ne pas terminer à temps.

Si quelque chose n'est pas clair ou que vous n'êtes pas sûr d'un élément, n'ayez pas peur de poser des questions. Enfin, interdisez-vous tout vol ou tout plagiat d'un travail d'un autre.

Le contrat

Un contrat indique clairement ce que vous et votre client attendez l'un de l'autre. Il décrit les termes de votre travail, par exemple, le nombre de révisions ou de modifications que vous appliquerez, ou le mode et les conditions de paiement.

Les contrats peuvent également décrire les détails du projet sur lequel vous serez amené à travailler. Cette clause est essentielle pour que votre client ne puisse pas exiger du travail en plus.

Décrivez aussi clairement que possible le travail que vous allez effectuer en nombre d'heures, en termes de jours, sans

oublier d'énumérer toutes les tâches. Vous devez également inclure le calendrier du projet ainsi que les éventuels délais.

Et bien sûr, le contrat doit mentionner les conditions de paiement : quel mode de paiement, quelle devise, serez-vous payé à l'heure ou à la journée, le client doit-il payer un acompte en pourcentage ?

Vous pouvez simplement rédiger une liste de vos termes et conditions à envoyer à votre client ou les ajouter à une page de votre site web ou portfolio, récapitulant vos conditions de service ou vos conditions générales de vente (CGV).

Les contrats peuvent être utilisés pour vous protéger des clients qui essaient de profiter de vous et qui tentent de vous faire travailler plus sans rémunération supplémentaire. Ils peuvent aussi vous éviter des quiproquos quant à la loi. Veillez toujours à ce que vos services, vos exigences et vos attentes soient clairement énoncés.

[illegible]

CHAPITRE 4

TRAVAILLER AVEC PEU D'EXPÉRIENCE



Trouver du travail est le plus grand défi du freelancer. Si vous possédez des compétences et que vous n'avez pas d'expérience en tant que freelance, vous découvrirez dans cette partie les meilleures méthodes pour démarrer son activité quand on débute dans le freelancing.

Conseil n°1 : Acquérir de l'expérience

Dans un premier temps, si vous êtes salarié, vous ne devriez pas quitter votre emploi pour vous lancer en freelance à plein temps. La plupart des freelancers expérimentés ne recommandent pas de passer d'un emploi stable financièrement à un statut d'indépendant avec des revenus irréguliers.

Gagner en expérience sera probablement votre premier objectif et vous devriez mener ce but à bien tout en étant salarié. Par exemple, vous pouvez construire votre expérience sur votre temps libre, puis, une fois que vous vous sentez en sécurité dans votre travail et que vous avez un nombre

suffisant de clients, vous pouvez devenir freelance à temps complet.

Travailler à temps partiel en freelance au début est vivement recommandé et cela vous permet d'avoir un aperçu de votre futur mode de vie, des tâches que vous accomplirez et du revenu moyen que vous pourrez en retirer, tout en ayant une source de revenus stable, comme filet de sécurité.

Conseil n°2 : Travailler gratuitement

C'est très tentant de travailler gratuitement pour gagner en expérience et c'est un moyen rapide et efficace d'acquérir de l'expérience pour remplir votre portfolio. Cette méthode peut très bien fonctionner pour vous. Toutefois, ce n'est malheureusement pas une méthode efficace pour tout le monde.

Il est important de prendre des précautions avec le travail gratuit. Il y a une ligne mince entre travailler gratuitement pour acquérir de l'expérience et dévaloriser ses compétences. Tout travail mérite salaire, tout travail mérite un revenu !

N'oubliez pas que la visibilité ne paie pas les factures. Si c'est financièrement viable pour vous de travailler gratuitement pour construire votre portfolio, vous pouvez le faire. Mais faites attention à ne pas travailler gratuitement au profit de la visibilité car après tout un revenu est aussi une gratification, il vous permettra de rester motivé et d'affronter les périodes où le travail sera moins fréquent.

Conseil n°3 : Baisser ses tarifs

Comme travailler gratuitement n'est pas approprié, vous pourriez peut-être essayer de travailler pour un revenu inférieur. Cette méthode peut vous aider à gagner des avis et des clients, ainsi que de l'expérience à ajouter à votre portfolio.

Travailler sur une mission pour moins que sa valeur vous aidera également à apprécier davantage la valeur de ce travail. Après avoir travaillé pour un salaire sous-évalué, vous pourriez estimer que la valeur globale de votre travail est plus élevée, et finir par réajuster vos tarifs.

Proposer un tarif inférieur vous aidera à vous adapter à votre mode de vie et à déterminer combien de temps, il vous faut réellement pour terminer un projet. Vous prendrez alors conscience que vos tarifs doivent être plus élevés pour ne pas perdre en qualité de vie. C'est une bonne introduction à la vie de freelance !

Conseil n°4 : Gagner des clients

En freelance, la fidélisation des clients est un élément clé pour réussir dans son activité. Si vous n'avez pas du tout de client, vous devez y remédier ! Une fois que vous parvenez à avoir un ou plusieurs clients, toute interaction ou toute mission doit avoir pour objectif de construire une relation de confiance. Quand un projet s'est bien terminé, vous pouvez également leur demander de vous recommander à leurs prestataires ou fournisseurs.

En connaissant et en comprenant votre public cible, vous trouverez facilement des clients. Une astuce consiste à créer une base de données de clients à cibler et à conserver. Pour cela, faites des recherches sur le Web et téléphonez aux entreprises pour avoir leurs adresses mail.

Conseil n°5 : Démarcher à froid

Bien que mal vu dans les ventes, le démarchage peut sauver plus d'un freelancer ! Osez faire preuve d'initiative et contactez directement vos clients afin de faire connaître votre marque et vos services de manière positive.

Pour démarcher des clients potentiels, vous pouvez faire une recherche sur le web et leur envoyer ensuite une offre irrésistible. Se faire connaître, surtout si vous offrez un prix inférieur pour débiter, est un excellent moyen d'acquérir de l'expérience. Cette initiative vous aidera également à créer des relations durables avec vos clients.

Conseil n°6 : Être confiant

La confiance est la clé de toute entreprise ! Si vous n'êtes pas convaincu de vos services, alors vous n'arriverez pas à convaincre vos prospects. Si vous souhaitez étoffer votre offre, envisagez alors de suivre un cours dans votre domaine d'activité. Cela renforcera votre professionnalisme et vous fera paraître plus compétent et qualifié dans votre activité.

Si vous n'êtes pas sûr de vous sur la partie business de votre indépendant (et c'est tout à fait normal quand on est débutant), un coach ou un mentor pourrait être une option extrêmement intéressante pour vous. Si votre coach travaille dans le même secteur d'activité que vous ou si vous faites partie d'un réseau d'indépendants, ils pourraient vous fournir des conseils pertinents et spécifiques pour votre entreprise.



CHAPITRE 5

SE FAIRE CONNAÎTRE AVEC UN PORTFOLIO



Avoir un portfolio de haute qualité est essentiel pour réussir en freelance. À l'ère d'Internet, un portfolio est un site Web qui présente des éléments de votre travail. Il s'agit d'une version indépendante du CV. Il doit montrer vos compétences et votre formation, ainsi que votre expérience professionnelle avec des extraits de projets réalisés.

En plus de montrer à vos clients ce que vous pouvez faire, c'est un excellent moyen d'ajouter de la valeur à votre entreprise. C'est la publicité la plus efficace et la plus pertinente pour vos services. Voici quelques astuces qui vous aideront à créer un portfolio qui convertira vos prospects en clients.

Comment créer un portfolio ?

Vos prospects ne voudront pas travailler avec quelqu'un dont ils ne peuvent pas vérifier la qualité de son travail. Votre portfolio devra inclure des exemples de missions que vous avez déjà effectuées. Montrer des exemples de réalisations est

un excellent moyen de compenser un manque d'expérience. Vous pouvez avoir moins d'expérience que d'autres freelancers, mais si la qualité de votre travail est meilleure, votre portfolio sera un avantage.

Pour créer un portfolio quand on a peu d'expérience, il faut tout simplement gagner en expérience. Travailler gratuitement est une méthode souvent suggérée pour y parvenir. Mais cette voie n'est pas faite pour tout le monde. Si vous pouvez supporter financièrement le fait de travailler gratuitement, alors vous pouvez le faire mais la visibilité ne paie pas les factures. En somme, c'est à vous de choisir.

Travailler pour un tarif inférieur pourrait peut-être vous convenir, surtout si vous êtes débutant. Pour acquérir de l'expérience, vous pouvez travailler sur des projets plus petits disponibles sur des sites de micro jobs comme 5euros ou Fiverr. Un autre conseil consiste à travailler sur des projets en lien avec vos passions et vos centres d'intérêts. Trouvez des missions qui vous enthousiasment pour que votre passion puisse transparaître dans votre portfolio.

Que doit contenir un portfolio ?

Votre portfolio doit montrer des exemples de votre travail, vos compétences, votre formation et votre expérience. Il doit donner un aperçu global de votre entreprise.

Votre portfolio freelance n'a pas besoin de contenir des centaines de projets achevés. Il y a de fortes chances pour que vos prospects ou vos clients ne les regardent pas tous.

Vous devez faire un tri et sélectionner des projets de haute qualité qui montrent l'étendue de vos services. Vous pouvez aussi inclure des extraits de projets. Votre portfolio doit montrer vos compétences de façon rapide et efficace.

Où créer son portfolio ?

Vous pouvez tout simplement créer un site web, ou utiliser des plateformes spécialisées. Behance par exemple, est un site web de portfolios adapté aux créatifs professionnels. Vous pouvez y créer et référencer gratuitement une galerie virtuelle de photos et/ou vidéos.

Wix, Squarespace ou WordPress proposent des offres pour créer un portfolio digital, vous y trouverez des templates gratuits ou payants. Selon l'offre choisie et la présence de publicité ou non, les tarifs oscillent de 0 à 120€ par an.

Pour rappel, dans votre portfolio vous devez :

- ❖ Avoir des exemples de travail et / ou des études de cas
- ❖ Avoir des témoignages d'anciens clients
- ❖ Vérifier que vos coordonnées sont faciles à trouver

Comment promouvoir un portfolio ?

Ne vous contentez pas de créer un joli portfolio pour présenter votre travail, vous devez le partager partout et si vous avez un budget, le promouvoir aussi grâce aux Facebook Ads et Instagram Ads.

Un bon portfolio est pratiquement non négociable quand on est freelance. Toutefois, il est important de noter que le fait d'avoir un site ne garantira pas que vous aurez du trafic sur celui-ci. Pour attirer des clients indépendants potentiels, vous devez le partager et même le promouvoir.



CHAPITRE 6

TROUVER SES PREMIERS CLIENTS EN FREELANCE



La chose la plus difficile pour un freelance est de trouver des clients. Parfois un freelance passe clairement plus de temps à rechercher des missions qu'à travailler. Le temps est de l'argent et vous devez de l'utiliser à bon escient. Un des moyens rapides pour atteindre vos prospects est de créer des pubs payantes sur les réseaux sociaux, cependant si vous n'avez pas de budget, je vous propose de découvrir dix méthodes gratuites à mettre en œuvre pour atteindre vos futurs clients.

1. Créer un profil sur les plateformes de freelancing

Lorsque vous vous inscrivez sur des plateformes de travail en freelance, il est important de remplir toutes les informations. Les cases sur vos compétences, vos expériences et vos missions réalisées, doivent être entièrement remplies. Les clients les vérifieront de manière approfondie et vous compareront probablement à vos concurrents.

Trouvez impérativement les plateformes que vos clients utilisent et créez une présence sur ces sites. Être facilement trouvable en ligne et avoir un portfolio accessible est la clé pour se faire connaître en tant que freelance.

À la fin de cet eBook, vous trouverez une annexe d'outils et de ressources utiles avec toutes les plateformes de freelance.

2. Tenir un Blog

Vous pouvez ajouter un blog à votre portfolio et à votre CV en ligne. Mais avant de créer du contenu, il est important de connaître votre marché. Écrivez des articles qui pourraient être utiles pour un employeur qui recherche un profil de freelance comme le vôtre.

Par exemple, si vous êtes Assistant Virtuel, rédigez un article sur les avantages d'embaucher un Assistant Virtuel en freelance en termes de gain de temps.

Si vous êtes Graphiste, expliquez dans un billet comment créer ou choisir son logo.

En tant que Développeur, décrivez comment la vitesse d'un site Web influe sur l'augmentation des ventes.

Un Community Manager peut présenter quels réseaux sociaux une entreprise doit privilégier selon son secteur

Ce qu'il faut retenir c'est qu'il faut toujours vous positionner du côté de l'employeur et rédiger des articles selon son point de vue, ses contraintes et ses besoins.

Le blogging est une façon de commercialiser passivement vos services et votre marque. Assurez-vous d'écrire sur des sujets qui plairont à votre client cible.

Un blog pour partager votre contenu est également une méthode de marketing efficace. Le contenu doit être partagé de manière croisée en incluant le partage sur Twitter et Facebook. Cela dépend, bien sûr, de la nature de votre entreprise et si votre public est accessible en ligne ou pas.

3. Créer son site Internet et/ou portfolio

En plus des exemples de votre travail, votre site Web doit également contenir vos coordonnées c'est-à-dire téléphone professionnel et adresse mail professionnelle. Vous ne devez pas négliger votre expérience antérieure. Une expérience professionnelle antérieure pertinente peut être différente de votre nouvelle activité. Elle vous mettra en valeur sous un autre angle.

Certains freelancers choisissent d'avoir leurs tarifs et forfaits disponibles sur leur site Web. Cela indiquera clairement à vos futurs clients ce qu'ils peuvent attendre de votre travail mais ce n'est pas du tout une obligation. Ne pas les mentionner, forcera vos futurs clients à prendre contact avec vous et vous obtiendrez ainsi leur adresse mail.

Les sections importantes à avoir sur votre site Web sont les rubriques : à propos, services, portfolio, témoignages et contact.

4. Le Bouche à oreille

C'est probablement la meilleure façon d'attirer des clients, le tout sans faire d'effort et sans rien dépenser ! Quand une personne vous recommande à quelqu'un qu'il connaît, l'impact est beaucoup plus grand que lorsque vous candidatez avec votre CV ou un portfolio. Les gens font plus confiance aux recommandations personnelles.

Beaucoup d'entrepreneurs lancent leur activité et ont besoin d'un freelancer pour un site web, du montage vidéo, de la rédaction, un logo, de la comptabilité, des budgets prévisionnels, de photos prises par un photographe etc. Par conséquent, ne négligez pas votre famille et vos amis, et envoyez leur un message pour leur dire que vous avez une nouvelle activité. Demandez-leur aussi de transmettre ce message à leurs amis.

Ce n'est pas ce que vous savez qui importe, mais qui vous connaissez. Et lorsque vous faites du bon travail pour les autres, vous êtes forcément recommandé.

5. Garder son LinkedIn à jour

Les recruteurs et les employeurs cherchent sur LinkedIn pour embaucher et ils ont un outil très avancé pour dénicher le profil idéal. Lorsqu'un recruteur cherche votre nom sur Google, les profils LinkedIn ont tendance à apparaître en bonne place dans les résultats de recherche, alors n'hésitez pas à tenir votre profil à jour :

- ❖ Ajoutez un résumé qui traite de vos compétences et réalisations les plus importantes et pertinentes.
- ❖ Gardez votre expérience et vos compétences à jour.
- ❖ Ajoutez vos travaux pertinents dans la zone «exemples de travail».
- ❖ Ayez une photo de profil nette.
- ❖ Mettez des recommandations d'anciens employeurs / personnes avec qui vous avez travaillé (si vous en avez).

Faites une première bonne impression générale en tenant votre profil LinkedIn à jour et soigné.

6. Créer ou rédiger du contenu pour d'autres

Lorsque vous créez du contenu pour les autres, vous êtes plus visible. La forme la plus courante de ce procédé est l'écriture d'invité. Toutefois, la création de contenu pour d'autres sites n'a pas besoin d'être écrite.

Elle peut aussi prendre la forme d'illustrations, d'infographies, de vidéos (avec votre nom au générique) ou d'images de photographe (avec un lien vers votre site)

La création de contenu pour les autres vous met en contact avec plusieurs personnes intéressées par votre expertise, ce qui signifie que vous serez vu par plus de clients potentiels.

Vous pouvez faire une recherche des sites web populaires dans votre niche et leur envoyer un mail pour leur proposer un contenu invité.

7. Publier sur les réseaux sociaux pertinents pour son secteur d'activité

Tout le monde est sur les réseaux sociaux et pour faire connaître votre marque, vous devez créer des profils professionnels et les utiliser pour interagir avec votre domaine d'activité.

Il existe des réseaux sociaux destinés à une variété de domaines d'activité spécifiques, presque dédiés aux indépendants. En fonction de votre expertise, il existe probablement une plateforme pour vous.

Pour n'en nommer que quelques-uns:

- ❖ Pour les développeurs - GitHub
- ❖ Pour les designers - Dribbble et Behance
- ❖ Pour les photographes - Flickr et Photo Critique
- ❖ Pour les vidéastes - Vimeo

Comme avec LinkedIn, maintenez votre profil à jour avec des échantillons de travail pertinents.

Pour les autres secteurs d'activité, vous pouvez utiliser les réseaux sociaux plus généralistes pour vous créer un compte professionnel. Choisissez-le selon votre niche.

Par exemple : Si vous êtes un comptable en ligne pour un avocat, vous pouvez être sur Facebook. Si vous êtes un comptable en ligne pour un pâtissier, vous devriez être sur Instagram.

Passez du temps sur les réseaux sociaux où les employeurs potentiels recherchent des talents. Vous pouvez également réseauter avec des pairs pour obtenir des informations et des connexions.

8. Rejoindre un espace de coworking

Le coworking est une autre forme de réseautage en personne. La principale différence est que vous vous rendez généralement dans un espace de coworking tous les jours, ou quelques jours par semaine. Les espaces de coworking sont des immeubles ou de grandes salles utilisées par des groupes d'entrepreneurs, des propriétaires de petites entreprises ou des freelancers. C'est un endroit idéal pour travailler dans un environnement collaboratif.

Un espace de coworking est aussi un bon endroit pour se faire des amis. Vous pouvez réseauter avec les autres coworkers, collaborer et travailler sur des missions communes. Le coworking présente de nombreux avantages, notamment le réseautage avec d'autres personnes qui pourraient avoir besoin de vos services.

9. Participer aux forums en ligne

Il existe des forums spécifiques à votre secteur d'activité et auxquels vous pouvez participer.

On retrouve parmi eux :

- ❖ Quora qui regroupe un tas de différentes questions auxquelles vous pouvez répondre en montrant vos connaissances sur le sujet.
- ❖ KobOne qui est un forum de freelance créatifs.
- ❖ Freelance-info qui est destiné aux profils informatiques.
- ❖ Le forum d'entraide auto-entrepreneur.

- ❖ Les groupes LinkedIn dans votre thématique
- ❖ Les groupes Facebook dans votre thématique

Certains groupes ou forums proposent aussi des conférences en ligne virtuelles.

Le fait de participer à des forums et des groupes peut être pertinent pour vous et votre expertise. L'autre avantage est que si vous vivez dans une région éloignée, vous pouvez quand même entrer en contact avec des personnes évoluant dans le même domaine d'activité que le vôtre.

10. Créer une réunion en ligne sur Facebook sous forme de mini-cours

Dispenser un cours en ligne et en live ne nécessite pas nécessairement des plateformes spécialisées. Vous pouvez donner votre cours en ligne en utilisant les groupes Facebook ! Comme pour le blog, ces cours doivent cibler des recruteurs et des indépendants qui ont besoin de votre expertise.

Par exemple :

- ❖ Si vous êtes comptable en ligne vous pouvez dispenser un cours en ligne sur les bons de commande, les devis et les factures.
- ❖ Si vous êtes agent immobilier en ligne, apprenez à vos futurs clients quelles sont les étapes indispensables pour repérer un bien.

Il faudra bien sûr faire en sorte d'attirer votre public cible dans ce groupe, avec des publicités ou du mailing.

Bonus : Se positionner en tant qu'expert

Il existe différents moyens pour s'établir en tant qu'expert dans un domaine. Par exemple, vous pouvez écrire un eBook. que vous publierez sur votre site, sur Amazon ou Gumroad.

En plus de montrer votre expertise sur un sujet relatif à votre niche, la rédaction d'un eBook vous donnera l'occasion d'être interviewé sur des sites et de vous faire connaître.

Si la rédaction ne vous intéresse pas, vous pouvez tout de même démontrer votre expertise en :

- ❖ Créant un cours en ligne que vous vendrez seul ou sur une plateforme comme Udemy ou Skillshare
- ❖ Créant un pack de produits d'information avec des vidéos, fichiers, feuilles de travail etc.
- ❖ Accompagnant des débutants en ligne dans votre secteur d'activité sur des plateformes de formation.

Au-delà de vous positionner en tant qu'expert sur un sujet donné, les eBooks et les produits d'information sont un autre moyen de générer des revenus supplémentaires. En ligne, il faut impérativement savoir diversifier ses sources de revenus.

Utilisez ces méthodes de promotion passive et vous pourriez commencer chaque jour à avoir quelques demandes supplémentaires des prospects intéressés par vos services !



CHAPITRE 7

FIXER SON TARIF ET ESTIMER SON TEMPS DE TRAVAIL



Il y a souvent beaucoup de concurrence dans le monde du freelancing et les clients veulent souvent payer le moins possible. Malheureusement, il y a de fortes chances pour qu'un autre freelancer propose plus de travail à un tarif plus bas que le vôtre.

Néanmoins, il est important de choisir un prix que vous jugez juste, pour la ou les missions que vous devez accomplir. Dans cette partie, je vous donne trois étapes qui vous aideront à définir votre tarif et à estimer votre temps.

Choisir une niche

Parfois, les freelances débutants pensent qu'en proposant une offre large de services, ils arriveront à toucher plus de clients et à avoir plus de missions. Ce n'est pas toujours le cas. Par exemple, entre les intitulés Rédacteur et Rédacteur spécialiste bien-être, lequel est le plus percutant ?

La spécialisation dans un domaine professionnel vous donnera plus d'autorité et par conséquent, on vous fera

davantage confiance. D'autre part, avoir une niche signifie que vous pouvez facturer un prix plus élevé pour un service spécifique. En étant débutant, vous pouvez tester plusieurs niches.

Gérer son temps

La gestion du temps est essentielle à la réussite d'une carrière en freelance et naturellement, elle joue un rôle essentiel dans votre tarification. Il faut facturer vos clients de manière à ce que cela ait du sens pour vous, tout en étant le plus productif possible. Le meilleur moyen d'augmenter sa productivité est de clairement définir ses heures et jours de travail. N'oubliez pas non plus de fixer vos jours de congé, vos heures de détente et de temps libre. Certains freelancers choisissent d'appliquer un taux horaire, tandis que d'autres facturent au projet, c'est à vous de décider.

Vous devez également être motivé et discipliné. Il existe de nombreuses techniques de gestion du temps et d'organisation qui peuvent être mises en œuvre. Vous trouverez tout un tas de méthodes sur le Web. Fixer des délais et faire des mises à jour régulières à vos clients, est une bonne méthode de travail pour rester concentré.

Afin de mieux gérer votre temps, il faut en priorité avoir une structure claire pour sa journée, diviser ses tâches en sous-tâches, se chronométrer ou régler un timer. Déterminez également les moments de la journée où vous êtes le plus productif. Est-ce juste après votre café du matin? Si oui, faites

vos tâches à haute énergie qui nécessitent le plus d'efforts, puis effectuez des tâches moins intenses l'après-midi.

Il n'y a pas d'approche universelle en matière de travail indépendant. Il est essentiel que vous trouviez ce qui fonctionne le mieux pour vous.

Valoriser son temps

Comme l'expression le dit, le temps, c'est de l'argent ! Vous méritez d'être payé à votre juste valeur pour votre travail. Ne sous-estimez pas vos services ! Faites des recherches sur ce que facturent vos concurrents dans la même niche que vous, et notez le salaire des cadres qui exercent le même métier que vous en salarié.

Si vous passez plus de temps sur vos missions et que vous faites des tâches en dehors du cadre de votre travail, vous devriez négocier une augmentation de votre rémunération.

Si des clients vous approchent pour vous demander de travailler moins cher (ou gratuitement), réfléchissez en conséquence. Vous n'avez aucune obligation de travailler pour moins cher que votre valeur.

Vous êtes un expert dans votre domaine, vous avez des compétences et une expérience précieuses, qui méritent d'être payés de façon juste. N'oubliez pas non plus de penser à vos objectifs financiers à long terme.



18

6:30: Pick up Breakfast for family
11:15: Pick up Sasha at school

lek
098-574-3902
Dr. James Clinic

19

9:00: Go to the Market to buy groceries
- broccoli - sugar / salt
- carrot - orange
- egg - milk

20

8:30: Basic Computer class
don't forget to do homework!

What's different?

CHAPITRE 8

SE FAIRE PAYER



Si vous envisagez de travailler en freelance ou si vous le faites déjà, la première chose à savoir est comment facturer et se faire payer des clients.

Vous pouvez décider du mode de paiement et de la fréquence de paiement : certains freelances demandent un acompte avant de commencer à travailler, certains veulent être payés à une date fixe, tandis que d'autres souhaitent être payés dès le travail livré. Quel que soit votre choix, mettez-le par écrit dans un contrat et ne commencez aucun travail avant la signature du contrat.

En annexe à cet eBook, vous trouverez des liens vers des modèles de contrats en français et anglais. Attention à bien lire ce qui est stipulé dans votre contrat, vous devez modifier les clauses selon votre activité.

Voici quelques conseils pour être payé plus rapidement.

Conseil n° 1: Faciliter les échanges

Ne commencez jamais à travailler sur une mission avant d'avoir lu et signé un contrat d'indépendant. Pour éviter les retards de paiement, faites en sorte que les clients puissent vous payer le plus simplement possible, par exemple, sur les factures, incluez un bouton «Payer maintenant». Pour toutes solutions de paiement, veillez à inclure des instructions détaillées et à expliquer le plus précisément possible les procédures.

Conseil n°2 : Facturer souvent

Lorsque vous venez de terminer un travail, n'attendez pas trop longtemps avant d'envoyer une facture à votre client. Si vous mettez trop de temps, vous allez sûrement devoir envoyer une succession de rappels.

Afin d'organiser votre facturation et vos paiements, privilégiez la facturation mensuelle ou juste après avoir terminé la mission. Enfin, n'oubliez pas que pour facturer, il faut avoir un numéro de Siret. Par conséquent, il vous faut vous renseigner sur les démarches à effectuer pour déclarer votre entreprise.

Conseil n°3 : Faire un suivi

L'envoi d'une facture ne garantit pas le paiement. Mettez en place une procédure de paiement efficace et contactez immédiatement les clients qui tardent à payer. Ils sont peut-être occupés, mais il est également possible qu'ils n'aient pas envie de vous payer.

Certaines solutions de paiements sont à privilégier car elles sont rapides et efficaces, en voici quelques-unes :

PayPal

PayPal est un mode de paiement courant pour les freelances. L'ouverture d'un compte est gratuite et les clients peuvent vous payer par voie électronique dès que vous avez terminé votre travail. L'argent apparaît instantanément dans votre compte PayPal, et vous pouvez ensuite facilement transférer les fonds (il y a des frais de transfert) sur votre compte bancaire. Payoneer et Stripe fonctionnent comme PayPal et sont une bonne alternative.

Le virement

Le virement est un moyen de paiement rapide, facile et peu coûteux au sein d'un même pays ou d'une même région géographique comme l'Union européenne. Les paiements sont transférés directement d'un compte bancaire à un autre sans aucune application, il suffit de transmettre un IBAN à votre client.

Cependant si votre client se situe à l'étranger, il n'est parfois pas possible d'être payé par virement. Attention également aux frais qui peuvent s'additionner lorsqu'il s'agit d'un paiement depuis l'étranger ou en devises étrangères.

Les options de paiement les plus populaires pour chaque région du monde

En Europe : virements bancaires locaux ou régionaux.

En Afrique : paiements mobiles.

Aux États-Unis : cartes de crédit.

En Amérique latine : solutions de paiement en ligne locales et régionales.

Au Japon : cartes de crédit.

En Chine : solutions de paiement en ligne comme AliPay et PayEase.

En Russie : solutions de paiement en ligne comme Yandex.

En Inde : paiements bancaires par Internet.

Asie-Pacifique : paiements mobiles.

Conseil n°4 : Miser sur les solutions de comptabilité en ligne

Votre logiciel de comptabilité peut aussi faciliter la réception de votre rémunération. Les revenus sont automatiquement mis à jour et liés au client. L'autre avantage est que ce même logiciel gère en même temps la facturation et la comptabilité. Les solutions en ligne sont variées : QuickBooks ou FreshBooks font partie des plus simples et des plus accessibles.

Conseil n°5 : Conclure vos contrats sur les plateformes indépendantes

Une plateforme de freelance peut vous aider à trouver du travail mais elle peut aussi vous aider à être payé à temps. La plupart de ces sites se portent garants pour que les freelancers soient payés en temps et en heure. Avant de commencer la mission, le client doit déposer suffisamment de

fonds pour couvrir le projet. Les plateformes détiennent ces fonds le temps que le freelance termine le projet puis les débloquent après vérification du contrat et du travail.

Pour résumer, voici ce que vous devez faire lorsque vous échangez avec un client à propos d'une mission :

- ❖ Discuter des modalités de paiement puis déterminer quelles solutions de paiement vous utiliserez des deux côtés.
- ❖ Décider si vous souhaitez facturer une partie de vos frais à l'avance (versement d'un acompte).
- ❖ Passez en revue les conditions de paiement mentionnées dans votre contrat pour toute information manquante, qui vous empêcherait d'être payé à temps ou pas du tout.



BONUS

13 PROBLÈMES AUXQUELS SONT CONFRONTÉS LES FREELANCES ET LEURS SOLUTIONS



Malgré tous ses points forts, le freelancing a son lot de galères et de contraintes qui peuvent sacrément plomber le moral du plus motivé d'entre nous ! Les problèmes que rencontrent les freelancers sont très spécifiques et nécessitent une solution unique.

Voici un aperçu des treize problèmes les plus connus des freelancers, ainsi que leurs solutions.

1. Gérer les clients intrusifs

Certains clients décideront de vous appeler chaque fois qu'ils voudront demander des mises à jour ou apporter des corrections à un projet.

La solution : configurez des paramètres de communication spéciaux avec vos clients. S'ils vous appellent à des moments inappropriés, ne répondez pas et envoyez plus tard un e-mail courtois. Pensez à configurer la fonction «Ne

pas déranger» sur votre téléphone en dehors des heures de travail.

2. Jongler avec les taux de change

Lorsque vous signez des missions avec des clients dans différents pays, vous recevez des paiements dans différentes devises, ce qui ralentit le processus de paiement et génère des frais bancaires.

La solution : mettez-vous d'accord avec votre client sur la devise de paiement. Essayez d'utiliser une plateforme comme Paypal qui permet de transférer rapidement des fonds d'une devise à une autre. Cherchez des informations sur les différentes plateformes en ligne disponibles selon votre pays. Enfin, renseignez-vous sur tous les frais annexes, comme les frais de conversion, de transfert et de retrait.

3. Faire face aux impayés

Tout freelance est confronté à ce type de problème tôt ou tard. Après avoir livré un travail, il se peut qu'un client ne veuille pas vous payer.

La solution : une fois que le client a validé votre devis, envoyez toujours un contrat où vous demanderez un acompte entre 10% et 20%. Si vous utilisez une plateforme de freelance, utilisez leurs services de médiation et de recours.

4. Être sous-payé

Quels que soient les services que vous offrez, vous tomberez inévitablement sur des clients qui voudront que vous travailliez pour une rémunération plus faible.

La solution : croyez en votre propre valeur et n'acceptez pas les missions qu'on vous propose si vous savez que vous allez perdre de l'argent.

5. Se faire arnaquer

Méfiez-vous des projets avec une rémunération très élevée, il peut s'agir d'une escroquerie qui vous causera un préjudice grave, comme ne pas être payé ou le vol de données, par exemple.

La solution : si une proposition semble trop belle pour être vraie, c'est probablement une arnaque, n'envoyez pas de documents personnels.

6. Anticiper les périodes calmes

En général, les vacances et les fêtes de fin d'année riment avec moins de travail, et donc moins de missions.

La solution : prévoyez à l'avance ces périodes creuses et soyez prêt à baisser un peu vos tarifs pour récupérer quelques projets.

7. Réclamer des heures non facturées

Certains clients vous demanderont de travailler plus qu'ils ne paieront.

La solution : dans votre contrat, décrivez le plus en détail possible les tâches liées à la mission et fixez un certain nombre de révisions. Au-delà de ce nombre de modifications, facturez-leur les heures supplémentaires travaillées.

8. Partir en vacances

Lorsque vous êtes en vacances, vous devez vous déconnecter de vos clients et ne pas les laisser vous joindre.

La solution : informez vos clients à l'avance de votre indisponibilité et configurez des e-mails qui indiquent votre retour.

9. Gérer les clients agressifs

Les gens peuvent devenir méchants et menaçants quand ils sont derrière un clavier.

La solution : si la communication s'effectue via une plateforme de freelance, alertez l'équipe du service client. Si vous échangez par mail, mieux vaut se désengager du contrat.

10. Rester productif

Quand on travaille à la maison, les distractions sont nombreuses et il est difficile de rester concentré.

La solution : planifiez des plages horaires de travail et concentrez-vous sur les tâches que vous devez réaliser chaque jour. Prévoyez du temps pour les pauses et votre déjeuner et respectez-le. Programmez des jours de repos et des jours de loisirs.

11. Gérer l'administratif

Il est parfois difficile de travailler sur ses missions et en même temps gérer l'administratif, la facturation, la déclaration aux impôts, et le reste !

La solution : pour s'enlever toute charge mentale, il convient d'investir dans un logiciel de gestion financière. Mettez toujours des rappels pour les activités/tâches les plus délicates. Pensez également à mettre de côté une certaine somme d'argent à côté, pour prévoir le paiement des taxes et des impôts. Beaucoup d'indépendants sous-traitent la partie administrative et financière de leur activité pour se consacrer entièrement à leurs missions.

12. Trouver des clients

Il est difficile de se démarquer et de se faire connaître quand on débute à son compte.

La solution : optez pour un portfolio, et créez plusieurs profils sur des plateformes de freelancing comme Fiverr, Upwork, Malt, Coworkees... Enfin, mettez tous vos CV en ligne à jour et réseautez sur LinkedIn et les réseaux sociaux.

13. Voir son contrat être rompu

Certains clients décideront que vous n'êtes pas la bonne personne pour ce travail et voudront rompre le contrat.

La solution : à ce stade la meilleure chose que vous puissiez faire, c'est d'accepter avec courtoisie la décision du client. Dites-vous que ce poste n'était finalement fait pour vous et misez sur le prochain job.



CONCLUSION

Plusieurs choses importantes sont à considérer lorsqu'on démarre une activité en freelance.

La création d'un superbe portfolio devrait figurer en tête de vos priorités car il sera la forme de publicité la plus puissante pour votre entreprise.

Pour démarrer et réussir une activité en indépendant, vous devez d'abord comprendre votre service et votre public. Il est essentiel de vous assurer que vos futurs clients trouveront votre entreprise et vos services intéressants pour eux.

N'omettez pas de vous concentrer sur l'aspect commercial de votre entreprise et assurez-vous de faire les démarches administratives et juridiques légales.

Au tout début de votre activité, misez plutôt sur la quantité de projets plutôt que sur la qualité, afin de développer vos compétences, votre expérience et votre expertise.

Puis une fois que vous êtes prêt à travailler à temps plein, déterminez les meilleurs endroits pour trouver vos clients.

Interagissez régulièrement avec vos prospects et vos clients et misez sur la publicité payante pour cibler plus de clients potentiels.

Apprenez à gérer votre temps pour maximiser votre productivité : vous avez la flexibilité de travailler comme vous le voulez et vous devriez en profiter pour être le plus performant possible.

Une fois que vous avez une base solide pour votre entreprise, voyez plus grand ! Vous êtes le patron, et c'est vous qui décidez de son fonctionnement.

Enfin, profitez de votre activité. Le travail en indépendant est difficile, mais les avantages sont vraiment incomparables. Il n'existe pas d'autres formes de travail où vous déciderez de travailler et de vivre comme vous le souhaitez.

En toute honnêteté, tant que vous suivez les évolutions de votre secteur d'activité, restez à jour sur les futures tendances et suivez vos progrès, votre activité en freelance perdurera dans le temps.

Le travail en indépendant est l'un des exercices les plus libérateurs et les plus gratifiants, mais la voie n'est pas facile à suivre, alors faites des efforts intentionnels et le succès sera au rendez-vous !



ANNEXES

Les plateformes de freelance en français

- ❖ 5euros
- ❖ Fiverr
- ❖ Crème de la Crème
- ❖ Malt
- ❖ Opteamis
- ❖ Coworkees
- ❖ Freelance
- ❖ AirJob
- ❖ 404works
- ❖ Kang
- ❖ XXE
- ❖ Ouiboss
- ❖ YouLoveWords
- ❖ Shaaman

Les plateformes de freelance en anglais

- ❖ Upwork
- ❖ Toptal
- ❖ Simply Hired
- ❖ PeoplePerHour
- ❖ Aquent
- ❖ Crowded
- ❖ Nexxt
- ❖ Writer Access
- ❖ TaskRabbit

- ❖ Skyword
- ❖ Freelancer
- ❖ Guru
- ❖ Hireable
- ❖ Gun.io

Les plateformes de formation

- ❖ Udemy
- ❖ Skillshare
- ❖ Coursera
- ❖ Udacity
- ❖ Khan Academy
- ❖ LinkedIn Learning
- ❖ Pluralsight
- ❖ Codecademy
- ❖ Alison
- ❖ OpenClassroom
- ❖ Skillshop
- ❖ Lynda

Les sites d'emploi à distance en français

- ❖ Welcome to the jungle
- ❖ Indeed
- ❖ Glassdoor
- ❖ Monster
- ❖ Jooble

Les sites d'emploi à distance en anglais

- ❖ FlexJobs
- ❖ Jobspresso
- ❖ Working Nomads
- ❖ We Work Remotely
- ❖ Buffer jobs
- ❖ Remote.co
- ❖ RemoteOK
- ❖ Remote.io
- ❖ The Muse
- ❖ NoDesk
- ❖ Remotive
- ❖ Angel
- ❖ Workew
- ❖ Just Remote
- ❖ Virtual Vocations
- ❖ Pangian
- ❖ Skip The Drive

Créer son blog ou son site

- ❖ WordPress
- ❖ Wix
- ❖ Squarespace

Créer son portfolio

- ❖ Behance
- ❖ Wix
- ❖ Squarespace

- ❖ WordPress

Outils de création de contenu

- ❖ Canva
- ❖ Adobe Creative
- ❖ Envato Market
- ❖ Elements

Sites gratuits de photos et de vidéos libres de droit

- ❖ Pixabay
- ❖ Pexels
- ❖ Unsplash

Outils de gestion de réseaux sociaux

- ❖ Buffer
- ❖ Hootsuite
- ❖ Post Planner
- ❖ ContentStudio

Emails automatisés

- ❖ GetResponse
- ❖ MailChimp
- ❖ SendinBlue

Outils de recherche d'idées, de mots-clés et de niche

- ❖ Keyword Everywhere
- ❖ Keyword Tool
- ❖ Google Trends
- ❖ VidIQ
- ❖ Answer The Public
- ❖ Les suggestions de Google en bas de page (sur PC)
- ❖ Les complétions automatiques de Google et de YouTube dans la barre de recherche

Calculer son tarif

- ❖ La calculette nommée Taux Horaire est pratique pour calculer ses tarifs.
- ❖ On peut aussi regarder les tarifs que pratiquent les autres freelancers dans le même secteur d'activité, en regardant leurs profils sur les plateformes de freelance.
- ❖ Cet article traite de la tarification en freelance.

Les modèles de contrat freelance

- ❖ Modèle de contrat de prestation freelance en français
- ❖ Modèle de contrat de prestation freelance en anglais



À lire ! Quels sont les risques à utiliser des modèles de contrat de freelance ?

Outils de facturation gratuits

- ❖ Invoice Home
- ❖ Invoice Simple (plusieurs langues)

Outils de facturation payants

- ❖ FreshBooks
- ❖ QuickBooks
- ❖ Les mentions obligatoires en facturation

Outils bureautiques et de gestion de projets

❖ Google Workspace (ex G suite) offre une messagerie professionnelle, du stockage en ligne, la possibilité de créer des visioconférences et d'autres options.

- ❖ Équivalent de Google Workspace : Samepage.io

❖ Traitement de texte : Open Office, Microsoft Office Suite ou la suite iOS

- ❖ Trackeur de temps : Clockify, Time Doctor, Timely

- ❖ Gestion de projets : Trello, Asana

- ❖ Planification : Doodle

- ❖ Partage de fichiers : Wetransfer, Google Workspace

- ❖ Groupe de travail : Slack, Fleep
- ❖ Partage d'écran : TeamViewer
- ❖ Réunion de travail : Zoom, StreamYard, Google Workspace, Skype
- ❖ Gestion de rendez-vous en ligne : Calendly

Codes promo Google Workspace

Google Workspace Business Starter
U4U3FWLGE4NUYMD

Google Workspace Business Standard
Q4CDMCRYHT7HU7

Chaque code promotionnel offre une remise
de 10 % pour la première année d'utilisation
d'un forfait Google Workspace.



QUELQUES CITATIONS

« La confiance en soi est le premier secret du succès. »

Ralph Waldo Emerson

« Si nous faisons tout ce dont nous sommes capables, nous nous surprendrions vraiment. »

Thomas Edison

« Les deux jours les plus importants de votre vie sont le jour où vous êtes né et le jour où vous découvrez pourquoi. »

Mark Twain

« Ne laissez pas les choses que vous êtes incapable de faire nuire à celles que vous pouvez accomplir. »

John Wooden

« Choisissez un travail que vous aimez et vous n'aurez pas à travailler un seul jour de votre vie. »

Confucius

« Quand on vous demande si vous êtes capable de faire un travail répondez : "bien sûr, je peux !" Puis débrouillez-vous pour y arriver. »

Theodore Roosevelt

À PROPOS DE L'AUTEUR



D'abord blogueuse éprise de liberté, je suis devenue une entrepreneuse curieuse des nouvelles façons de travailler qui ont émergé ces dernières années. J'ai décidé de tester différentes méthodes de travail en ligne en indépendant.

Aujourd'hui, je partage mes conseils sur le travail à distance et le freelancing sur ma chaîne YouTube, dans mes cours et mes ebooks.

Si vous avez une ou plusieurs compétences, votre mission est de les proposer au monde entier, pour que ceux qui vous cherchent, VOUS trouvent !

Savez-vous qu'il y a actuellement quelqu'un sur Terre qui attend que vous lanciez votre business et que vous proposiez vos services ? Car vous êtes LE SEUL, avec vos compétences, votre expérience, votre personnalité, votre vécu, qui pourra lui trouver une solution ?

Gaëlle Gritte