

COMMENT DEVENIR FREELANCE

UN GUIDE ÉTAPE PAR ÉTAPE POUR ÊTRE LIBRE ET VOYAGER PLUS !



Nastasya KOTNAROVSKY

COPYRIGHT

Texte : Nastasya Kotnarovsky

Photos : Nastasya Kotnarovsky

© Nastasya Kotnarovsky, Valiz Storiz, 2018

SOMMAIRE

PROLOGUE	p.5
ON POSE LES BASES	p.11
<i>Partie 1 : COMMENT CHOISIR MON ACTIVITÉ ?</i>	p.24
OÙ EST LE PROBLÈME	p.25
VISA POUR LE SUCCÈS : Privilégiez ce qui vous passionne	p.26
CARNET DE ROUTE : 24 idées d'activités freelance qui permettent de voyager	p.28
EMBARQUEMENT : Choisissez votre activité	p.33
BAGAGE-CABINE	p.43
<i>Partie 2 : À QUI PROPOSER MES SERVICES ?</i>	p.44
OÙ EST LE PROBLÈME	p.45
VISA POUR LE SUCCÈS : Ciblez moins, mais mieux	p.46
CARNET DE ROUTE : Les étapes pour définir une niche	p.49
EMBARQUEMENT : Trouvez votre niche	p.60
BAGAGE-CABINE	p.68
<i>Partie 3 : QUE DIRE À MES FUTURS CLIENTS ?</i>	p.69
OÙ EST LE PROBLÈME	p.70
VISA POUR LE SUCCÈS : Ne parlez pas de vous	p.71
CARNET DE ROUTE : 3 outils pour séduire ses clients	p.73
EMBARQUEMENT : Construisez votre argumentaire	p.78
BAGAGE-CABINE	p.82
<i>Partie 4 : COMMENT ÉTABLIR MES TARIFS ?</i>	p.83
OÙ EST LE PROBLÈME	p.84
VISA POUR LE SUCCÈS : Ne vous bradez pas	p.85
CARNET DE ROUTE : Les éléments essentiels pour établir ses tarifs	p.89

EMBARQUEMENT : Calculez vos tarifs	p.101
BAGAGE-CABINE	p.108
<i>Partie 5 : OÙ TROUVER MES PREMIERS CLIENTS ?</i>	p.109
OÙ EST LE PROBLÈME	p.110
VISA POUR LE SUCCÈS : Osez démarcher	p.111
CARNET DE ROUTE : 22 moyens de trouver ses clients	p.113
EMBARQUEMENT : Bâissez votre plan de démarchage	p.124
BAGAGE-CABINE	p.132
<i>Partie 6 : COMMENT DÉCLARER MON ACTIVITÉ ?</i>	p.133
OÙ EST LE PROBLÈME	p.134
VISA POUR LE SUCCÈS : Démarrez avec un statut simple	p.135
CARNET DE ROUTE : Le guide du freelance en herbe	p.138
EMBARQUEMENT : Déclarez votre activité	p.154
BAGAGE-CABINE	p.157
<i>Partie 7 : COMMENT ORGANISER MA NOUVELLE VIE DE FREELANCE ?</i>	p.158
OÙ EST LE PROBLÈME	p.159
VISA POUR LE SUCCÈS : N'oubliez jamais pourquoi vous le faites	p.160
CARNET DE ROUTE : Les sujets clés pour anticiper le changement	p.162
EMBARQUEMENT : Organisez votre nouvelle vie de freelance	p.178
BAGAGE-CABINE	p.180
CONCLUSION	p.182
POUR ALLER PLUS LOIN	p.183
REMERCIEMENTS	p.184
À PROPOS DE L'AUTEUR	p.185

PROLOGUE

« - Vous êtes en train de me dire que je vais travailler plus pour gagner moins ?

- Euh...

- C'est comme ça que vous voyez les choses, Nastasya ? C'est-à-dire ?

- Et bien, vous me dites que vous êtes content de mon travail et que j'ai beaucoup de potentiel. Vous me donnez plus de responsabilités et de missions pour l'année à venir, et je vous en remercie. Mais vous me dites également que je vais rester au même poste d'assistante marketing, que mon salaire n'évoluera pas et que ma micro-prime sur objectif de fin d'année saute, par manque de budget. Donc, j'en déduis que je vais avoir le droit de travailler plus pour gagner moins cette année. C'est bien ça ?

- Mais il ne faut pas voir les choses comme ça, Nastasya, pas du tout. Tout le monde vous adore dans l'équipe ! Ne perdez pas de vue que ce que nous vous offrons est déjà une chance énorme. »

Je crois que c'est comme ça que je suis devenue freelance. Cependant, cela ne s'est pas fait tout de suite. J'ai eu besoin de trois ans avant de sauter le pas. Trois années pendant lesquelles il a fallu que je passe par des étapes intermédiaires, comme lâcher mon job, changer de vie et partir vivre dans un van en Australie...

*

Ceux qui me connaissent, ou me suivent sur [Instagram](#) notamment, cernent déjà un peu le personnage. Je suis une fille qui respire la joie de vivre, comme on me le répète souvent. J'ai une petite étoile de peps accrochée dans les yeux, par le bon vouloir de je ne sais qui. Malgré tout, la petite étincelle était bien en train de se faire sérieusement la malle, courant 2012.

Quand j'y repense pourtant, je n'avais aucune raison de me plaindre... J'ai eu la chance de faire des études qui me plaisaient à l'université, d'abord de communication, puis de poursuivre en école de commerce, en marketing. J'ai tout de suite réussi à trouver des jobs que je trouvais intéressants. Bon, c'est sûr que si vous aviez demandé son avis à mon moi de 5 ans, elle ne vous aurait pas dit qu'elle voulait devenir chef de produit pour vendre des

pots de yaourt. Elle vous aurait plutôt répondu : « danseuse pour Britney Spears », « actrice de cinéma », ou même « princesse attendant son prince charmant dans une grande bibliothèque ». Admettons juste que, comme beaucoup d'entre nous, j'ai légèrement revu ma copie entre mes 5 et 20 ans. Pendant ce temps-là, je m'entendais très bien avec mes collègues. Je gagnais raisonnablement bien ma vie. Et je vivais en couple dans un très joli appartement à Strasbourg. Bref, la vie était plutôt chouette !

Malgré tous ces compteurs au vert, je ne pouvais m'empêcher de me dire que quelque chose clochait. Je ne savais pas quoi. Je ne voyais pas d'autres alternatives à la vie que j'avais. Mais j'avais déjà compris que certaines choses allaient littéralement détruire ma petite étincelle de peps dans les yeux, si je ne me bougeais pas rapidement les fesses. C'était bien ma seule certitude à ce moment-là...

*

En y réfléchissant bien, je crois surtout que j'étais assez triste. Triste de me rendre compte que ce pourquoi j'avais travaillé si dur et qui était considéré comme une chance par tout le monde – un bon boulot, un appartement, une vie confortable – ne m'épanouissait pas plus que ça. La routine m'ennuyait déjà affreusement. J'avais ce sentiment d'être bloquée dans une spirale de monotonie infernale, dont il me semblait impossible de sortir : métro... boulot... dodo... et on recommence !

Je ne pouvais pas m'empêcher d'avoir la peur au ventre en pensant que ce que j'avais déjà expérimenté pendant seulement quatre ans dans le monde du travail, allait se répéter inlassablement durant les quarante prochaines années : des projets, certes enrichissants, mais vite répétitifs et sans grand sens ; les entretiens annuels, où l'on arrive gonflé à bloc et dont on ressort, soit dépité, soit avec le sourire pour avoir reçu 40€ brut par mois en plus ; le rythme intense et usant, que l'on s'impose pour des patrons qui ne nous connaîtront jamais ; le tout, pour contribuer à quelque chose qui n'a pas vraiment d'impact positif sur la société ou sur l'environnement. Je ne pouvais pas m'empêcher de penser : « Quel dommage de s'épuiser autant pour ça... »

J'étais également clairement frustrée. Frustrée de ne vivre que pour le vendredi soir et déprimée dès le dimanche après-midi. Frustrée de vivre une année entière, en voyant les semaines défilier à toute vitesse et les fameuses 5 semaines annuelles de congés passer encore plus vite. Et on recommence ! Frustrée de passer toutes ces heures dans les

transports en commun et devant un écran d'ordinateur, à courir après le temps pour faire des choses pour hier. Frustrée de me plaindre d'être fatiguée. Et surtout, frustrée de faire tout cela plutôt que des activités passionnantes : voyager, reprendre la danse, lire plus souvent, rêver à des projets que j'aimerais mener...

Et le pire dans tout ça, c'est que je culpabilisais tellement... Car oui, comment oser se plaindre quand on fait partie de cette tranche privilégiée de la société – qui a déjà la chance d'avoir un travail qui lui plaît, qui ne paye pas trop mal par rapport aux autres et qui vit relativement confortablement ? Comme disait mon copain de l'époque... « C'est toi le problème, tu ne sais pas te contenter de ce que tu as. » C'était vraiment la phrase idéale pour que je me sente encore plus perdue que je ne l'étais déjà. Je ne savais plus si j'avais raison de me poser des questions ou si je devais me contenter de ce que j'avais. J'essayais de me raisonner comme je le pouvais, mais une petite voix au fond de moi (l'intuition, peut-être) m'empêchait de me rendormir sur mon sort et de me contenter de l'interminable et inéluctable métro... boulot... dodo.

Et c'est pour cela que, le jour de l'entretien annuel, lorsque mon chef m'a annoncé que j'allais prendre plus de stress, de travail, de fatigue et de pots de yaourt pour moins de salaire, une reconnaissance toujours aussi limitée et encore moins d'impact positif, j'ai compris une chose : soit je gobais ça sans rien dire et souriais en me disant « tu as de la chance, t'as un chouette boulot, toi ! » ; soit je prenais conscience que j'allais me réveiller dans 30 ans, avec une jolie maison certes, mais aussi avec des regrets plein la tête, et qu'il était donc temps de bouger. Vous vous en doutez sans doute, j'ai choisi la seconde option !

*

Durant trois années après cet épisode, j'ai pris les plus grandes décisions de ma vie jusqu'à présent, à savoir : mettre fin à une relation amoureuse qui m'empêchait d'avancer vers mes rêves d'ailleurs, démissionner, dire *bye bye* à un CDI et vendre le peu que je possédais pour partir. Je ne savais pas trop ce que je voulais faire, mais je savais que je voulais être plus libre et voyager davantage. C'est donc ce que j'ai fait. J'ai fait le tour de l'Australie en van pendant un an. J'ai vécu à Londres pendant 7 mois – vivant ainsi le rêve de ma vie. J'ai voyagé en Asie du Sud-Est. J'ai traversé les États-Unis en voiture de la côte Est à la côte Ouest, rechargeant, au passage, la petite étoile de peps dans mes yeux, à grand renfort de Grande Barrière de corail, de Grand Canyon, de temples d'Angkor et de Baie d'Halong.

Je n'étais pas encore freelance à cette époque. J'ai financé cette vie en étant serveuse à droite, à gauche (je l'explique dans [cet article](#) sur le blog). J'ai privilégié le système D plutôt qu'un projet professionnel à long terme dans un premier temps, tout simplement parce que je ne pensais pas que ce style de vie durerait aussi longtemps. Mais, ce qui ne devait être qu'un break d'un an s'est finalement transformé en mode de vie nomade pendant trois ans... une autre manière de vivre que j'ai adorée. Le problème, c'est qu'au retour de chaque voyage, la conclusion était la même : « Je n'ai plus d'argent. Il faut que je retourne faire une saison quelque part dans un restaurant. » J'ai aimé ces expériences qui m'ont fait bosser avec des gens du monde entier, mais je souhaitais trouver une solution professionnelle plus pérenne à terme. Revenir dans un job sédentaire en marketing ? Vous vous en doutez... c'était tout bonnement inenvisageable.

Ce que je désirais le plus, c'était de prendre ma vie en main et de faire mes propres choix ; de sortir du cadre et de croquer la vie à pleines dents. Je l'avais déjà fait pendant 3 ans. Je savais que c'était possible, pour peu que l'on s'en donne les moyens. Je ne voulais plus que ma vie soit dictée par un rythme imposé. Je voulais choisir MON rythme : être capable de travailler et voyager sans attendre les sacro-saintes cinq semaines de congé par an, et le faire de n'importe où dans le monde, si cela me chantait. J'avais envie de m'organiser comme je l'entendais, en fonction de mes projets de voyage et de vie. J'aurais pu travailler comme une dingue pendant cinq mois s'il le fallait, pour ensuite pouvoir voyager davantage ou aller voir ma famille. Bref, la liberté totale, tout en pouvant assouvir ma passion de voyager, rencontrer d'autres personnes du monde entier et fuir la routine. Et même, pourquoi pas, vivre d'un métier qui me faisait rêver depuis toujours... Ça vous parle, n'est-ce pas ?

*

Loin de moi l'idée de vous faire rêver en vous disant qu'il suffit de le vouloir, de claquer des doigts et que tout va se réaliser comme par enchantement. Si vous êtes dans cet état d'esprit et que le mot « effort » ne fait pas partie de votre vocabulaire, fermez tout de suite ce livre et demandez un remboursement !

En revanche, je veux que vous soyez convaincu, dès maintenant, que si j'ai pu le faire, vous le pouvez aussi. Je n'avais absolument rien qui me prédestinait à devenir nomade digitale grâce à une activité de freelance. Je n'étais, ni plus ni moins, qu'un gentil soldat formé pour

rentrer dans le moule des grosses entreprises. Quand l'idée m'a traversée l'esprit, j'ai tout de suite vu une montagne de peurs et de fausses excuses pointer le bout de son nez.

Personnellement, je ne savais surtout pas par où commencer. Je me disais : « Peut-on vraiment en vivre ? Je n'ai aucune compétence à vendre, ni aucune formation hors de mes études pour me donner une légitimité. C'est fichu ! Et puis, je ne vois pas du tout comment trouver des clients, ni quoi leur dire. Je n'ai jamais été très à l'aise avec le fait de me vendre... J'ai peur de ne pas être à la hauteur, de galérer financièrement, de tout quitter pour l'inconnu. Et j'imagine que, pour se lancer en tant que freelance, il faut passer par des démarches administratives... » Rien que d'y penser me donnait de l'urticaire. Par exemple, je n'ai compris la différence entre Sécurité sociale et mutuelle qu'à 25 ans environ. Autant dire que j'étais persuadée de ne pas avoir tous les atouts dans mon jeu pour gagner la partie...

J'ai tout de même fini par lancer mon activité freelance de rédactrice web, spécialisée voyage. En deux mots, j'écris du contenu pour des sites Internet spécialisés dans le tourisme : articles de blog, guides de voyage, etc. J'ai démarché mes premiers clients en janvier 2017. Deux mois plus tard, j'obtenais mes deux premiers contrats. Je pense que j'ai dû ressembler à une gamine qu'on amène à Disneyland pour la première fois, quand j'ai vu mes premiers 1 500€ virés sur mon compte en banque, grâce à MON travail. Celui pour lequel j'avais trouvé un contrat toute seule, sans l'aide de personne. Je n'ai jamais encaissé moins que ça chaque mois, depuis. Et j'ai pu m'offrir ma première expérience de nomade digitale en allant vivre en Thaïlande pendant 6 mois, durant la deuxième partie de l'année 2017.

Le but de ce livre est, bien évidemment, de vous expliquer comment j'ai réussi à en arriver là et de vous aider à faire de même, étape par étape. Mais avant cela, je souhaite souligner une chose. Pendant un instant, désapprenez tout ce que vous savez, faites table rase. Arrêtez de regarder ceux qui travaillent et voyagent en même temps, tels des experts qui détiennent un secret que vous n'avez pas. Désacralisez la chose ! Oubliez les statuts, les cotisations, les formations, le manque d'expérience, le réseau, les tarifs et les clients. Car vous allez, vous aussi, vous familiariser avec ces notions, tout comme je l'ai fait.

En revanche, retenez bien ceci. Ce qui fait la différence entre ceux qui y arrivent et ceux qui n'y arrivent pas ne tient qu'à une seule chose : le mental, l'état d'esprit, la niaque quoi ! Les freelances qui réussissent n'ont pas forcément un meilleur CV que vous, mais ils ont une

motivation à toute épreuve. C'est le fruit d'un savant mélange de détermination, de persévérance, de patience (la pire de mes qualités ou le meilleur de mes défauts...), du goût de l'effort et de la soif d'apprendre. Si vous faites partie de ceux-là et que vous êtes prêts à vous retrousser les manches, alors entrons dès à présent dans le vif du sujet.

Et avec peps, toujours !

Nastasya

ON POSE LES BASES

#1. ÊTRE FREELANCE, QU'EST-CE QUE CELA VEUT DIRE ?

C'est bien l'une des premières questions que je reçois habituellement. Alors, autant partir sur de bonnes bases !

Un freelance est avant tout un **travailleur indépendant** (travaillant donc à son compte et ne dépendant pas d'une entreprise) **qui vend ses services** auprès d'entreprises ou de particuliers. On parle le plus souvent de prestations intellectuelles, où l'on vend son savoir-faire (en informatique, graphisme, stratégie, conseil, coaching, formation, etc.). Dans le cas d'un style de vie nomade, c'est d'autant plus important que cela permet d'être géographiquement libre.

Bien évidemment, l'activité de freelance doit se faire de manière légale, ce qui demande de **se déclarer en tant qu'entreprise**. Il existe différentes options pour cela. Le sujet sera abordé plus tard dans la partie 1 « Comment déclarer mon activité ? ».

Certains d'entre vous ont peut-être déjà entendu parler du terme *digital nomad*, ou tout simplement **nomade digital** en français. Ce terme n'a aucune valeur juridique. Sachez simplement que c'est le nom d'usage dans le jargon, pour tous ceux qui ont décidé de travailler en ligne, tout en voyageant ou en vivant à l'étranger. En principe, ces personnes n'ont besoin que d'un ordinateur, d'une connexion Internet et de leur tête bien faite. Les freelances ayant fait le choix de voyager, tout en menant leur activité en parallèle, font partie des nomades digitaux.

#2. LA RÉALITÉ DE LA VIE DU NOMADE DIGITAL

Avant d'aller plus loin, je préfère entrer dans le vif du sujet concernant ce point. Ainsi, vous pourrez tout de suite anticiper si ce type de situation est fait pour vous ou non, et vous économiser 1h de lecture pour rien. Vous avez certainement tous en tête, l'image du nomade digital qui travaille sur une plage de rêve à l'ombre des cocotiers, prêt à piquer une tête dans une eau bleu turquoise entre deux e-mails. C'est une image savamment entretenue par ceux qui vantent le style de vie des nomades digitaux, mais qui s'observe rarement dans la réalité... Voici pourquoi !

LES INCONVÉNIENTS

Je suis une profonde optimiste, mais je vais tout de même assumer le fait de commencer par les inconvénients de ce type de vie. Le but n'est clairement pas de vous faire peur, ni de vous décourager, surtout pas ! Mais je souhaite simplement vous sensibiliser à quelques réalités, qui se cachent parfois derrière les paillettes et grains de sable de la carte postale idyllique.

Le travail en indépendant

C'est bien l'élément de base. Et qui dit indépendant dit que... vous faites tout, absolument tout, SEUL : démarcher vos clients, organiser votre planning de travail, délivrer les prestations, facturer, déclarer vos revenus, gérer l'administratif... C'est donc une activité à part entière, sans oublier le reste : organiser vos voyages, vous renseigner sur les destinations où vous vous rendez et faire les démarches à nouveau, déménager, prendre vos marques, faire de nouvelles rencontres, etc. Travailler à longueur de temps devant son ordinateur, sans pouvoir décrocher un mot à un collègue, avancer sans le soutien d'une structure pour vous obliger à vous mettre au travail, être dans l'impossibilité d'échanger avec qui que ce soit sur vos projets, vos idées, vos doutes... autant d'éléments qui peuvent parfois rendre le travail en solo pesant.

L'insécurité financière

Ah, la fameuse insécurité financière, celle qui fait peur à tout le monde ! Le but n'est pas de noircir le tableau avant l'heure. Une bonne gestion de vos revenus peut vous permettre de gérer le manque de visibilité financière sans trop de difficultés. Mais soyons honnêtes, c'est une réalité. Certains mois peuvent bien se passer, d'autres moins bien, des projets peuvent tomber à l'eau, compromettant des voyages prévus ou même, tout simplement, le **budget de survie** des prochains mois. J'aborderai des techniques pour palier au mieux à cela plus tard. Cependant, je ne vous cache pas que, selon les personnalités de chacun, ce point requiert tout au moins, une bonne gestion de votre argent, tout au plus, un excellent contrôle de votre stress et de votre talent à rester positif.

L'équilibre pro/perso

J'en ai parlé avec tous les freelances nomades que je connais. C'est probablement l'un des sujets les plus difficiles : l'équilibre entre vie professionnelle (ce qu'il faut pour gagner sa vie) et vie personnelle (le temps que l'on a envie de consacrer à sa passion du voyage et à d'autres projets). On pense qu'une fois quelques clients trouvés, on va partir *illico* à l'autre bout de la planète pour en profiter un max. C'est beaucoup plus difficile que ça... Vous allez faire face à plein de petits facteurs psychologiques bien frustrants sur la route, comme la peur de l'échec, la culpabilité de ne pas se donner à fond pour être sûr de réussir, la peur de ne pas en faire assez, de rater des opportunités de boulot, l'auto-flagellation (« Va travailler ! »), l'auto-sabotage (« Je vais tout faire capoter si je pars maintenant »), etc. Autant de choses qui plombent le décollage de sa chaise de travail, afin de profiter de sa nouvelle liberté aussi souvent qu'on le souhaiterait.

Le manque de visibilité

À l'avenir, vous ferez probablement partie de ces personnes qui sont incapables de répondre par oui ou non à n'importe quelle invitation qui dépasse les trois mois de planification. En effet, le manque de visibilité sur votre planning et rentrées d'argent risquent de rendre la chose encore plus compliquée. Pour certains, cette flexibilité absolue est géniale. Pour d'autres, c'est l'obligation de faire des choix à longueur de temps, avec son lot de doutes et de peurs à gérer. Plus de M. Patron, Mme Routine ou Lord Contraintes pour vous dire quoi faire à votre place. C'est une liberté considérable... qui fait peur à plus d'un.

Le stress et la fatigue

Beaucoup pensent fuir le stress et la fatigue en s'offrant une vie de voyages et accessoirement, de courtes journées de travail (la fameuse semaine de 4 heures, n'est-ce pas ?). Sachez que l'insécurité financière, la gestion des multiples dossiers de vos clients et le rythme parfois intense d'une vie nomade, peuvent justement donner lieu à beaucoup de stress et de fatigue. Cela peut sembler incompréhensible à ceux qui n'ont pas testé ce mode de vie. Après tout, voyages = vacances, non ? Et bien... non. Je ne suis pas là pour me plaindre, j'adore ce que je fais et la vie que je mène, mais ne sous-estimez pas non plus l'engagement que requiert le fait de travailler à son compte.

La solitude dans la vie personnelle et le manque de soutien des proches

On n'en parle pas assez et pourtant, il y a fort à parier que cette solitude sera un problème majeur pour beaucoup d'entre vous. Les couples sont également concernés. En devenant freelance, vous allez rentrer dans une nouvelle bulle professionnelle que vos amis salariés auront du mal à comprendre. Vous être libre de vous organiser comme bon vous semble et de voyager ? Mais alors, pourquoi ne passez-vous pas plus de temps avec vos amis et votre famille ? Pourquoi avez-vous loupé le mariage d'Untel et la naissance de Bidule ? Pourquoi n'êtes-vous pas disponible à n'importe quelle heure du jour et de la nuit pour un appel téléphonique ? Sans parler de ceux qui n'oseront jamais vous demander concrètement ce que vous faites et qui ne comprendront donc jamais très bien comment vous occupez vos journées. Le manque de compréhension et de soutien est parfois très difficile à gérer.

La dépendance à Internet

Alors oui, vous n'aurez plus de patron, mais votre nouveau boss s'appelle Internet. Et franchement, notamment pour quelqu'un comme moi, qui ne comprenait même pas l'utilité de la 4G jusqu'à récemment, c'est une toute autre dimension qui s'ouvre. À grand renfort de « c'est quoi, le code Wi-Fi, s'il vous plaît ? », de courses effrénées dans la rue pour recevoir le SMS contenant le code de votre paiement, et de « désolé, il n'y a pas Internet ici », vous comprendrez vite pourquoi les freelances qui voyagent préfèrent le confort d'un Starbucks en pleine ville, à celui d'un transat sur la plage.

Ok, j'arrête ici. J'espère que je ne vous ai pas perdu en chemin. Je vous rassure, rien n'est insurmontable et j'aborderai, dans la partie 7 « Comment organiser ma nouvelle vie de freelance ? », des solutions possibles pour palier à la plupart de ces sujets. Malgré ces

quelques petites ombres qui vous embêteront parfois au soleil, je vous rassure, les avantages sont... carrément démentiels !

LES AVANTAGES

J'imagine que je n'ai pas vraiment besoin de vous parler des avantages de la vie nomade. Si vous lisez ce livre après tout, c'est que vous êtes déjà convaincu ! Mais bon, juste pour une petite piquûre de rappel qui vous donnera un peu de baume au cœur, pensez-y !

La mobilité

Impossible de commencer cette liste des avantages sans parler de l'une des raisons ultimes pour lesquelles vous êtes là, évidemment : la mobilité. C'est le bonheur de pouvoir partir en voyage beaucoup plus souvent que dans votre vie actuelle, de vivre à l'étranger, de travailler d'où vous voulez sur la planète, de découvrir de nouvelles cultures, de rencontrer de nouvelles personnes, de tester des styles de vie différents, et de pouvoir enfin barrer Chine, Japon, Brésil, Maroc ou États-Unis sur votre *bucket list*.

La flexibilité

La flexibilité ou gérer son temps comme on veut ! S'organiser au quotidien de la meilleure manière pour soi, travailler le jour ou la nuit, selon ses préférences, pendant six mois non-stop si nécessaire, pour ensuite vous réserver trois mois de pause, une fois le compte en banque plein... Ou bien encore, alterner deux mois de boulot pour une semaine de pause, fuir les vacances scolaires et voyager quand tout le monde est à nouveau au bureau, et tout simplement ne plus avoir à dépendre de qui que ce soit pour faire votre planning.

Le plaisir d'entreprendre

Parce que, comme son nom l'indique, un entrepreneur... entreprend (quelle perspicacité, hein !) ! On prend sa vie en main, on fait ses propres choix. On peut décider de vivre de sa passion, apprendre à longueur de temps sur des sujets passionnants, tester, essayer, adopter, rejeter, optimiser et recommencer. Et surtout, on se crée la vie qui nous correspond, pour peu que l'on trouve le courage suffisant de poursuivre ses rêves !

Lutter contre la routine

Personnellement, je n'aime pas la routine à long terme. Celle qui me fait déjà savoir avant l'heure où je serai, qui je vais rencontrer, sur quels projets je vais travailler, et ce, pour les dix prochaines années. Dans une vie nomade, la routine peut exister. Elle est même parfois bénéfique pour avancer sur certaines missions, à tête reposée. Il ne tiendra qu'à vous de l'instaurer à certains moments ou non. Mais dans l'ensemble, vous risquez de ne pas vous ennuyer une seule seconde !

L'indépendance

Vous devenez « le maître de votre destin, le capitaine de votre âme » (on a déjà entendu ça quelque part, non ?). Bien évidemment, difficile de dire que la liberté ultime existe. Vous aurez quand même des clients à gérer de temps en temps. Toutefois, je pense pouvoir dire que chacun des choix de ma vie actuelle est motivé par cela : l'indépendance, le goût de la liberté, la possibilité de prendre mes propres décisions et de tracer le chemin de ma vie comme une grande. Si vous avez ce goût de l'indépendance, alors, je vous le dis : foncez !

#3. QUELS SONT VOS OBJECTIFS ?

Avant de creuser, étape par étape, la question de comment devenir freelance, laissez-moi vous conseiller une chose : donnez-vous des objectifs. Même si vous ne savez pas vraiment où vous allez et que l'ensemble reste encore nébuleux, il est toujours plus facile de se donner des objectifs et de les réadapter en cours de route, que d'avancer sans vision. C'est même le meilleur moyen de se démotiver sur la distance. Posez-vous donc 30 minutes et essayez de répondre, le plus honnêtement et précisément possible, aux questions suivantes :

1. POURQUOI VOULEZ-VOUS DEVENIR FREELANCE ? (5 min)

Quel est votre objectif derrière ce projet ?

- Gagner de l'argent pour bâtir un budget et partir en tour du monde ?
- Devenir freelance à plein temps, pour financer une vie de voyages ?
- Compléter vos revenus actuels, en cumulant une activité freelance et votre emploi salarié, afin de partir plus souvent en vacances ?
- Pouvoir vivre à l'étranger dans la ville de vos rêves, tout en travaillant en ligne ?
- Etc.

Mon expérience :

Après trois ans de petits jobs alimentaires pour financer mes voyages, je voulais revenir à une activité professionnelle qui m'épanouissait intellectuellement, tout en me permettant de voyager et de travailler sans contrainte géographique. Avec ça, je savais déjà que deux éléments seraient vitaux dans mes choix futurs :

- Un **métier que j'aime**
- Une activité qui me permette de **travailler et voyager en même temps**

C'est à vous ! Pourquoi le faites-vous ?

2. COMMENT SOUHAITEZ-VOUS LE FAIRE ? (5 min)

Quelle serait, selon vous, la situation idéale ?

- Être le plus libre possible de votre temps en fonctionnant uniquement par e-mail OU privilégier le contact humain avec vos clients, influant votre style et lieu de vie ?
- Favoriser des projets ponctuels pour rester maître de votre planning OU préférer des missions longues, plus sécurisantes, mais plus contraignantes ?
- Travailler à plein temps OU seulement durant une période, afin de vous libérer du temps pour d'autres projets à côté ?
- Etc.

Mon expérience :

Je voulais une activité qui puisse me permettre d'aménager mon planning de l'année comme je le souhaitais, me permettant :

- **D'alterner périodes de travail intenses et pauses voyages à 100 %**
- De ne **fonctionner quasiment que par e-mail**, pour être le plus libre possible
- **De travailler en toute autonomie**, sans avoir à rendre des comptes à mes clients toutes les 2 minutes

Comment exerceriez-vous votre propre activité au mieux, selon vos besoins ?

3. DE COMBIEN D'ARGENT AVEZ-VOUS BESOIN POUR FINANCER VOTRE PROJET ? (15 min)

Je vous préviens à l'avance, cet exercice n'a pas vocation à vous faire calculer d'entrée de jeu, ce que vous allez précisément devoir gagner pour vivre de votre activité. On abordera le sujet en détail dans la partie 4 « Comment établir mes tarifs ? ». En revanche, je sais que la partie financière est clairement source de stress pour beaucoup, surtout au démarrage. On pense rarement en termes d'objectifs financiers. On se dit simplement que, « **mieux vaut gagner le plus d'argent possible** ». **C'est le meilleur moyen de stresser, de partir dans tous les sens et de ne rien faire du tout.** C'est pourquoi je vous propose le petit calcul suivant, qui m'a personnellement permis d'énormément me rassurer quand je l'ai fait. Selon votre projet, l'objectif financier n'est pas du tout le même. Et vous serez vous-même peut-être agréablement surpris, une fois que vous aurez une idée ce dont vous avez vraiment besoin pour vivre de votre activité.

Mon expérience :

Personnellement, je souhaitais faire de mon **activité freelance mon revenu unique** et à long terme. J'avais donc besoin d'**un revenu le plus régulier possible chaque mois**. Mon calcul se base sur des critères personnels, à adapter selon votre propre situation. Dans mon cas :

- Je n'avais **déjà presque plus de dépenses en France**, car j'avais laissé mon appartement et tous les frais afférents depuis longtemps. Il fallait seulement que je puisse couvrir quelques frais d'assurances et de transports lors de mes retours (dans votre cas, et si vous pensez conserver un pied-à-terre en France par la suite, tenez compte de ces éléments dans vos dépenses annuelles).
- Je voulais pouvoir **financer une vie partagée entre moments de travail et périodes de voyages**.

Forte de ces constats, j'ai essayé de calculer la somme d'argent mensuelle nécessaire pour financer ma vie idéale. Je suis partie du postulat de passer :

- Environ **8 mois par an dans des pays aux coûts de la vie moyens**, comme en Asie du Sud-Est ou dans certaines villes d'Europe.
- **4 mois de voyages plus intenses** (sachant que je voyage en petit budget et dans des destinations peu chères en priorité).

Je suis arrivée à une moyenne mensuelle indicative de dépenses :

DÉPENSES ANNUELLES :

8 mois x 700€ = 5 600€

4 mois x 1 000€ = 4 000€

Frais fixes en France / an : 3 000€

TOTAL DÉPENSES ANNUELLES : 12 600€

TOTAL DÉPENSES MENSUELLES : 1 050€ par mois

CHIFFRE D'AFFAIRES (CA) ANNUEL :

12 600€ + 30 % de taxes* (12 600 / 0,70) = 18 000€ de chiffre d'affaires annuel

TOTAL CA ANNUEL : 18 000€

TOTAL CA MENSUEL : 1 500€

* J'ai volontairement choisi 30 % de taxes ici, en me basant sur les charges professionnelles des micro-entreprises (22 %), à laquelle je rajoute une marge pour couvrir les impôts et certaines autres charges, que nous détaillerons plus tard.

Bien sûr, ce calcul n'est pas au centime près. Il vise en priorité à vous donner un ordre d'idée, mais il a le mérite d'éclaircir les choses. Quand je l'ai fait, cela m'a permis de réaliser qu'**avec environ 1 500€ de chiffre d'affaires mensuel, je pouvais financer ma vie rêvée**. Personnellement, j'ai trouvé cet objectif beaucoup plus rassurant que : « Je veux voyager, il me faut un maximum d'argent pour ça, môman, je ne vais jamais y arriver ! »

À vous de calculer, maintenant !

De quelle somme approximative avez-vous besoin pour réaliser votre rêve, par mois ou en budget global, selon votre projet ?

DÉPENSES ANNUELLES :

CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL :

4. QUAND SOUHAITEZ-VOUS QUE CE RÊVE DEVIENNE RÉALITÉ ? (5 min)

Encore une fois, tout dépend de votre projet. Si vous avez décidé de partir pour un long voyage et que le temps pour bâtir votre budget vous est compté, c'est parti ! Si votre projet est une reconversion professionnelle, incluant un changement de vie à long terme, vous avez un peu plus de temps pour vous organiser et procéder à une transition en douceur. Quoi qu'il arrive, mieux vaut se donner une date butoir à laquelle vous arriverez à votre objectif de chiffre d'affaires, et donc à réaliser votre rêve. Donnez-vous 1 an, 6 mois, 2 ans... tout dépendra de votre motivation et du temps que vous pouvez et voulez y passer, mais notez-vous cette date sur le calendrier et tenez-vous à cela.

- Si vous souhaitez financer un voyage de 6 000€ et partir dans un an, vous savez que vous devrez encaisser 500€ net par mois dès maintenant.
- Si vous souhaitez vivre comme un nomade digital et financer votre style de vie, essayez de calculer le budget dont vous aurez besoin par an pour couvrir tous vos frais. Puis, lissez ce résultat par mois et donnez-vous une date butoir pour arriver à cet objectif.

Mon expérience :

Encore une fois, du point de vue de mon expérience personnelle, **je m'étais donnée 6 mois pour arriver à mon objectif de 1 500€ de chiffre d'affaires par mois**. Une fois cet objectif atteint, ma récompense était de partir vivre en Thaïlande (un bon moyen de rester ultra-motivée). J'avais prévu un chiffre d'affaires progressif de 500€, puis de 1 000€ mensuel sur les 4 premiers mois, avant d'en arriver à mon objectif de 1 500€ au bout de 6 mois. J'avais également prévu de mettre de côté un petit pécule, afin d'anticiper les mois moins prolifiques à venir.

Finalement, j'ai eu la bonne surprise d'arriver à mon objectif assez rapidement. J'ai d'abord fait 300€ de CA sur les deux premiers mois de démarchage. Puis, les contrats ont fini par tomber. J'ai reçu un chiffre d'affaires de 2 100€ lors de mon troisième mois d'activité. Par la suite, je me suis toujours organisée pour espacer mes projets et faire un CA autour des 1 500€ chaque mois, à quelques euros près. Après un an d'activité, j'ai fait un peu plus de 18 000€ de chiffres d'affaires, soit l'équivalent d'un peu plus de 1 500€ par mois, ce qui correspond donc à mon objectif initial. Et cela fait plus d'un an que ça dure. C'est donc possible !

À votre tour ! Quelle est votre date butoir ?

RÉCAPITULATIF DE VOS OBJECTIFS

Pourquoi souhaitez-vous devenir freelance :

Quelles sont les priorités à prendre en compte pour exercer votre activité de manière idéale :

-
-
-
-

De quel budget avez-vous besoin pour réaliser votre projet ?

Budget global : _____ € OU _____ € par mois de CA mensuel.

Quand souhaitez-vous arriver à cet objectif ? _____



Partie 1

**COMMENT
CHOISIR
MON ACTIVITÉ
FREELANCE ?**



OÙ EST LE PROBLÈME ?

C'est l'une des premières grandes problématiques de ceux qui souhaitent se lancer en tant freelance et voyager plus : ne savoir absolument pas quel service proposer. La plupart d'entre vous se disent peut-être, avec un air désespéré : « Je n'ai pas d'idées. Je ne crois pas avoir un talent spécifique, ni savoir faire quoi que ce soit de spécial que je puisse vendre. Je n'ai même pas vraiment de passion... Attendez, si ! Disons que j'ai tellement de passions, que je suis intéressé par tout et que je suis bon dans rien. »

Quand bien même vous feriez partie de ceux qui ont une petite idée, je suppose que vous vous dites quelque chose comme : « Mais, je ne me sens pas du tout légitime. Je n'ai aucune formation, ni aucune expérience dans le domaine. On ne me prendra jamais au sérieux. Et j'ai tellement peur de repartir de zéro et de ne pas être à la hauteur... » Clap de fin. Votre carrière de freelance a duré 3 secondes et 2 dixièmes... belle performance !

Je ne peux que vous comprendre, puisque j'en étais au même point. J'avais trop d'idées, le sentiment de ne pas être légitime et de n'avoir aucun talent spécifique pour me lancer en situation de confiance. Avant de vous donner une **liste d'activités freelances à faire en voyage** et de vous expliquer **comment choisir votre propre activité freelance**, laissez-moi vous donner **un conseil important sur ce sujet**. Ce conseil va sans doute aller à l'encontre de ce que vous pensez prioriser, dans les critères de choix de votre activité.



VISA POUR LE SUCCÈS :

*Privilégiez ce qui vous
passionne*

Cela peut sembler totalement surfait de dire cela. Vous vous rappelez sûrement le nombre de gens croisés dans votre vie, qui essayaient de vivre de leur passion et qui galéraient. Oui, cela ne semble pas toujours porter ses fruits... Je vous conseille toutefois d'en faire l'un de vos critères de choix les plus importants, si ce n'est le critère prioritaire. Que vous le vouliez ou non, vous allez travailler comme un dératé sur le lancement de votre activité. Vous allez manger votre activité, dormir votre activité, penser votre activité. Et si vous choisissez de faire des formations sur l'utilisation d'Excel plutôt qu'en photographie, parce que « oui, ce n'est pas mon dada, mais je maîtrise mieux Excel », méfiez-vous... Pourquoi ?

D'abord, parce qu'**il n'y a rien de pire que de passer son énergie à faire quelque chose qui ne vous plaît que moyennement, voire pas du tout.** Contrairement à ce que l'on croit, le fait de vivre à 10 000km dans un décor de rêve, ou de voyager plus souvent, ne changera rien au fait que vous serez absolument déprimé de vous remettre au boulot, le moment venu. Et qui dit démotivation, dit moins d'efficacité dans le démarchage, un travail de moindre qualité, des clients moins satisfaits, des délais difficilement respectés et un compte en banque en berne. Voilà le fond du problème...

Deuxièmement, vous allez certainement vous former sur le tas pour votre nouvelle activité. Pas forcément par manque de compétences, mais aussi pour répondre au mieux aux demandes de vos clients, proposer des prestations de qualité, étudier ce qui se fait chez les concurrents, anticiper les besoins, etc. N'avez-vous jamais constaté qu'**on apprend trois fois plus vite et qu'on est beaucoup plus créatif sur un sujet qui nous passionne ?** Dites-vous que ce sera pareil avec votre activité. Posez-vous la question suivante : préférez-vous regarder des tutoriels sur Excel pendant des heures ou plutôt des tutoriels

sur la photographie ? Plus vous choisissez quelque chose qui vous passionne, plus vous aurez de chance d'apprendre vite et de devenir très bon dans ce domaine !

Enfin, je tenais à soulever un sujet que je trouve très franco-français et qui nous pousse à croire qu'il est impossible de vivre de sa passion. « Faire payer des gens et gagner ma vie à faire ce que j'aime ? Mais c'est impossible. Et je ne me sens pas à l'aise avec ça. Travail = souffrance et/ou ennui... » Et bien, non. **Il existe beaucoup de personnes qui gagnent très bien leur vie en faisant ce qu'ils aiment.** Il n'y a pas de mal à ça, et c'est même plutôt une énorme opportunité à saisir. Si vous positionnez votre activité intelligemment, il n'y a AUCUNE raison que vous ne puissiez pas gagner votre vie correctement. Alors, essayez d'intégrer ce qui vous passionne dans votre activité au maximum, et comme disait Confucius, « vous n'aurez pas à travailler un seul jour du reste de votre vie ».

« Oui, mais je n'ai toujours pas de passion, moi... »

Pas d'inquiétude, on va en parler juste après.



CARNET DE ROUTE :

24 idées d'activités freelance qui permettent de voyager

Avant de chercher par vous-même le type d'activité qui pourrait vous correspondre, voici une liste d'activités freelances qui permettent de voyager à côté. Elle n'est pas exhaustive, mais elle vous donnera déjà quelques pistes de réflexions pour commencer.

Rédacteur

Il est très étonnant que je commence par le métier de rédacteur, n'est-ce pas ? Vous aimez écrire ? Il existe des milliers de missions en rédaction, comme l'écriture d'articles de blogs, d'e-books, de fiches produits ou de contenu technique, sans oublier l'écriture pour les magazines ou l'édition. Tous les sujets et tous les types de supports sont envisageables. À vous de choisir !

Copywriter (ou concepteur-rédacteur)

Le métier de concepteur-rédacteur est une alternative à la rédaction, pour ceux qui préfèrent l'écriture promotionnelle, courte et incisive, celle qui fait acheter les consommateurs. Pages de vente, newsletters, slogans publicitaires, accroches de sites Internet... L'option parfaite pour les amoureux des mots et du business !

Traducteur

Si vous maîtrisez la langue de Shakespeare et/ou n'importe quelle autre langue, proposez vos services de traduction à qui en a besoin, pour un site, une vidéo, un livre, etc. Si vous maîtrisez une langue peu commune ou un sujet technique, c'est encore mieux, car c'est plus rare.

Transcripteur audio/vidéo

À l'heure où le contenu vidéo et les podcasts explosent sur la toile, les sites ont de plus en plus besoin de transcripteurs. Leur mission ? Retranscrire, noir sur blanc, les contenus audio de ces supports. Cela peut par exemple prendre la forme d'une retranscription pour un article de blog ou même d'un sous-titrage. Si taper au clavier à la vitesse de la lumière a toujours été votre truc, c'est le moment.

Graphiste / Infographiste

Que vous utilisiez de bons vieux crayons ou un ordinateur, pensez à proposer votre savoir-faire pour dessiner, créer des images, des logos, mettre en page de manière créative, ou même créer toute une charte graphique. On a besoin de toujours plus de contenu graphique pour les sites Internet, les supports publicitaires d'entreprise ou pour la presse.

Webdesigner

On s'adresse ici aux créatifs ayant des connaissances techniques en web. Spécialisez-vous dans le webdesign et créez de magnifiques interfaces pour les sites Internet et blogs de vos clients. Si vous aimez travailler en équipe, c'est idéal, car il vous faudra souvent travailler main dans la main avec un développeur web.

Développeur web

On vous qualifie de geek ? Profitez-en ! Ceux qui savent créer des sites Internet de toutes pièces, des petits blogs Wordpress pour débutants, des applications mobiles, ou même transférer des noms de domaine ont encore de beaux jours devant eux. Internet est partout, mais encore très peu de personnes maîtrisent bien l'outil techniquement...

Spécialiste SEO

À quoi cela sert d'avoir un joli site Internet, s'il n'apparaît jamais dans les résultats de Google ? Certains sont devenus des spécialistes du référencement naturel ou payant sur Google et autres moteurs de recherche. Si les histoires d'algorithmes vous font frémir, pourquoi pas vous ?

Photographe

Amoureux de la photo ? Fin maître de l'usine à gaz Photoshop ou du prodigieux logiciel Lightroom ? Doué pour prendre des photos d'événements, de nourriture, de paysages ou des portraits ? Proposez vos services à des clients bien ciblés dans un domaine d'activité, et vous pourriez bien vivre de votre passion très vite.

Vidéaste

La vidéo est en plein essor sur Internet. Tout le monde veut une petite vidéo sur son site expliquant son offre, arborant du contenu inspirant sur un lieu ou une personne, etc., le tout, avec des montages et des finitions professionnels. Vous savez faire ça ou vous en rêvez ? Dépêchez-vous de vous positionner, tant que la création et le montage vidéo font encore peur à beaucoup.

Consultant

Comme son nom l'indique, lorsque vous êtes consultant, on vous consulte pour vos conseils avisés dans un domaine bien précis que vous maîtrisez. Marketing, finance, ressources humaines, référencement, réseaux sociaux, publicité en ligne, entrepreneuriat, décoration d'intérieur, design... TOUT peut faire l'objet de conseil ! Vous conseillez sur un sujet, une compétence ou un secteur, et vos clients mettent en œuvre vos conseils.

Coach

Le coaching est tendance. Santé, sport, voyage, business, diététique, bien-être, stylisme... de plus en plus de monde a besoin d'un mentor sur divers sujets de sa vie. Il n'y a pas encore besoin d'être certifié pour la plupart des pratiques de coaching en ligne, bien qu'il semble tout de même pertinent de faire une formation pour connaître les bonnes pratiques. Les résultats avec vos clients seront vos meilleurs arguments de vente, alors attention à ne pas faire n'importe quoi.

Professeur en ligne

La transmission et le contact humain ont toujours fait partie de vos talents ? Pensez à devenir professeur en ligne. De nombreuses plateformes existent et permettent de faire l'intermédiaire entre vous et vos futurs élèves. Enseignez une langue étrangère par Skype, donnez des cours d'instruments, de soutien scolaire, de dessin ou de chant, directement en ligne.

Vendeur de produits numériques

Vous maîtrisez un sujet, vous avez l'instinct pédagogique et vous souhaitez enseigner vos connaissances à d'autres ? Développez des produits numériques et vendez-les en ligne. Proposez des tutoriels vidéo, des e-books, des formations numériques, et faites-le sur le sujet de votre choix : comment créer un blog, gagner plus d'argent en ligne, retaper votre intérieur, créer vos propres vêtements, prendre la parole en public... les sujets sont infinis.

Gestionnaire de projets / Organisateur d'événements

C'est simple, il y a beaucoup de gens qui rêvent – ou n'ont pas le choix – de mener un projet à son terme... sauf qu'ils détestent gérer et organiser. Un voyage, un séminaire, une conférence, un mariage... : autant d'événements qui demandent de faire des recherches en amont, contacter des personnes, effectuer des réservations et planifier les différentes étapes. Si vous aimez faire ça pour les autres, c'est clairement une idée à approfondir.

Assistant virtuel

Votre job ? Assister quelqu'un dans n'importe quelle tâche et service à sa demande : organisation de projets, recherches, mise en page de présentations ou de contenu en ligne, réservations, prise de rendez-vous, retouche photo, planification du quotidien, etc. C'est le métier qui explose à l'heure actuelle, mais attention ! La main d'œuvre pas chère des pays en développement frappe de plein fouet. Il est donc préférable de se positionner sur des services à forte valeur ajoutée.

Community manager

Vous êtes un as de Facebook, Twitter, Instagram ou même Pinterest, entre autres ? Proposez de gérer et d'animer les comptes d'entreprises ou de particuliers et aidez-les à optimiser leur visibilité en ligne, ou même leur chiffre d'affaires, grâce aux réseaux sociaux.

Comptable en ligne / avocat

C'est déjà votre profession, mais vous en avez marre de l'effectuer dans un bureau ? C'est tout à fait possible de pratiquer la même chose en ligne. À partir du moment où vous êtes agréé ou certifié pour exercer, vous pourrez très bien offrir votre aide à beaucoup, BEAUCOUP d'entreprises qui ne maîtrisent pas le sujet et qui seront ravies de pouvoir déléguer.

Analyste

Avis à tous ceux qui aiment les bases de données, les sondages et les statistiques en ligne, du type Google Analytics. Ces chiffres ne veulent rien dire, s'ils ne sont pas analysés et interprétés correctement pour créer des stratégies pertinentes. Proposez vos services d'analyste et fournissez à vos clients des statistiques et recommandations dans leur domaine.

Blogueur / Influenceur

Deux métiers en pleine expansion, même s'ils doivent s'accompagner d'une communauté engagée qu'il faudra prendre le temps de construire. Toutefois, si vous êtes motivé, l'influence que vous exercez sur vos abonnés pourra séduire de nombreuses marques et entreprises, désireuses de travailler avec vous dans tous les domaines : mode, voyage, DIY, sport, etc.

Comme vous pouvez le voir, il y a de très nombreuses possibilités. Par ailleurs, cette liste ne représente que la partie émergée de l'iceberg. J'ai volontairement mis l'accent sur les activités freelances, mais beaucoup d'autres métiers sont praticables en version nomade. Je vous conseille de lire [cet excellent article](#) en trois parties, pour plus d'idées d'activités.

Qu'est-ce qui vous botte le plus pour le moment ?

Appréhendez cette liste comme une chance de vous poser ces questions, dans un premier temps :

- Les activités techniques ou plutôt créatives ?
- Celles d'ordre stratégique, opérationnel ou liées à la formation ?
- Les activités ciblant davantage des entreprises, ou celles s'adressant aux particuliers ?

Maintenant, vous vous dites potentiellement : « C'est bien ce que je pensais, je ne sais rien faire de tout ça, je ne vais jamais y arriver. » Ou alors : « La concurrence est trop rude, c'est perdu d'avance. » Pas de panique ! Pour ma part, j'ai pris le problème un peu à l'envers. Je ne savais pas quoi faire et je ne voyais rien, dans les listes de métiers en ligne, qui puisse me correspondre ou que je sois capable de faire correctement (rédaction comprise). J'ai donc décidé de faire en premier lieu le point sur mes centres d'intérêt et sur mes compétences, afin de voir où j'avais une carte à jouer. Voici comment j'ai procédé...



EMBARQUEMENT :

Choisissez votre activité

On va procéder à un énorme *brainstorming*, pour trouver des idées d'activités freelances qui vous correspondent. Avant de commencer cet exercice, je vous conseille une seule chose : **ne pensez pas en fonction de cases ou de diplômes**. En France, nous sommes très doués pour le syndrome de l'imposteur, ce besoin de légitimer toutes nos activités par des diplômes et formations à tout-va. Oubliez ça ! Les nouvelles technologies ouvrent le champ des possibles comme jamais. Profitez-en pour être plus créatifs et saisir des opportunités qui n'existaient pas jusqu'à présent. De ce fait, nous n'allons pas seulement nous contenter de réfléchir à vos compétences professionnelles - celles qui rentrent sur un CV – mais, aussi à votre personnalité, vos talents innés et vos passions. Dans certains cas, vous aurez plus de chances de trouver l'idée de vos rêves là-dedans, justement. C'est parti !

#1. BRAINSTORMING (15 min)

Listez d'abord toutes **les compétences dont vous êtes le plus fier**, celles liées à un savoir-faire plus ou moins technique, la maîtrise d'un outil ou d'un sujet, quelque chose que vous savez faire (sans la nécessité d'être l'expert du siècle non plus).

Exemples : bilingue allemand, maîtrise d'un logiciel, d'un instrument de musique, bilan comptable, édition photos argentiques, montage vidéo, danser le rock, gérer des projets, organiser des événements, etc.

-
-
-
-
-

Listez aussi **vos talents**, ce à quoi on dit que vous êtes très bon en général. Ils ne sont pas forcément liés à vos compétences professionnelles. Deux conseils ici : pensez à ce à quoi vous étiez bon étant enfant, et n'hésitez pas à demander à vos proches pourquoi ils vous appellent quand ils ont besoin de votre aide ?

Exemples : être autonome, organisé, motiver les gens, parler devant un auditoire, être à l'écoute, gérer les conflits, cerner les gens, raconter des histoires, se mettre en scène, inventer des outils ou autres, être rassurant, faire rire, etc.

-
-
-
-
-

Maintenant, abordons les sujets les plus importants. Listez tous les **sujets qui vous passionnent** vraiment, sur lesquels vous pouvez lire ou pratiquer sans vous lasser.

Exemples : voyage, cuisine, bricolage, décoration, voiture, musique, photo, sport, développement personnel, etc.

-
-
-
-
-

Listez également **vos loisirs** – ces activités que vous aimez faire quand vous avez du temps libre – et surtout, pourquoi vous aimez les faire.

Exemples : du yoga pour la relaxation, la course pour la sensation de dépassement, les loisirs créatifs pour la créativité, l'écriture pour l'imaginaire, les débats pour l'énergie et les idées, etc.

-
-
-
-
-

Listez également, et ceci est très important, les **challenges que vous avez réussi à relever dans votre vie** : il s'agit de ces étapes difficiles que vous avez réussi à dépasser grâce à vos efforts et capacités d'adaptation.

Exemples : écrire le mandarin, revenir d'un *burn out*, quitter votre travail et changer de vie, vivre dans un van, lancer votre entreprise, devenir champion de hip-hop, devenir végétalien, etc.

-
-
-
-
-

Enfin, même si cela ne va pas forcément vous sembler logique dans une démarche de reconversion professionnelle, réfléchissez tout de même aux **situations dans lesquelles vous vous sentez le mieux dans votre vie**, à ces moments de grâce, que vous ne voudriez jamais voir s'arrêter. Je ne mets que trois tirets, car si vous réfléchissez bien, il ne doit pas y en avoir beaucoup. Je reparlerai de ce point plus tard.

Exemples : bouquiner dans son lit, faire rire les autres, danser jusqu'au bout de la nuit, rencontrer de nouvelles personnes, parler une autre langue couramment, admirer un magnifique paysage des heures durant, transmettre un message qui vous tient particulièrement à cœur, etc.

-
-
-

#2. TRIEZ ET ASSEMBLEZ LES DIFFÉRENTS CRITÈRES (10 min)

Maintenant que vous vous retrouvez face à des listes interminables d'idées, il est temps d'**organiser tout cela et de trouver des corrélations**. Je vous conseille d'écrire chaque élément sur des post-it et de les organiser en colonnes devant vous, selon les six critères décrits : compétences, talents, passions, loisirs, challenges surmontés et situations ultimes.

Le moment de vérité est arrivé. Sélectionnez deux réponses par colonne maximum et le plus honnêtement possible : choisissez celles qui vous paraissent le plus en accord avec votre personnalité. Ensuite, essayez de voir si quelques idées d'activités se dessinent.

Mon expérience :

Pour ma part, le jour où j'ai fait cet exercice, je suis arrivée aux résultats suivants, après sélection de deux post-it par colonne :

COMPÉTENCES	TALENTS	PASSIONS	LOISIRS	CHALLENGES SURMONTÉS	SITUATIONS ULTIMES
Écrire des articles de blog	Autonome	Le voyage	Raconter des histoires pour partager avec les autres	Tout quitter et changer de vie pour voyager	Quand je fais rire un groupe de gens avec mes histoires. Je ne peux pas
Parler devant un auditoire	Donner du peps aux gens	Le cinéma	Me mettre en scène pour m'oublier et faire rire	Oser m'exposer sur Internet pour partager mon histoire et mes conseils	l'expliquer, mais j'ai l'impression de voler

À votre tour !

COMPÉTENCES	TALENTS	PASSIONS	LOISIRS	CHALLENGES SURMONTÉS	SITUATIONS ULTIMES

#3. TROUVEZ DES IDÉES (15 min)

Bien évidemment, je vous présente cela déjà entièrement organisé et les réponses semblent couler de source. Je ne vous cache pas qu'il faudra sans doute remuer les éléments dans tous les sens pour arriver à des solutions, d'où l'idée des post-it.

Mon expérience :

Dans mon cas, j'ai vu ce type de possibilités :

- **Rédactrice** sur le sujet du voyage / du cinéma
- **Conférencière** sur les sujets du voyage / du changement de vie
- **Coach** sur les sujets du voyage / du changement de vie
- **Comédienne, humoriste** (le César du meilleur espoir féminin n'est pas loin !)

Si vous me demandez si j'avais pensé à l'une de ces possibilités avant de faire l'exercice, serez-vous surpris d'entendre que non, absolument pas !

À votre tour !

-
-
-
-
-

#4. ADAPTEZ À LA RÉALITÉ (20 min)

L'heure est malheureusement venue de redescendre sur terre, durant quelques minutes. Il va maintenant falloir adapter vos potentielles idées à votre projet. Si vous souhaitez être sûr que votre idée soit bonne, il faudra qu'elle remplisse ces trois conditions :

- Une idée adaptée à vos envies de voyages
- Une activité qui se monétise
- Une activité qui vous passionne

NOMADISME + MONÉTISATION + PASSION = LA SUPER IDÉE DU SIÈCLE !

1. LE NOMADISME

C'est une des conditions *sine qua non* de votre projet. Bien évidemment, vous n'êtes pas obligé de faire le choix de devenir nomade. Beaucoup peuvent simplement faire le choix d'être sédentaire et de voyager beaucoup plus souvent qu'en étant salarié. Quoi qu'il arrive, il vous faut absolument vous projeter dans votre activité, ainsi que le rythme de vie idéal que vous souhaitez avoir, et vous demander si les deux fonctionnent ensemble.

Pour être sûr de faire bonne route, je vous conseille de reprendre votre récapitulatif à la fin de l'introduction « On pose les bases ». Remettez-vous en tête pourquoi vous voulez faire cette activité et surtout, COMMENT ?

- Travailler à plein temps tout en étant géographiquement mobile ?
- Ne travailler que par e-mail sans contact clients ?
- Travailler par période ponctuelle ?
- Être sédentaire et faire des week-ends ailleurs plus souvent ?
- Etc.

Mon expérience :

Dans mon cas, le fait de choisir rédactrice web s'est clairement imposé. D'une part, parce que les activités de comédienne, conférencière ou même coach – au-delà du temps nécessaire pour que cela puisse potentiellement fonctionner – ne me permettraient pas d'être totalement mobile, ni libre de mon temps et de mon organisation. D'autre part, j'avais besoin d'une activité qui puisse se gérer avec, au maximum, un ordinateur, une connexion Wi-Fi et un équipement léger. Avec la rédaction, c'est bien le cas.

2. MONÉTISATION

Posez-vous cette simple question : est-ce commercialisable ? Est-ce que j'offre un service pour lequel quelqu'un va être prêt à payer ? Car c'est bien là le cœur du problème. Si votre service ne répond à aucune demande, il y a peu de chances que cela fonctionne. D'où l'importance de privilégier une activité qui apporte une véritable valeur ajoutée.

Je vous rassure, j'aborderai beaucoup plus en détail ce sujet crucial dans la partie suivante. Pour le moment, l'objectif reste en priorité de choisir votre future activité de freelance. On va donc se contenter d'une petite étude de marché rapide, mais efficace, visant à répondre à ces trois questions :

- Est-ce que mon activité fait partie de la [liste des métiers freelances](#) déjà existants ?
- Existe-t-il de la concurrence sur cette activité ?
- Des gens seront-ils prêts à payer pour mon service ?

Pour chacune de ces questions, je vous conseille de faire une petite recherche rapide sur Internet. Et de répondre par « oui » à l'une d'entre elles au moins.

Regardez si **votre idée d'activité existe déjà** dans la liste que je vous ai proposée plus haut ou dans les liens cités en « Bagage Cabine » à la fin de cette partie. Dans le cas où vous souhaiteriez devenir rédacteur, développeur web, infographiste, etc., vous pouvez être sûr que votre activité se monétise, puisque des milliers de freelances en vivent déjà. Si votre idée sort davantage des sentiers battus, continuez vos recherches.

Regardez ensuite s'il existe de **la concurrence sur le marché**. Tapez dans Google votre idée d'activité (coach méditation Kundalini, consultant webmarketing, développeur d'applications Android, etc.) et étudiez ce que vous trouvez. Pensez également à regarder sur les sites anglo-saxons. Ils sont souvent bien plus en avance que nous sur de nombreux sujets, notamment dans le domaine du freelance et du nomadisme. S'ils sont présents sur un marché encore non-existant en France, c'est plutôt bon signe, car cela veut dire que vous faites partie des précurseurs. Si la concurrence est déjà bien présente, même en France, ne vous inquiétez pas, au contraire. S'il y a de l'offre, c'est que la demande est aussi au rendez-vous et qu'il suffira surtout de vous différencier de la masse (on verra comment dans la prochaine partie).

Enfin, essayez de voir si des **gens seront prêts à payer pour votre service**. Encore une fois, nous verrons ce sujet beaucoup plus en détail dans la partie suivante. Cependant, si vous trouvez des sites qui vendent des prestations similaires à ce que vous avez en tête, c'est que c'est que votre idée se monétise déjà. Pensez également à demander à votre entourage leur avis sincère. Voyez si certains seraient déjà prêts à payer, même un prix minimal, pour votre prestation. Si c'est le cas, vous êtes sur la bonne voie !

Mon expérience :

Je n'avais pas de doute sur la monétisation des quatre options choisies, car toutes ces activités existent déjà et connaissent même une concurrence importante. Cependant, la rédaction est ce qui me semblait, financièrement parlant, le plus simple et rapide à mettre en place. J'avais besoin de gagner ma vie rapidement. Grâce à une petite recherche, j'ai donc fait le constat suivant :

- Est-ce que mon activité fait partie de la [liste des métiers freelances](#) déjà existants ? OUI
- Existe-t-il de la concurrence sur cette activité ? OUI, beaucoup.
- Des gens seront-ils prêts à payer pour mon service ? Certains, sans aucun doute. Certainement davantage les entreprises que les particuliers, dans mon cas, mais cela reste à creuser.

Dans l'ensemble, la piste semble bonne. On continue !

3. LA PASSION

Inutile de refaire ici tout un discours sur les éléments abordés dans « Visa pour le succès ». Je crois que vous avez tous compris la nécessité de partir sur une activité qui vous plaise, pour être compétent et motivé sur le long terme. Je souhaite toutefois conclure cette partie avec un point très personnel. Bien évidemment, vivre de sa passion n'est pas toujours évident, mais voici pourquoi je vous conseille de ne jamais perdre l'idée de vue.

Mon expérience :

Pour ma part, j'ai choisi la rédaction dans le domaine du voyage, parce qu'elle alliait à merveille compétences, passions et loisirs. Vous aurez remarqué, cependant, qu'elle n'inclut pas ma *situation ultime*. C'est donc le moment de vous avouer que même si j'adore mon activité de rédactrice, je ne peux m'empêcher de régulièrement réfléchir à inclure cette dimension de faire rire une audience en direct, dans mon projet. Cela me manque beaucoup et parfois, cela joue un peu sur ma motivation et mon efficacité au quotidien dans mon activité actuelle... Donc ne l'oubliez pas : la passion, avant tout !

À vous, maintenant !

IDÉES D'ACTIVITÉS	NOMADISME	MONÉTISATION	PASSION
Rédactrice voyage	OUI	OUI	OUI



BAGAGE CABINE :

CAHIER DE VACANCES

Rendez-vous dans le cahier d'exercice, pour choisir votre activité !

LIENS UTILES

Chris the freelancer - [The Ultimate List of Digital Nomad Jobs \(23 Ideas\)](#) (anglais)

Full time nomad - [Digital Nomad Jobs: 15 Jobs That Let You Travel the World](#) (anglais)

Digital nomad girls - [50 Digital Nomad Girls Share their Online Jobs – Part 1 to 3](#) (anglais)

Marketing Hack - [Comment tester une idée de business et savoir combien elle va rapporter](#)

Startup Story - [Créer sa start-up: Trouver son idée business, techniques et astuces](#)

Webmarketing - [\[VIDÉO\] Comment trouver une idée de business](#)

Les affaires - [Comment savoir si votre idée est LA bonne?](#)

Partie 2

**À QUI
PROPOSER
MES
SERVICES ?**





OÙ EST LE PROBLÈME ?

À ce moment de la lecture, vous devriez normalement être capable de dire précisément le service que vous souhaitez proposer ; par exemple : rédacteur de récits de voyage, photographe de portraits, traducteur français-allemand, professeur de yoga en ligne, créateur de blogs Wordpress, consultant en création d'entreprises, etc. Maintenant que vous faites partie de ces heureux chanceux, vous vous dites peut-être : « Oui, mais je ne suis pas encore très avancé avec ça... Où est-ce que je vais bien pouvoir trouver des clients ? Où se trouvent-ils ? À qui puis-je m'adresser ? Et qu'est-ce que je vais bien pouvoir leur raconter ? »

À ce stade, on est souvent tenté de commencer à démarcher des clients tant bien que mal, en pondant un e-mail type, afin de leur dire pourquoi ils devraient nous embaucher. Sauf que je ne vous conseille pas de procéder ainsi. Avant de vous demander, « qu'est-ce que je vais pouvoir leur raconter et où vais-je les trouver ? », je vous conseille de passer par la question que trop peu de gens se posent : « À qui vais-je m'adresser précisément ? »

Cette étape intermédiaire est souvent oubliée par un grand nombre de freelances. D'abord sans doute, parce qu'elle est fastidieuse et théorique, et ensuite, parce que beaucoup ne comprennent pas bien son intérêt, alors qu'elle est pourtant décisive dans le succès de votre activité. C'est pourquoi, on va étudier ensemble cette question, pas à pas, dans cette partie. Accrochez-vous, c'est de loin la partie la moins facile de ce guide... tout en restant faisable, bien entendu ! À la fin de cette partie, vous devriez normalement avoir compris **l'intérêt de vous adresser à un groupe très précis de clients** et savoir **comment cibler votre propre clientèle**. Avant cela, laissez-moi vous expliquer quelque chose que vous n'êtes peut-être pas prêts à entendre !



VISA POUR LE SUCCÈS :

Ciblez moins, mais mieux !

Et si vous ne deviez retenir qu'une chose de cette partie, c'est bien cette phrase. On est bien d'accord, que lorsque l'on démarre une activité, on a peur de ne pas trouver de clients. Il est donc très tentant d'essayer de toucher le maximum de monde, afin d'optimiser ses chances de trouver des missions. Tous ceux qui sont un jour passés par là vous diront que c'est une grosse erreur. Pourquoi ? Parce que si vous voulez vous adresser à tout le monde, c'est le meilleur moyen de ne toucher personne. Et ce, pour deux raisons :

D'abord, **comment savoir quoi dire à votre client, si vous ne savez pas à qui vous vous adresser en particulier ?** Vous souhaitez alors toucher des gens ayant des profils, des besoins et des problématiques différentes. Dans ce cas, vous avez beaucoup plus de chances de construire un argumentaire très banal et impersonnel, qui tombera sans doute à l'eau.

Ensuite, il est bien **difficile de trouver des clients potentiels quand on ne sait pas où les chercher.** Cela aboutit à chercher partout et nulle part à la fois. Bref, comment démarrer une liste de prospects quand on n'a aucune idée de qui ils sont et d'où ils peuvent bien se trouver ?

Retenez donc ceci : le meilleur moyen de se vendre commence par le fait de **trouver une niche**, c'est-à-dire de définir :

- **Une cible** à qui l'on s'adresse
- **Leurs besoins**, pour y répondre au mieux.

Mon expérience :

Suite à mon *brainstorming* pour trouver une activité, j'ai décidé de tenter ma chance comme rédactrice web spécialisée voyage. Sauf qu'au départ, **j'avais très peur d'être déjà trop spécialisée. J'ai donc préféré tenter ma chance dans la rédaction en général**, proposant mes services pour écrire absolument tout, pour n'importe qui.

Je me suis alors très vite rendu compte que je ne savais pas du tout :

- **À qui m'adresser** (« Youhou, vous avez besoin de textes rédigés ? »)
- **Ni quoi leur dire** (« J'écris divinement bien, embauchez-moi ! »)

C'était tout à fait normal... Proposer mes services de rédaction à tout le monde était beaucoup trop large. J'ai fini par revenir en arrière, à mes premières amours et proposer mes services de contenu rédigé sur le sujet du voyage. J'ai alors enfin accepté l'idée qu'il fallait mieux me « nicher ».

J'ai d'abord décidé d'**affiner ma cible**. Pour cela, j'ai priorisé les entreprises du tourisme présentes sur Internet. Je trouvais leur contenu rédigé plus adapté à mes compétences que le format magazine. J'ai même décidé de ne cibler que les agences de voyages sur-mesure, en premier lieu.

Après avoir étudié leurs sites en profondeur, j'ai compris que c'étaient **les entreprises qui avaient potentiellement le plus besoin de contenu en ligne** : des blogs et magazines à remplir, des guides par destinations à produire, des newsletters envoyées tous les mois, etc. Tous les contenus n'étaient pas encore existants ou optimisés, et ce, peut-être par manque de temps et de personnes-ressources maîtrisant certaines destinations. Bref, il pouvait clairement y avoir du travail !

J'avais donc réussi à définir ma niche de manière plus précise :

- **Ma cible** : les agences de voyages sur-mesure en ligne
- **Leurs besoins** : du contenu rédigé clé en main

Une fois ma niche définie, j'ai listé tous les clients potentiels que je pouvais démarcher. Je n'ai contacté que ceux-là au début, et aucun autre. Bien m'en a pris, car c'est comme cela que j'ai décroché mes trois premiers contrats : un guide de voyage pour une agence, des programmes de circuits pour une autre et enfin, des articles de blogs pour une troisième agence. Je suis convaincue que je tiens ce petit succès au fait d'avoir fait ce travail préliminaire de trouver ma niche.

Je vous vois déjà d'ici penser : « Oui, mais on se ferme la porte à tellement de monde. » Pas forcément. **Rien ne vous empêche de tester différentes niches au départ, par exemple, afin de vérifier ce qui fonctionne le mieux.** Pour ma part, j'ai fini par épurer les sites d'agences de voyages sur-mesure en ligne. J'ai donc élargi mon démarchage à d'autres niches dans le voyage : les comparateurs de vols, les guides de voyage, les assureurs de voyage, etc. ; et ce, à chaque fois, en refaisant mes recherches, pour bien comprendre ma cible et leurs besoins.

Rappelez-vous donc : n'essayez pas de vendre vos services à tout le monde, c'est peine perdue. Privilégiez une niche pour cibler moins, mais mieux.

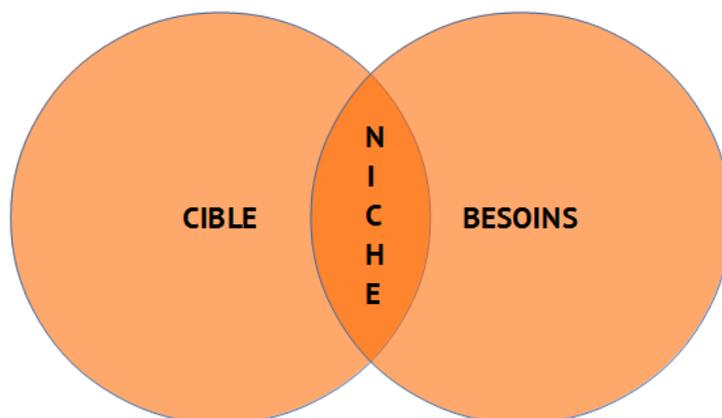


CARNET DE ROUTE :

Les étapes pour définir une niche

Suite à mon exemple précédent, vous aurez peut-être déjà compris que la niche se trouve au croisement de deux éléments clé :

- **La cible** : à qui je m'adresse
- **Leurs besoins** : auxquels mon service peut répondre



Quand vous aurez identifié ces deux éléments grâce à vos recherches, vous obtiendrez **votre niche, c'est-à-dire un groupe de gens défini, ayant des besoins communs**. Mon but ici n'est pas de vous noyer avec des concepts marketing théoriques qui ne font rêver personne. Gardez simplement en tête que votre niche, bien travaillée, pourra vous faciliter tout le reste de vos démarchages pour la suite. Voici maintenant comment identifier votre cible et leurs besoins.

#1. LA CIBLE

Votre cible correspond à un groupe de gens défini. Il existe deux pièges très classiques quand on démarre son activité freelance :

- Choisir sa cible de manière spontanée, en pensant qu'elle est « logique »
- Définir une cible trop large

1. LES PIÈGES À ÉVITER POUR BIEN CHOISIR SA CIBLE

Identifier une cible qui vous semble « logique »

Si on veut pousser le vice jusqu'au bout, disons qu'une cible ne se choisit pas, elle s'impose, car, en fonction des recherches et études des besoins que vous aurez faites, vous pourrez identifier des groupes de gens auxquels vous n'auriez pas forcément pensé de prime abord. Et ce qui compte avant tout chez une cible, ce n'est pas qu'elle vous semble « logique », mais bien qu'elle puisse être intéressée par vos services.

Mon expérience :

Quand j'ai décidé de devenir rédactrice de voyage, j'ai tout de suite pensé à cibler les entreprises dans le secteur du tourisme. Cela me semblait tout bonnement logique. Sauf qu'en soit, pourquoi plus cette cible qu'une autre ? Avaient-elles vraiment besoin de moi ? Qu'est-ce que je pourrais leur apporter ? Seraient-elles vraiment prêtes à payer pour mes services ? Je n'en avais aucune idée et choisir cette cible sans me poser la question de leurs besoins serait revenu à les démarcher avec un argumentaire assez inefficace. C'est pourquoi, le choix d'une cible en amont ne doit pas sembler seulement *logique*, mais s'accompagner de l'étude systématique de ses besoins pour vérifier que le choix est pertinent.

Choisir une cible trop large

On a toujours peur de cibler trop peu de monde. « Mais c'est trop précis là, je ne vais toucher personne ! » Et pourtant, c'est bien en étant le plus précis possible que l'on risque de tomber dans le mille, car cela reste le meilleur moyen d'identifier au mieux les besoins de vos clients par la suite.

Mon expérience :

Une fois que j'avais défini ma cible parmi les entreprises dans le tourisme, je me suis rendu compte que je ne savais pas qui contacter en priorité. Les agences, les maisons d'édition, les comparateurs, les hôtels, les compagnies aériennes... ? Par où commencer pour les démarcher ? Et quoi leur dire, à tous ? En ciblant seulement les agences de voyages sur-mesure en ligne, il devenait plus simple d'appréhender leurs besoins et où les trouver. Et franchement, si toutes les entreprises de voyages sur-mesure en ligne de France voulaient vraiment travailler avec moi, pourrais-je tout gérer ? Non. C'était donc une cible suffisamment large pour démarrer.

Deux astuces :

- Il est parfois difficile de savoir si sa cible est trop petite ou non. Je me suis rendu compte que, tant que l'on n'arrive pas à savoir **comment chercher et trouver ses clients**, c'est que la cible est encore trop large.
- **Mieux vaut cibler plus petit au départ**, quitte à élargir par la suite, si le besoin s'en fait sentir, plutôt que l'inverse et être complètement perdu. Après tout, on a le droit de changer d'avis. Entreprendre, c'est aussi être flexible !

2. AFFINER SA CIBLE

Il existe une liste de critères, qui permettent d'affiner sa cible et de toucher un groupe de gens plus précis. J'ai listé ces critères selon deux grandes catégories de cible : les entreprises ou les particuliers. Selon votre activité, vous n'êtes pas obligé de choisir entre les deux, mais l'affinage de chacune de ces grandes cibles passera par des critères très différents. Faites donc bien l'exercice pour les deux profils.

POUR LES ENTREPRISES :

- Secteur d'activité ?
- Localisation ?
- Produits et services proposés ?
- Taille, nombre d'employés ?
- Positionnement ?
- Site web ?
- Profil type des clients de ces entreprises ?

POUR LES PARTICULIERS :

- Profil démographique ? Genre, âge, nationalité, niveau d'éducation, lieu de vie, etc.
- Situation actuelle ? Situation maritale, familiale, professionnelle, etc.
- Profession, niveau de revenus ?
- Personnalité et comportement ?
- Ce qui les passionne ?
- Ce qu'ils lisent et regardent ?
- Ce qu'ils achètent ?
- Les sorties qu'ils font ?
- Leurs loisirs et centres d'intérêt ?

Une fois que vous aurez identifié les différentes options pour chaque critère, essayez de définir une ou plusieurs cibles. Pour cela, sélectionnez deux à trois critères d'entrée qui définiront chacune d'entre elles.

Mon expérience :

Dans mon cas par exemple, je suis partie des entreprises dans le milieu du tourisme. En sélectionnant trois critères de mon choix, que sont **le secteur**, le **type de services** et la **présence d'un site web ou non**, j'en suis arrivée à identifier la cible des agences de voyages sur-mesure en ligne.

CRITÈRE 1	CRITÈRE 2	CRITÈRE 3	CIBLE AFFINÉE
Secteur : tourisme	Services : voyages sur-mesure	Présence d'un site web : oui	Les agences de voyages sur-mesure en ligne

Autre exemple :

Prenons maintenant comme exemple le cas où vous souhaiteriez vendre des programmes de yoga en ligne à des particuliers. Vous pourriez très bien faire le même exercice et sélectionner trois critères, que sont le **profil démographique**, la **situation** et les **loisirs** de votre cible potentielle :

CRITÈRE 1	CRITÈRE 2	CRITÈRE 3	CIBLE AFFINÉE
Démographie : Femmes – entre 25 et 35 ans	Situation : jeunes mamans (accouchées depuis moins d'un an)	Loisirs : sport, bien-être	Les jeunes mamans dynamiques ayant accouché il y a moins d'un an

#2. LEURS BESOINS

Un besoin correspond à la conséquence d'un problème rencontré, d'une peur ressentie, d'un désir insatisfait ou d'un objectif non-atteint. **Pour faire plus simple : un problème = un besoin à combler.** C'est l'élément clé pour lequel les gens sont prêts à payer ou non. Ils se trouvent dans une situation A avec un problème ressenti, ce qui leur provoque une frustration. Ils sont alors prêts à payer pour se trouver dans la situation B et ne plus

ressentir cette frustration. On constate ainsi la complémentarité dans la niche, entre une cible définie et un besoin ressenti.

1. LES PIÈGES À ÉVITER POUR BIEN IDENTIFIER LES BESOINS DE SA CIBLE

Il existe un piège classique pour ceux qui recherchent les besoins de leurs clients potentiels : ils confondent offres et besoins. Les exemples valent mieux que les longs discours, alors en voici un.

Vous avez décidé de devenir photographe spécialisé *food* pour les restaurateurs. Vous identifiez un potentiel problème chez vos clients, qui est de jouir d'une mauvaise réputation. Vous décidez de leur écrire en disant : « Je sais que vous souhaitez améliorer l'image de votre restaurant. Je vous propose de vous faire des photos qualitatives de vos meilleurs plats pour mettre sur TripAdvisor. » Il y a de fortes chances que l'on vous réponde par la négative.

Toutefois, si vous écrivez : « Je sais que vous souhaitez améliorer l'image de votre restaurant. Je vous propose de vous faire des photos qualitatives pour TripAdvisor, ce qui vous permettra de valoriser votre image de marque, vous différencier de la concurrence et ramener environ 5 % de chiffre d'affaires supplémentaires par mois. » Dans ce cas-là, il y a de grandes chances que l'on vous réponde : « Ça m'intéresse ! »

Pourquoi ? Parce que votre client n'est pas forcément conscient de la solution qui répondra à son problème (ici, les photos). En revanche, il est conscient de son besoin : améliorer sa réputation, retrouver des clients, surpasser les concurrents, etc. **L'identification du besoin équivaut donc à un pont entre votre client et votre offre (ce que vous proposez)**. Si vous ne prenez pas la peine d'identifier ce pont, il y a des chances que vous tombiez dans le ravin au moment du démarchage...



2. IDENTIFIER LES BESOINS DE SES CLIENTS POTENTIELS

De même que pour votre cible, il existe des critères pour identifier les besoins de vos clients. De prime abord, les besoins ne sont pas toujours évidents. Il est donc souvent beaucoup plus simple de d'abord identifier les problèmes, puis, les besoins qui peuvent en découler. Encore une fois, les questions seront quelque peu différentes, selon que vous cherchiez les problématiques d'une entreprise ou d'un particulier.

POUR LES ENTREPRISES :

- Quels sont leurs objectifs ?
- Quelles sont les menaces potentielles à leur survie ?
- Quelles sont les problématiques qu'elles souhaitent régler ?
- Où voudraient-elles être d'ici 5 ans ?
- Qui sont vos interlocuteurs ? Quels sont leur profil, leur position dans l'entreprise, leur pouvoir d'action, leurs objectifs ? Quels problèmes doivent-ils gérer ? Que pourraient-ils souhaiter pour eux, pour leur entreprise ? Quelles sont leurs peurs quand ils vont au travail, etc. ?

POUR LES PARTICULIERS :

- Quelles sont leurs plus grosses peurs ?
- Quelles sont leurs plus grandes frustrations / sources de difficulté ?
- Quelles sont les plus grandes problématiques qu'ils souhaitent résoudre ?
- Que désirent-ils plus que tout ?
- Quels sont leurs rêves les plus fous ?
- Où voudraient-ils se voir dans quelques années ?
- Comment souhaitent-ils se sentir plus souvent ?

Une fois que vous avez identifié les problèmes de vos potentiels clients, essayez d'en **tirer les besoins qui en découlent**.

Mon expérience :

En tant que rédactrice de voyage pour les agences de voyage sur-mesure, j'avais identifié les problèmes et besoins suivants :

PROBLÈMES	BESOINS
Manque de guides de voyage sur certaines destinations	<ul style="list-style-type: none">• Besoin de ressources pour le déléguer et gagner du temps• Besoin d'un expert sur une destination particulière
Blog peu fourni / absence de blog	<ul style="list-style-type: none">• Besoin d'idées d'articles de blog• Besoin de déléguer
Mauvais référencement du site sur Google	<ul style="list-style-type: none">• Besoin d'augmenter sa visibilité sur Google pour gagner du trafic
Contenu de qualité médiocre	<ul style="list-style-type: none">• Besoin d'améliorer l'image de la marque
Pas de newsletter	<ul style="list-style-type: none">• Besoin de recruter des clients + augmenter le CA

Autre exemple :

Si on reprend l'exemple de notre professeur de yoga, souhaitant vendre des programmes en ligne pour les jeunes mamans dynamiques, voilà à quoi pourrait ressembler son analyse, après quelques recherches :

PROBLÈMES	BESOINS
Stress et anxiété, dû à la reprise du travail et à la fin du congé maternité	<ul style="list-style-type: none">• Besoin de bien-être, de se sentir plus en contrôle et apaisée
Problèmes de santé et/ou de poids dû à la grossesse ou à l'accouchement	<ul style="list-style-type: none">• Besoin de reprendre confiance, de se sentir mieux, de reprendre la main sur son corps
Manque d'énergie et/ou d'efficacité, difficulté à se remettre dans le rythme	<ul style="list-style-type: none">• Besoin de se sentir performante• Besoin de se sentir en sécurité, de contrôler les choses

3. OÙ TROUVER LES PROBLÈMES DE SES CLIENTS POTENTIELS ?

La grande question maintenant, c'est : « Mais d'où sortent-ils, tous ces problèmes et tous ces besoins ? » En l'occurrence, pas de nulle part, ou le moins possible. Le but ici, c'est de faire un maximum de recherches pour trouver les problématiques réelles de vos clients, et non de les deviner. Je vous l'accorde, il est parfois difficile d'avoir accès à certaines informations, mais il est toutefois possible de trouver de l'inspiration grâce aux moyens suivants :

- **Étudiez le site Internet et/ou lieu de travail de votre client.** Identifiez ce qui cloche, ce qui peut être amélioré, etc.
- **Étudiez les profils des concurrents sur votre activité.** Analysez leurs sites professionnels, leurs pages LinkedIn ou Facebook et voyez à quels besoins ils essayent de répondre.
- **Sondez vos proches.** Tous ne seront pas dans le domaine choisi, mais quand il s'agit de cibler des particuliers, vous pourrez toujours faire appel aux idées de vos amis pour identifier des problèmes et besoins à combler.
- **Lisez des articles de blogs ou de journaux** sur le sujet. Écoutez des podcasts ou des vidéos YouTube sur le sujet de votre activité, susceptibles de répondre aux besoins de votre cible.
- **Participez à des groupes Facebook, des forums ou des webinaires** autour de votre sujet. Regardez les questions que les gens posent, ce qui leur pose problème et ce qu'ils souhaitent réaliser. Et surtout, n'hésitez pas à leur poser des questions à votre tour.

#3. LES FILTRES POUR SÉLECTIONNER LES BONNES NICHES

Une fois que vous aurez étudié plus en détail vos cibles potentielles et leurs besoins, vous risquez d'avoir identifié plusieurs niches. Il reste encore une dernière étape pour

sélectionner LA, ou LES niches principales, sur lesquelles vous vous concentrerez par la suite. Personnellement, je vous conseille de ne démarcher qu'une seule niche au départ, mais rien ne vous empêche non plus d'en tester plusieurs pour commencer, ou juste de les garder en mémoire pour la suite. En attendant, passez vos niches au crible de deux filtres essentiels pour l'avenir de votre activité.

1. EST-CE UNE NICHE SOLVABLE ?

On en revient toujours au classique du client payeur. Inutile de vous dire à quel point c'est primordial. Posez-vous cette question : votre cible a-t-elle l'envie ET la possibilité de payer ? Les deux sont importants : vouloir et pouvoir.

Mon expérience :

En tant que rédactrice voyage, j'aurais très bien pu atterrir sur la niche des blogueurs de voyage. Ils ont besoin d'alimenter leurs blogs régulièrement et d'améliorer leur image de marque auprès de potentiels annonceurs. Seulement, je ne suis pas bien sûre que la plupart soient solvables, ou même prêts à déléguer le cœur de leur activité. Cela ne me semblait donc pas une bonne idée.

2. CONNAISSEZ-VOUS VOTRE NICHE ?

Et je dirais même plus, vous inspire-t-elle de l'intérêt ? Les deux sont importants. Si vous pensez cibler des particuliers notamment, je vous conseille de connaître un minimum ceux à qui vous allez parler. Cela peut être par le biais de votre expérience personnelle ou grâce aux personnes que vous côtoyez. Il sera alors beaucoup plus facile de vous mettre dans les chaussures de vos clients. Pour les entreprises, c'est toujours plus délicat. À moins d'avoir travaillé dans le milieu auparavant, il est rare de connaître le secteur choisi à la perfection. Encore une fois, si vous êtes passionné par ce secteur ou que vous êtes passé par les mêmes difficultés que vos clients, c'est un plus pour toucher juste.

Mon expérience :

Pour ma part, je n'avais aucune connaissance sur le secteur du tourisme avant de démarrer. Encore moins d'ailleurs sur les agences de voyages ! Mais je savais ce que c'était que de travailler dans un bureau à longueur de journée, avec des *to do lists* longues comme le bras et des comptes à rendre à un patron tous les vendredis après-midi. Mine de rien, cela a dû être un plus pour me mettre dans la tête de mes clients, sans compter le fait que le secteur du voyage me passionne de toute façon. Bingo !



EMBARQUEMENT :

Trouvez votre niche

À votre tour de trouver votre niche ! Je préfère vous prévenir immédiatement, c'est un moment assez compliqué, qui demande beaucoup de recherches, de réflexions et d'allers-retours. Vous n'allez peut-être pas trouver votre niche du premier coup. Vous serez parfois perdu entre le fait de commencer par trouver votre cible OU les besoins de vos clients. C'est normal, ne vous inquiétez pas. Les deux partis pris se valent et ces deux éléments sont tellement imbriqués l'un dans l'autre, que vous n'aurez pas le choix que de faire des va-et-vient. Avec le temps et l'amélioration de vos connaissances, vous finirez par affiner au mieux.

La méthode que vous propose ici est la plus simple possible. C'est celle que j'ai utilisée pour décrocher mes premiers contrats. Il en existe certainement d'autres. À vous d'adapter par rapport à votre propre mode de fonctionnement et aux éléments expliqués dans le « Carnet de route ». Tant que vous n'oubliez pas que **votre niche se trouve à la croisée des chemins entre une cible et ses besoins**, vous ne pouvez pas vous tromper. C'est parti !

#1. IDENTIFIEZ DE GRANDES CIBLES (10 min)

Avant d'affiner plus en amont votre cible et leurs besoins, comme expliqué dans le chapitre précédent, je me permets de rajouter ici une petite étape qui rendra votre exercice plus simple. Dans un premier temps, essayez de lister les grandes catégories de cibles qui pourraient avoir besoin de vos services. Entre quelques recherches rapides et votre instinct, vous devriez pouvoir en identifier quelques-unes.

Exemples :

Exemple 1 : développeur de blogs Wordpress pour...

- Les particuliers
- Les entreprises sans site Internet
- Les futurs blogueurs
- Les blogs vieillissants
- Etc.

Exemple 2 : organisateur de voyages pour...

- Les particuliers qui veulent voyager
- Les entreprises susceptibles d'organiser des voyages d'affaires
- Les agences de voyages
- Les associations diverses, retraités, enfants handicapés
- Etc.

Exemple 3 : photographe *food* pour...

- Les restaurateurs et/ou traiteurs
- Les agences d'événementiel
- Les particuliers préparant un événement
- Les blogueurs *food*
- Les maisons d'édition
- Etc.

À vous maintenant !

Vous proposez une activité _____ pour...

-
-
-
-
-

#2. IDENTIFIEZ DES BESOINS (30 min)

C'est là qu'on raccroche avec le « Carnet de route ». Comme dit précédemment, chacun des groupes identifiés ci-dessus doit avoir des besoins particuliers, mais ils ne sont pas toujours faciles à identifier. En commençant par leurs potentiels problèmes, les besoins sont plus faciles à définir par la suite. Listez donc tous les problèmes de chaque grande cible dans un premier temps, puis les besoins liés dans un second temps.

Exemples :

Exemple 1 : développeur de blogs Wordpress pour **les entreprises sans site Internet** (un des groupes)

PROBLÈMES Je sais que vous...	BESOINS Et que mon service peut vous aider à combler votre...
N'avez pas de site Internet / un blog vieillissant parce que vous ne savez pas faire techniquement.	<ul style="list-style-type: none">• Besoin de compétences techniques pour le faire• Besoin de déléguer pour gagner du temps sur le fait d'apprendre à le faire seul• Besoin d'être rassuré par une personne qui s'y connaît
Avez du mal à assurer la promotion de votre entreprise.	<ul style="list-style-type: none">• Besoin d'améliorer votre promotion pour recruter vos clients• D'automatiser cette promotion pour gagner du temps
Etc.	

Exemple 2 : organisateur de voyages pour **les particuliers qui veulent voyager**

PROBLÈMES Je sais que vous...	BESOINS Et que mon service peut vous aider à combler votre...
Avez peur de voyager sans agence	<ul style="list-style-type: none"> • Besoin d'être rassuré par une personne qui s'y connaît
N'avez pas le temps d'organiser un périple vous-même	<ul style="list-style-type: none"> • Besoin de déléguer pour gagner du temps
Etc.	

Exemple 3 : photographe *food* pour **les professionnels de la restauration**

PROBLÈMES Je sais que vous...	BESOINS Et que mon service peut vous aider à combler votre...
N'avez pas le temps d'actualiser vos photos sur le site	<ul style="list-style-type: none"> • Besoin de déléguer pour gagner du temps
Souffrez d'une mauvaise image de marque	<ul style="list-style-type: none"> • Besoin de vous distinguer de vos concurrents dans un environnement très compétitif
Etc.	

À vous maintenant !

Vous êtes _____ pour _____

PROBLÈMES Je sais que vous...	BESOINS Et que mon service peut vous aider à combler votre...

#3. IDENTIFIEZ DES CIBLES (30 min)

C'est le moment d'affiner votre cible. Nous sommes volontairement partis de grandes cibles généralistes au tout début de cette mise en pratique, afin de faciliter l'identification des besoins. Il est temps de préciser davantage. Selon que vos cibles principales soient des entreprises ou des particuliers, passez au travers des critères mentionnés dans le chapitre précédent, puis sélectionnez deux à trois critères et définissez vos cibles potentielles.

Exemples :

Exemple 1 : développeur de blogs Wordpress pour **les entreprises sans site Internet**

CRITÈRE 1	CRITÈRE 2	CRITÈRE 3	CIBLE AFFINÉE
Secteur : les coachs en diététique	Taille : entreprise unipersonnelle	Lieu : région lyonnaise	Les coachs en diététique indépendants de la région lyonnaise

Exemple 2 : organisateur de voyages pour **les particuliers qui veulent voyager**

CRITÈRE 1	CRITÈRE 2	CRITÈRE 3	CIBLE AFFINÉE
Situation : les couples de cadres	Démographie : entre 30 et 45 ans, citadins.	Loisirs : Passionnés de plein air	Les jeunes couples cadres supérieurs, entre 30 et 45 ans, passionnés de plein air

Exemple 3 : photographe *food* pour **les professionnels de la restauration**

CRITÈRE 1	CRITÈRE 2	CRITÈRE 3	CIBLE AFFINÉE
Activité : traiteur haut de gamme	Présence web : OUI	Lieu : Londres	Les traiteurs haut de gamme de Londres, ayant un site web

À vous maintenant !

CRITÈRE 1	CRITÈRE 2	CRITÈRE 3	CIBLE AFFINÉE

#4. SÉLECTIONNEZ LES BONNES NICHES (20 min)

Maintenant que vous avez listé quelques niches potentielles, reprenez-les une par une dans un tableau. Puis, passez-les au crible des deux filtres, que sont la solvabilité et votre connaissance de la niche.

Exemples :

CIBLE	PROBLÈMES	BESOINS	SOLVABLE	CONNAISSANCE
Les coachs en diététique de la région lyonnaise à leur compte	Du mal à assurer la promotion de leur entreprise, en plus du reste	Gagner du temps sur la promotion de leur entreprise	OUI	NON
Les couples cadres supérieurs, 30 à 45 ans, passionnés de plein air	Pas le temps d'organiser un périple eux-mêmes	Besoin de déléguer pour gagner du temps	OUI	OUI
Les traiteurs haut de gamme de Londres, présents en ligne	Peu de photos sur le site + contenu non actualisé	Besoin de déléguer + besoin de se distinguer des concurrents	OUI	OUI

À vous maintenant !

CIBLE	PROBLÈMES	BESOINS	SOLVABLE	CONNAISSANCE



BAGAGE CABINE :

CAHIER DE VACANCES

Rendez-vous dans le cahier d'exercice, et trouvez votre niche !

BONUS

Remplissez l'avatar de votre client idéal, et mettez-vous dans ses « baskets » pour mieux le comprendre et appréhender ses besoins.

LIENS UTILES

Journal du CM - [Comment trouver une activité de niche et lancer son business sur le net ?](#)

Osez briller - [Marché de niche : définir son marché en 5 étapes](#)

Niviti - [Démarrer une entreprise : 7 pistes pour trouver une niche](#)

A woman wearing a straw hat and a bikini is walking barefoot on a narrow stone bridge that spans across a rocky coastline. The bridge is made of large, weathered stones and has a simple wooden railing. In the background, there is a lush green hillside covered in dense tropical vegetation, with several large, rounded boulders scattered across the slope. The sky is a clear, pale blue. The overall scene is a beautiful tropical landscape.

Partie 3

**QUE DIRE
À MES
FUTURS
CLIENTS ?**



OÙ EST LE PROBLÈME ?

Vous devez maintenant savoir ce que vous allez vendre et à qui vous adresser en tout premier lieu. Maintenant, il s'agit surtout de savoir comment convaincre vos futurs clients de travailler avec vous. Et là, c'est la catastrophe... Vous vous demandez certainement : « Mais je ne sais pas du tout quoi dire... Je ne sais pas me vendre, je n'ai jamais été à l'aise avec ce genre de choses. Et puis, comment faire pour me différencier parmi la concurrence, alors que je n'ai forcément les compétences au plus haut niveau, ni d'expérience sur laquelle m'appuyer ? Qu'est-ce que je vais bien pouvoir dire pour sortir du lot ? »

Comme beaucoup d'entre vous certainement, je déteste tout ce qui a trait au démarchage. Démarcher pour gagner sa vie ? L'angoisse ultime. Bref, me voilà devant ma boîte e-mail, à essayer d'écrire un e-mail potable, mais je me retrouve avec l'angoisse de la page blanche.

Comment ai-je finalement réussi à convaincre certains clients de m'embaucher ? Je vais vous l'expliquer dans cette partie, en commençant d'abord par vous donner **les outils pour une argumentation** convaincante. Ensuite, ce sera à votre tour de créer **votre premier e-mail type**. Avant cela, commençons par le « Visa pour le succès », qui est... de **ne pas parler de vous, justement**.



VISA POUR LE SUCCÈS :

Ne parlez pas de vous

Je dis bien, « ne parlez pas de vous. » Puisque vous n'aimez pas ça et que vous ne savez pas quoi dire, ne le faites pas. La bonne nouvelle, c'est que ce n'est pas vraiment utile.

« Quoi ? Mais comment se vendre si on ne parle pas de soi et de ses compétences ? Comment prouver alors qu'on est le meilleur ? »

Selon vous, croyez-vous que ce que vous allez dire va être susceptible de séduire votre interlocuteur, notamment si vous n'avez pas d'expérience ? Comment cela va-t-il lui prouver que vous êtes le meilleur ?

Mon expérience :

Et voici, dans toute sa splendeur, une copie à peine adaptée, du premier e-mail de démarchage que je voulais envoyer à mes potentiels clients.

Bonjour Mme Muche,

Je m'appelle Nastasya, je suis rédactrice web et j'écris sur le thème du voyage. Je souhaite vous offrir mes services en rédaction, dans le cas où vous en auriez besoin.

Je sais écrire des articles de blog, car j'en produis déjà depuis 2 ans (« wahou »). J'ai voyagé dans plus de 25 pays (...). J'ai une plume fraîche et dynamique (« youpi ») qui pourrait vous plaire (« ah bon ? »).

N'hésitez pas à me contacter si besoin (« parce que je suis trop sympa »).

Cordialement,

Nastasya

ZZZZZZzzzzzzzz... Vous êtes toujours là ? Et encore, je vous ai fait la version courte. Je me moque, mais c'est à peu près ce à quoi ressemblait mon tout premier e-mail de démarchage, l'humour en prime. Très franchement, qu'avez-vous envie de répondre ?

Laissez-moi éclaircir une chose très importante. En fait, votre client se moque pour ainsi dire totalement de vous. J'exagère à peine. Il est débordé à longueur de journée par des réunions, des projets à gérer, son chef à contenter, sa boutique à faire tourner, 1 000 choses à penser, les factures à payer... Il n'en aura donc pas grand-chose à faire si vous êtes un photographe **hors pair**, un webmaster **doué** ou une rédactrice **à la plume fraîche et dynamique**.

Son problème numéro 1, c'est LUI ! N'essayez donc pas de vous différencier en montant vos expériences en épingle, en lui passant de la pommade ou en lui disant que vous rêvez depuis que vous avez cinq ans de travailler avec lui... **Parlez-lui de LUI**, de **ses potentiels problèmes**, de **la solution** que vous lui proposez, et **en quoi cela l'aidera à arriver à ses fins**. Le reste n'est que pure littérature.

Le premier avantage à procéder de cette manière, c'est que **vous contournez totalement le problème de ne pas avoir d'expérience**, de formations ou de diplômes pour venir appuyer votre démarche. On s'en moque.

L'autre avantage indéniable, c'est que **c'est le meilleur moyen de vous différencier des autres**. Puisque c'est une démarche totalement contre-intuitive, très peu de gens procèdent de cette manière. Tout le monde parle de soi, et non de son client. Si vous le faites, vous sortirez automatiquement du lot.

Alors vous avez compris, ne parlez pas de vous ! Chut !



CARNET DE ROUTE :

3 outils pour séduire ses futurs clients

Grâce à ce retour d'expérience, vous aurez donc certainement compris que la clé, c'est de **parler du client à travers ses problèmes, les solutions envisageables pour y remédier, et les besoins que cela comblerait.**

#1. LA PHRASE CLÉ

Afin de toujours savoir quoi dire à vos futurs clients, le plus simple reste de reprendre le modèle de phrase ci-dessous. Faites-en votre phrase de référence avant de commencer chaque démarchage :

Je sais que **[MA CIBLE]** a un **[PROBLÈME / DÉsir INSATISFAIT]** et que **[MON OFFRE]** peut l'aider à combler ses **[BESOIN 1]** et **[BESOIN 2]**.

Comme vous pouvez le voir, vous connaissez déjà votre cible, ses problèmes et ses besoins. Il ne vous manque plus que l'offre à affiner. On va s'en occuper juste après. Avant ça, je tiens à insister sur ce point. Si vous analysez cette phrase, vous pouvez prendre conscience que l'offre est vraiment la dernière information qui nous intéresse pour construire notre argumentaire de démarchage. Alors que la plupart du temps, notamment lorsqu'on débute, on a tendance à se concentrer uniquement sur ça.

C'est ce qui fait toute la différence entre un freelance qui aura fait ce travail préliminaire, et celui qui ne l'aura pas fait et s'étonnera très rapidement que cela ne **morde pas**, après avoir envoyé des dizaines d'e-mails.

Exemple :

Dans le cas du freelance qui ne l'aura pas fait, l'accroche ressemblera certainement à ça :

- *Je suis community manager et je vous propose de créer un compte Pinterest en lien avec votre blog (service + offre).*

Dans le cas du freelance qui aura identifié sa niche et une offre adaptée, l'accroche devrait davantage ressembler à ça :

- *Je suis community manager. Je me suis rendu compte que vous comptabilisiez environ 10 000 visites mensuelles sur votre blog, quand **vous pourriez certainement en faire beaucoup plus [PROBLÈME]**. Je serais tout à fait à même de vous proposer la **création d'un compte Pinterest [OFFRE]** lié à votre blog, afin de vous permettre de **doubler votre trafic [BESOIN 1]** et **d'augmenter de 10 % vos revenus sur les articles affiliés [BESOIN 2]**.*

On est d'accord, l'impact n'a rien à voir !

#2. UNE OFFRE PRÉCISE ET CONCRÈTE

Tout comme pour la cible, il n'est pas bon de partir sur une offre trop large et nébuleuse.

Quand on achète quelque chose, on aime savoir ce que l'on va concrètement obtenir

- **Un produit concret** : un guide, des vidéos, des photos, un tableur Excel, une méthode avec cahier d'exercices, etc.
- **Un timing** : des heures, des jours, des mois
- **Des chiffres** : des pourcentages de quelque chose en plus ou en moins, des ratios, des résultats doublés
- **De l'argent** : des euros, plus d'argent, moins de dépenses
- **Des quantités** : poids, volume, quantité, grandeur, etc.

C'est encore plus vrai lorsque l'on vend un service numérique, qui n'est pas un produit *en dur*. Il faut donc redoubler d'efforts pour ancrer son offre dans le concret. Plus vous serez précis, plus vous aurez de chances de trouver écho auprès de votre client.

Exemple :

CIBLE	PROBLÈMES	BESOINS	OFFRES
Les coachs en diététique de la région lyonnaise à leur compte	Du mal à assurer la promotion de leur activité, en plus du reste	De gagner du temps sur la promotion de leur entreprise	Développeur blog Wordpress : <ul style="list-style-type: none"> • Blog clé en main + 1 formulaire contact • Blog + système de capture d'e-mails (jusqu'à 100 e-mails / mois) • Blog optimisé SEO + 1 campagne AdWords d'une valeur de 200€
Les couples cadres supérieurs, 30 à 45 ans, passionnés de plein air	Pas le temps d'organiser un périple eux-mêmes	Besoin de déléguer pour gagner du temps	Organisateur de voyages : <ul style="list-style-type: none"> • Un itinéraire clé en main + 1 carte interactive + un guide de 50 adresses logements & idées activités • Itinéraire clé en main + prise en charge des réservations / démarches du voyage • Itinéraire + réservations + rôle de guide privé sur place, 50 % du temps
Les traiteurs de luxe en ligne à Londres	Peu d'images des plats de la carte sur le site + qualité moyenne	Besoin de déléguer + besoin de se distinguer des concurrents	Photographe <i>food</i> : <ul style="list-style-type: none"> • Forfait retouche des 50 photos existantes • Lot de 20 photos HD • Développement d'une identité photo pour le site + lot de 50 photos

#3. UNE ATTITUDE IRRÉPROCHABLE

Ça y est, on va enfin parler de vous ! Enfin, de manière indirecte justement... Comme je vous le disais précédemment, inutile de partir dans des e-mails délayant les raisons pour lesquelles votre client potentiel devrait travailler avec vous. Prouvez-le plutôt !

1. LE PROFESSIONNALISME

Ne sous-estimez pas les bénéfices non quantifiables. Ce sont bien ceux qui vous permettront de décrocher certains contrats et de conserver vos clients sur le long terme. Dans une ère où beaucoup de gens s'inventent le métier qu'ils veulent et où tous les types de profils se trouvent sur le marché, ceux faisant preuve de professionnalisme sortent forcément du lot, bien au-delà des seules compétences techniques.

Entre un freelance talentueux, mais peu joignable ou rendant le travail en retard systématiquement, et un freelance à peine moins compétent (dans une certaine mesure, je vous l'accorde), mais qui travaille de manière autonome sans questionner le client toutes les deux minutes, qui rend son travail dans les délais et qui reste accessible en cas de besoin, forcément, le client va préférer le second freelance.

Ne négligez donc pas ces aspects-là : travail impeccable, communication claire et succincte par e-mail, écoute des besoins de vos différents clients, autonomie, clarté, prise d'initiative, etc. C'est bien ce qui pourrait vous permettre de décrocher certains contrats, et de conserver des clients sur le long terme.

2. LE CAPITAL SYMPATHIE

C'est un autre point qui peut sembler totalement secondaire. Et pourtant, il est primordial de mon point de vue. Inutile de dire qu'au départ, quand personne ne vous connaît, que vous ne connaissez personne, et que vous êtes tendu comme un stri** devant le bouton « Envoyer » de votre boîte e-mail, il est difficile de laisser place à la sympathie. C'est normal...

Mon expérience :

Je n'étais pas très **sympathique** au départ non plus. Disons que, j'essayais de rester la plus formelle possible dans mes e-mails et ma communication, histoire de me donner une contenance pour compenser mon manque de confiance. Pourtant, je peux aujourd'hui dire que c'est probablement mon capital sympathie qui m'aide souvent à faire la différence.

On m'a déjà embauchée parce qu'on aimait l'énergie et la personnalité qui se dégageait de mon écriture. Certains clients avec qui je ne travaillais plus, me rappellent parfois. Parce que, quelle que soit la raison de la fin du projet, j'essaye toujours de partir en bons termes. J'ai même réussi à rester la dernière rédactrice sur un gros projet incluant quatre autres rédacteurs, dont des journalistes. Je me suis d'abord dit : « Je ne serai jamais à la hauteur... ! » Et pourtant, j'ai été la dernière survivante. Tout ça parce que, certes, j'avais la plume la plus appropriée, mais aussi parce que j'étais la plus sympa et appréciée par les équipes.

Les gens peu sérieux sont légion. Ceux qui font du mauvais boulot, aussi. Alors, si vous avez déjà la capacité de faire bonne impression auprès de vos clients, par votre professionnalisme et votre personnalité, une bonne partie du travail est faite, croyez-moi. Ce ne sont pas des qualités que vous mentionnerez dans vos e-mails de démarchage, mais elles vous permettront de faire la différence sur le long terme. Ne négligez donc jamais, JAMAIS, cette partie.



EMBARQUEMENT :

Construisez votre argumentaire

On arrive maintenant à la partie croustillante de ce guide ! Le moment est venu de créer votre e-mail type, le texte de référence qui vous servira, tant pour démarcher à l'écrit qu'à l'oral. Si vous avez bien fait le travail en amont jusqu'ici, cette partie, si difficile au départ, devrait sembler beaucoup plus simple. Je vous rassure, les premiers e-mails à envoyer sont toujours un moment de torture. Entre la peur d'envoyer un e-mail mal tourné, à la mauvaise personne ou encore un e-mail peu crédible, c'est l'enfer. L'exercice deviendra plus facile avec le temps, je vous le garantis.

#1. PRÉCISEZ VOS OFFRES (15 min)

Reprenez vos différentes cibles et précisez des offres plus concrètes et précises, adaptées aux besoins de vos clients. N'hésitez pas à reprendre l'exemple dans le « Carnet de route » pour vous aider.

À vous maintenant !

CIBLE	PROBLÈMES	BESOINS	OFFRES

#2. ÉCRIVEZ VOTRE PHRASE CLÉ (5 min)

Maintenant, reprenez bien votre phrase clé, puis, remplissez les blancs avec votre niche et votre offre :

Je sais que **[MA CIBLE]** a un **[PROBLÈME / DÉsir INSATISFAIT]** et que **[MON OFFRE]** peut l'aider à combler ses **[BESOIN 1]** et **[BESOIN 2]**.

À vous !

#3. ÉCRIVEZ VOTRE E-MAIL TYPE (40 min)

Voici l'e-mail type sur lequel vous baser pour créer le vôtre et accrocher vos potentiels clients. C'est la base que j'utilise personnellement, qui m'a permis de démarrer mon activité et de recruter mes premiers clients :

Sujet : *Une solution possible pour votre [BESOIN 1 ou 2]*

Madame X, Monsieur Y,

Cela fait quelque temps que je suis votre [SITE / BLOG / ENTREPRISE / PROFIL], et je me suis rendu compte que vous rencontrez un potentiel [PROBLÈME / DÉSIR INSATISFAIT].

Je pourrais sans aucun doute vous apporter une solution en vous proposant une [OFFRE], ou quelque chose de similaire et dont nous pouvons discuter. Cela vous permettrait de vous aider à combler vos [BESOIN 1] et [BESOIN 2].

N'hésitez pas à revenir vers moi pour me dire si cela pourrait vous intéresser. Nous pourrions échanger plus amplement sur les détails dans un second temps, en fonction de votre intérêt.

Dans l'attente de votre retour,

Bien cordialement,

Signature



BAGAGE CABINE :

CAHIER DE VACANCES

Rendez-vous dans le cahier d'exercice, et construisez votre argumentaire de vente !

LIENS UTILES

La fabrique du Net - [15 exemples d'emails de prospection de haut niveau](#)

Comexplorer - [2 exemples de mails de prospection b2b qui ont générés 55K€](#)

Datananas - [Mails de prospection : nos 4 meilleurs exemples](#)

Aetherium - [6 étapes pour réussir sa prospection quand on est freelance](#)

Emailing Biz- [6 Conseils Capitaux pour Rédiger un Email de Prospection B2B qui Fonctionne](#)

Partie 4

**COMMENT
ÉTABLIR
MES
TARIFS ?**





OÙ EST LE PROBLÈME ?

Ok, vous savez normalement déjà quoi vendre, à qui et quoi leur dire pour les convaincre. Il est maintenant temps de s'atteler à calculer ce que vous valez. En effet, si vous avez des retours à vos démarchages, c'est un sujet qui viendra à un moment ou un autre sur la table. Et c'est une étape assez peu intuitive...

Je me revois complètement perdue, ne sachant absolument pas comment fixer mes prix. Vous m'auriez dit 20€ comme 150€ pour un article, que je n'aurais pas sourcillé. Je n'avais tout bonnement aucune référence. « Comment savoir ce que je vaudrais ? Comment ne pas être à côté de la plaque en proposant un service pour un prix dérisoire ? Ou pire encore, que se passerait-il si je proposais un prix beaucoup trop cher, qui me décrédibiliserait totalement. » En l'occurrence, le constat est que les nouveaux freelances ont souvent plutôt tendance à se brader au départ, plutôt qu'à proposer leurs services à un prix raisonnable. Et ce n'est clairement pas une bonne idée, d'où l'importance de donner les bons tarifs dès le début.

Le temps est donc venu de voir ensemble comment fixer vos prix ! On passera d'abord au travers **des éléments essentiels dont il faut tenir compte pour calculer vos tarifs**. Puis, on ira **calculer vos tarifs bien à vous**, afin de pouvoir vous y référer quand vous construirez vos futurs devis. En attendant, ne retenez qu'une chose et on commence par ça : **ne vous bradez pas !**



VISA POUR LE SUCCÈS :

Ne vous bradez pas !

C'est le problème classique des freelances qui démarrent, bien plus souvent que celui de vendre une prestation trop chère. Pourquoi ? Par manque de confiance, tout simplement. Parce qu'on a toujours peur de proposer un prix trop haut et de passer pour un voleur. Parce qu'on estime qu'on ne les vaut pas et que personne ne voudra jamais payer autant pour quelqu'un d'aussi peu expérimenté que nous. Et puis, si l'on est trop cher, on pourrait rater des clients. Il semble donc plus logique d'encaisser un peu moins, mais plus souvent, n'est-ce pas ? Faux. Et ce, pour trois raisons, que j'ai personnellement constaté durant ma première année d'activité.

1. L'IMAGE

Sachez une chose, **votre tarif va de pair avec l'image que vous renvoyez.**

Tarif plus bas = moins de crédibilité

Tarif plus haut = image plus professionnelle, plus sérieuse

Cela peut sembler contradictoire, mais c'est une réalité, certainement liée à une idée préconçue du cerveau humain qui dit que prix élevé = qualité. De fait, plus vos services sont chers (dans une certaine limite, bien entendu), plus vos clients vont les considérer à leur juste valeur.

Mon expérience :

J'ai testé cela après un peu moins d'un an d'activité, une fois que j'avais déjà acquis un peu d'expérience et de confiance en mes capacités. J'ai reçu de nouvelles propositions de projets et j'ai proposé des tarifs plus élevés que d'habitude. Bien évidemment, j'ai aussi élevé le niveau de qualité de mon travail au maximum pour expliquer mes tarifs, mais la logique était de faire moins de projets, plus qualitatifs et mieux payés.

Mon constat : je n'ai pas eu plus de refus que d'habitude et mes clients ont tous été satisfaits de mon travail. Je suis contente qu'ils me payent, ils sont ravis de recevoir le contenu de qualité qu'ils attendaient et tout le monde est content. Mieux que ça, j'ai pu me positionner sur les projets qui m'intéressaient et je n'ai pas eu besoin de faire ceux qui m'ennuyaient, rien qu'à y penser. J'ai donc gagné la double satisfaction de contrats bien payés et de projets intéressants avec des clients respectables.

2. LA QUALITÉ DE LA CLIENTÈLE

Au-delà de votre image, **vos tarifs vont aussi incontestablement attirer un certain type de clientèle.** Plus les tarifs sont bas, plus la clientèle a des chances d'être... de piètre qualité aussi. Vous vous en rendrez notamment compte sur les plateformes de jobs pour freelances. On y trouve des missions à des taux horaires affreusement bas. Méfiez-vous ! Le bon sens voudrait que l'on fasse des sacrifices importants pour devenir concurrentiels. Vous vous rendrez également compte que les annonceurs qui proposent des missions payées 5€ de l'heure ne sont pas forcément de meilleurs payeurs. C'est même assez souvent l'inverse...

Les clients connaissant la valeur de ce qu'ils demandent, sont prêts à payer le prix pour ça. Quand ceux qui payent des sommes misérables sont plutôt... - disons-le poliment - ceux qui n'en ont tout simplement rien à faire de votre travail et du temps que vous y passez, pourvu que cela leur coûte le moins cher possible... Sachez que ce type d'expériences se solde souvent pas des missions avortées, des impayés, des briefs peu clairs et du temps passé pour quasiment rien...

Mon expérience :

Je vais être honnête sur ma propre naïveté... Au début, je pensais que les clients qui ne payaient pas seraient les gentils, ceux qui n'osent pas demander grand-chose en échange, et que les clients payeurs seraient les plus demandeurs et les plus difficiles à gérer. Je m'étais trompée.

J'en ai fait les frais au tout début de mon activité, alors que je cherchais des missions sur les sites spécialisés en missions freelances, justement. J'ai été sélectionnée sur un projet, briefée en long, en large et en travers sur quoi faire et les délais. Le prix de la mission était très bas, mais j'étais quand même motivée. J'ai rendu le travail en avance. On m'a alors répondu : « Mais rien n'était sûr en fait, on ne vous a pas validé officiellement. » Bien évidemment, je n'ai jamais été payée et ils ont conservé mon travail. Forte de cette expérience, j'ai rapidement réévalué les choses, en ne considérant même plus ces offres peu attrayantes. J'ai préféré refuser davantage de petites opportunités et passer plus de temps à démarcher pour des projets payant bien, quitte à stresser de refuser, alors que je n'avais rien à côté. Finalement, bien m'en a pris, puisque j'ai fini par trouver le type de clients que je cherchais : des clients qui savent ce qu'ils veulent, qui payent et qui ne m'embêtent pas toutes les deux minutes avec des informations dans tous les sens. Disons-le clairement, ces clients sont de vrais professionnels.

C'est en fait un parti pris : moins de contrats, mais plus d'argent (et plus de temps pour voyager), ou plus de petits contrats, en sachant très bien que les petits ruisseaux peuvent faire les grandes rivières... mais à quel prix de temps et d'énergie !

3. LA MOTIVATION

Au début, c'est incontestable, n'importe quelle mission obtenue vous rendra fou de joie ! Vous serez tellement fier d'en avoir décroché une. Même si elle n'est pas payée à sa juste valeur, vous serez content d'accepter et de faire un petit compromis. Ce sera toujours une expérience à rajouter à votre palmarès. C'est compréhensible et j'ai fait pareil au début.

En revanche, croyez-moi également quand je vous dis que vous allez très rapidement vous lasser. C'est un peu comme dans la partie « Comment choisir mon activité ? », où je vous conseille de faire de votre passion votre travail pour ne pas vous démotiver. Il en est de même avec l'argent. Au début, on accepte tout, et puis **rapidement, on se démotive de bosser pour des projets qui ne rapportent finalement pas grand-chose**. D'où l'importance de travailler rapidement avec des tarifs raisonnables.

Mon expérience :

J'ai eu l'occasion de travailler sur un projet de rédaction de long terme. Au départ, j'avais négocié des prix qui étaient clairement un peu en dessous de mes attentes, mais sur lesquels j'étais prête à faire des efforts pour obtenir les contrats. Pourtant, après quelques mois, il m'a été très difficile de rester motivée. J'ai donc essayé de renégocier le contrat, en proposant un prix plus réaliste. Mon client m'a dit « oui, oui », puis ne m'a jamais rappelée, parce qu'il est très difficile de renégocier en cours de route. Finalement, j'ai été soulagée, car je ne voulais plus continuer pour ce prix. Cependant, je ne peux m'empêcher de penser que si j'avais démarré avec un prix plus correct dès le départ, certes, j'aurais pu ne jamais décrocher le contrat... ou j'aurais peut-être aussi pu conserver un client régulier à un prix décent. On ne gagne pas à tous les coups, mais mieux vaut partir sur les bonnes bases au plus vite.

Restez donc à l'écoute de votre intuition. Il y a une jauge intérieure qui vous permettra toujours de sentir ça. « Suis-je content de bosser sur ce projet et d'être payé ce que je suis payé pour ça ? Oui ou non ? » La réponse vous viendra naturellement et vous permettra de savoir si vous vous bradez ou non.



CARNET DE ROUTE :

Les éléments essentiels pour établir ses tarifs

Il n'est clairement pas évident de savoir sur quoi se baser pour savoir ce que l'on vaut, notamment au début. Avant de calculer vos propres tarifs, prenez connaissance des différents éléments qui composent le prix de vos futures prestations, et dont il faudra tenir compte pour proposer des prix réalistes.

#1. LES CHARGES DU FREELANCE

Je préfère vous prévenir immédiatement, les tarifs horaires des freelances paraissent toujours mirobolants vis-à-vis de ceux des salariés et font l'effet d'un : « Quoi ? 40€ de l'heure ? Mais moi, je suis payé 8€, c'est abusé ! » Seulement, il y a une différence qu'il faut bien comprendre entre les deux.

Le salarié est lui, payé sur une base régulière d'heures ou de jours travaillés, quelle que soit sa productivité, le taux de travail effectué, qu'il soit en vacances ou même malade. Par ailleurs, le salaire reçu chaque mois est déjà amputé de toutes les charges sociales, en dehors des impôts.

Le freelance, quant à lui, n'est payé que quand il facture, c'est-à-dire pour une mission effectuée et encaissée. Le reste du temps, quand il gère l'administratif, la comptabilité, qu'il cherche des clients, qu'il est malade, en vacances ou même... au chômage, il n'y a pas un sou qui rentre. On ne s'en rend peut-être pas compte comme ça, mais cela change

beaucoup, BEUCOUP la donne ! Vous le verrez rapidement quand vous calculerez votre propre taux horaire minimum. Essayez donc un instant d'oublier ce que vous connaissez du système salarial et prenez en compte ces charges qui feront partie de votre quotidien par la suite.

1. LES CHARGES FISCALES ET SOCIALES

Sachez que les freelances, tout comme n'importe quel salarié, payent des cotisations sociales (pour la sécurité sociale et la retraite, entre autres), des impôts et des charges diverses et variées qui se listent avec des noms incompréhensibles sur les fiches de paye. Ces charges représentent un taux, prélevé directement sur le chiffre d'affaires ou les bénéfices de votre activité. Le freelance doit donc tenir compte de ces charges dans son tarif pour les payer ensuite à l'État. En moyenne, ces charges sont comprises entre 30 % et 50 % du salaire, en fonction du statut choisi (micro-entreprise, société, etc.), ce qui signifie que, si vous voulez gagner 10€ de l'heure en micro-entreprise par exemple, il faudra facturer environ 14,3€ à votre client pour espérer mettre ces 10€ dans votre poche. Comme vous pouvez le voir, ce n'est déjà plus la même chose...

2. LES COÛTS DE FONCTIONNEMENT

Voici encore une grande différence entre le salarié et l'entrepreneur à son compte. Votre entreprise couvre la plupart de vos charges de fonctionnement. Ce n'est pas le cas du freelance, qui les paye de sa poche. Les coûts varient selon chaque activité, mais ils se listent en principe de la manière suivante :

- Frais de bureaux / espace de *coworking*
- Connexion Internet pour PC et téléphone
- Hébergeur de votre site (OVH, 1&1, etc.)
- Logiciels payants (Lightroom, Hootsuite, Photoshop, Final Cut, etc.)
- Équipement, réparation, renouvellement (ordinateur, téléphone, appareil photo, etc.)
- Promotion (cartes de visite, pubs Facebook, AdWords, webinaires, etc.)
- Assurances (assurances voyages, mutuelle, complémentaires, etc.)

La somme de ces coûts de fonctionnement doit être prise en compte dans votre chiffre d'affaires minimum pour survivre, et doit impacter logiquement vos tarifs.

3. LES CONGÉS

Et ce n'est pas le moindre ! Les congés des salariés sont comptabilisés dans les salaires, grâce aux fameux congés payés. Ce n'est pas le cas du freelance. Quand vous ne travaillez pas, et bien, vous êtes dans l'équivalent d'un congé sans solde. Forcément, quand vous ne travaillez pas, l'argent ne peut pas tomber du ciel. **Le temps de travail effectif d'un freelance est donc beaucoup plus condensé qu'un salarié**, ce qui se reporte donc directement sur les tarifs. Vous devez prendre en compte :

Les vacances

Combien de semaines envisagez-vous d'être au repos ? Sachant que, si vous voulez voyager davantage, ce chiffre risque d'être bien plus important que pour un salarié classique. Concrètement, cela signifie : des tarifs un peu plus hauts, mais aussi, plus d'heures de travail condensées dans des délais plus courts.

Les jours fériés

Ils ne sont pas pris en compte automatiquement dans votre planning. C'est donc à vous de voir si cette notion a encore de la valeur dans votre nouveau style de vie ou non. Ce n'est pas mon cas, par exemple, mais si vous vivez en couple avec un salarié, il est compréhensible que vous souhaitiez passer les jours fériés avec cette personne.

Les jours de maladie

Si vous êtes malades et que vous ne pouvez pas travailler pendant des jours, voire des semaines... il ne se passera rien (à moins que vous ne payiez des assurances additionnelles). Tenez donc compte du fait que vous puissiez tomber malade une ou deux fois par an et devoir rester au lit sans pouvoir appeler votre patron et dire « je suis en arrêt ». Ce petit paradis n'existe pas chez les entrepreneurs.

Les week-ends

La question ne se pose absolument pas pour un salarié. « Les week-ends ? Mais c'est un dû... » C'est très différent pour un freelance à son compte ! Si vous voyagez davantage, il est d'autant plus vrai que la notion de semaine de 5 jours, du lundi au vendredi, va carrément voler en éclats. Bien évidemment, je vous conseille de conserver le minimum syndical de repos pour ne pas exploser en plein vol, mais tenez compte qu'il est tout à fait envisageable pour certains, de travailler 6 jours sur 7 pendant un temps, soit à cause du lancement de l'activité, soit parce qu'ils souhaitent s'octroyer des congés plus longs après. Bref, cela doit être réfléchi de manière posée.

#2. LA RÉALITÉ DU MARCHÉ

Bien évidemment, vous pouvez calculer votre tarif horaire de base pour survivre, et l'on fera l'exercice dans la partie suivante, mais il ne faut pas perdre de vue qu'il y a une réalité du marché, des concurrents et des prix pratiqués que vous ne pourrez pas totalement éviter. Il existe des dizaines de ressources pour obtenir des informations. Je vous liste ici celles qui me paraissent les plus pertinentes ou qui m'ont tout simplement été utiles personnellement. Encore une fois, à vous d'adapter cela, selon votre projet et vos préférences.

1. LES SITES SPÉCIALISÉS POUR LES FREELANCES

Google est ton ami. La première chose que j'ai faite quand j'ai voulu connaître mon tarif, c'est de taper « comment calculer mon tarif en freelance ? » OU « rédacteur web », et 10 000 résultats sont apparus. Je vous ai listé les plus pertinents dans le « Bagage Cabine » à la fin de cette partie. Vous verrez rapidement que tous se répètent et donnent les mêmes techniques. Certains indiquent également les références de tarif à l'heure ou à la journée pour différentes activités. À vous de trouver les bonnes informations concernant votre activité.

2. LES SITES DES CONCURRENTS

Une autre technique qui fonctionne bien : taper dans Google votre activité en freelance, et trouver d'autres personnes vendant les mêmes services. Photographe portrait, rédacteur, développeur web, professeur d'anglais en ligne, coach sportif... selon votre activité, tous n'auront peut-être pas de sites, mais je me rappelle que pour la rédaction, cela m'avait permis de trouver quelques profils avec leur grille de prix, ce qui est une bonne base pour commencer.

3. LES PLATEFORMES D'OFFRES D'EMPLOI POUR FREELANCES

Je pense notamment à Malt, Codeur, Humaniance, etc. Vous pourrez étudier le profil de pas mal de freelances dans votre activité. Attention toutefois, à ne pas mettre tout le monde dans le même panier. En rédaction par exemple, il y avait tant des rédacteurs français à 300€ la journée, que des rédacteurs Malgaches à 40€ la journée. Ne vous découragez pas d'avance en vous disant : « ils sont trop compétitifs, c'est terminé ». Encore une fois, il y a de la place pour tout le monde. Regardez plutôt les tarifs des freelances qui semblent être sur la plateforme depuis un moment et qui ont de bonnes notations.

4. LES SONDAGES EN DIRECT

Je sais que cela peut sembler compliqué quand on ne connaît absolument personne dans le milieu. C'était aussi mon cas, jusqu'à ce que je participe à un salon professionnel, juste avant de commencer mon activité. En sympathisant avec des personnes qui avaient également été rédactrices, j'ai pu récolter quelques informations en direct sur les tarifs pratiqués (d'ailleurs, merci à ces personnes, qui se reconnaîtront). Si vous pensez vendre des produits ou des formations en ligne, pensez à sonder votre entourage pour connaître leur avis sur le prix à payer. Parler d'argent est un sujet compliqué en France, car c'est encore très tabou. Cependant, il y a toujours moyen de sympathiser avec certains et d'échanger sur ses expériences respectives.

5. LES GROUPES FACEBOOK, FORUMS ET SALONS

C'est un autre moyen de créer des liens avec des freelances dans votre secteur d'activité, ou même de sonder de futurs clients potentiels, pour ceux qui souhaiteraient cibler des particuliers. Essayez de trouver des groupes ou des événements spécialisés sur votre sujet et regroupant une communauté dans votre niche, et n'hésitez pas à parler de votre projet et à les sonder.

6. TROUVER DES DEVIS DE FREELANCES

Bien entendu, le but ici n'est pas de faire faire des devis dans tous les sens à des freelances pour rien, mais si vous avez moyen de mettre la main sur des devis déjà édités pour les projets d'autres personnes, cela pourra vous donner quelques idées. Demandez à votre entourage, à vos collègues et proches, dans le cas où quelqu'un aurait déjà eu à faire faire un devis dans votre branche. Si vous pensez passer par des agences intermédiaires ou prescripteurs pour promouvoir votre activité, demandez-leur également des retours.

Grâce à ces différentes techniques, vous devriez réussir à vous créer une base de données de grilles tarifaires, que ce soit à l'heure, à la journée, au forfait ou au projet. Bien évidemment, les prix pratiqués sont aussi variés qu'il y a de freelances. Les fourchettes risquent donc d'être assez larges, mais, en partant de la moyenne basse pour commencer, cela vous donnera déjà une bonne référence de base.

#3. LES ÉLÉMENTS INFLUENÇANT LE TARIF DE BASE

Une fois votre fourchette de prix en tête, sachez... qu'il n'y pas de règles figées dans le marbre ! C'est bien ce qui rend le sujet de la tarification si difficile aux yeux de ceux qui

débutent – dont je faisais partie encore il y a peu. Bien évidemment, mieux vaut se créer une base tarifaire et s’y tenir, afin d’éviter de proposer des prix sans cohérence à droite à gauche. Cela dit, il y a des dizaines de raisons d’adapter ses tarifs, parfois vers le bas, mais aussi vers le haut. Vous apprendrez à adapter votre curseur en fonction de vos expériences. En attendant, voici ces différents éléments qui peuvent parfois changer la donne.

1. LA VALEUR PERÇUE

C’est bien l’un des éléments qui pourra parfois vous faire remonter le curseur du tarif... vers le haut. On conseille souvent aux freelances débutants de partir d’une base horaire, car c’est le moyen le plus facile de calculer le prix d’une mission en fonction du temps imparti. Cela dit, le résultat n’est pas toujours représentatif de la valeur réelle de ce que vous proposez.

Exemple :

Vous êtes *copywriter* et vendez votre savoir-faire en slogans publicitaires aux entreprises. En quantité, on ne vous demandera parfois qu’un petit paragraphe introductif d’un site. Il s’agit donc de quelques mots seulement, ce qui peut sembler peu de travail et donc, correspondre à un tarif très bas. Toutefois, ce paragraphe a souvent une valeur inestimable pour le site. Bien tourné, il peut aboutir à des ventes incroyables. Mal tourné, c’est le flop. Le tarif ne se calculera donc ni en contenu, ni en temps, mais bien en valeur perçue par le client. C’est pourquoi, un petit paragraphe de *copywriter* peut parfois se vendre bien plus cher qu’un long article pour un blog, car la valeur perçue n’est pas du tout la même.

2. LE VOLUME DEMANDÉ

Il peut arriver que certains projets ne soient que des *one shot*, c’est-à-dire une requête ponctuelle, qui ne se renouvellera pas à la fin du contrat, à la différence d’autres projets, qui seront eux, récurrents sur le long terme et requièrent un travail régulier et redondant. Dans ces cas-là, il est souvent bienvenu de faire un effort sur ses tarifs vis-à-vis du client, parce que la régularité est un avantage plus qu’appréciable. Grâce à un client, vous êtes parfois sûr d’avoir du travail et une somme d’argent qui tombe régulièrement tous les

mois, sans besoin de perdre du temps à démarcher. C'est tellement rare, que cela peut amener à un petit compromis sur le tarif. Il ne s'agit pas de passer du simple à la moitié, bien entendu, mais une petite ristourne de 5 à 20 % peut faire l'affaire (à adapter selon votre domaine).

Mon expérience :

J'ai été embauchée sur un projet de rédaction qui demandait de refaire tout le contenu d'un site. Et quand je dis tout le contenu, c'était vraiment énormément de travail et correspondait à l'équivalent d'un mini-guide par pays du monde pour environ 100 pays. Si je n'en avais fait qu'un, j'aurais facturé en fonction du temps passé sur le guide, soit environ 300€, mais comme j'avais une récurrence de travail sur 6 mois, j'ai fait une remise de 20 % sur le prix total, en contrepartie d'un gain de visibilité sur mon planning de travail. Un accord gagnant-gagnant !

3. LA RÉPUTATION DU CLIENT

Oui, il peut arriver de pouvoir travailler pour des clients... qui ne se refusent pas, comme on dit. Parce que leur nom sur le CV vous assure une carte d'entrée et une crédibilité qui vous ouvrira des portes à vie, ou parce que, vous-mêmes, vous avez toujours eu envie de bosser avec eux. Ce n'est pas non plus une obligation de baisser ses prix, juste parce que vous appréciez votre client. C'est un choix qui vous appartient. Toutefois, si une ristourne peut vous aider à décrocher le graal, les retombées par la suite peuvent largement rentabiliser le petit effort.

4. LES AVANTAGES EN NATURE

Cela ne concernera pas tous les types d'activités, mais prenez par exemple, le cas d'un vidéaste, embauché pour créer du contenu vidéo sur une chaîne d'hôtels de luxe. La grille tarifaire n'est pas au rendez-vous, mais on vous paye le transport et l'hébergement pour

vous rendre dans les différents hôtels et profiter des nombreux services. Si vous êtes invité dans le pays de vos rêves et que vous avez l'occasion de visiter un petit peu au passage... disons que les avantages en nature pourraient expliquer le compromis sur le prix.

5. VOTRE NIVEAU D'EXPÉRIENCE

Je vous en ai déjà parlé au tout début de cette partie. Je ne reviendrai donc pas sur le fait que, même en étant débutant, ce n'est pas une raison pour pratiquer des prix de misère. J'entends trop de freelances qui démarrent et disent : « Je n'ose pas faire payer, parce que c'est mon premier client. C'est bien pour mon portfolio, en attendant. » Bon, je crois que le moment est venu d'aborder ce sujet épineux.

Évidemment, au tout début et sans expérience, il vous sera difficile de commencer avec des tarifs dans les fourchettes hautes. C'est normal, on démarre, on fait ses premières armes et l'obligation de remplir son portfolio avant de s'attaquer à plus gros devient en effet, à un moment ou à un autre, une nécessité. Cependant, il y a une grande différence entre travailler pour moins cher et proposer ses services gratuitement. Il pourra vous arriver d'accepter des missions payées de manière un peu symbolique au tout début, mais essayez d'en faire des exceptions, et de rapidement perdre l'habitude de ne pas imposer vos prix, juste parce que vous débutez.

Mon expérience :

Bien évidemment, j'ai eu les mêmes problématiques au départ, avec la peur de facturer à un prix décent face à mon manque total d'expérience. J'avais écrit pour mon blog, mais jamais pour des clients. Mon CV était donc également vide. Quand j'ai commencé à démarcher, j'ai eu un retour rapide d'une agence de voyage que je connaissais de nom et dont j'aimais vraiment le positionnement. Pour être claire, je ne voulais pas rater cette opportunité, mais quand j'ai reçu le brief, le contenu était d'environ 10 pages rédigées pour... 40€. Pour vous donner un ordre d'idée, cette mission ne valait pas moins de 250€... Cela représentait une énorme différence que j'ai longuement hésité à accepter.

Et puis, j'ai fini par dire oui. Pas pour l'argent (cela ne risquait pas), mais pour ajouter ce nom sur mon CV et me faire une première expérience, en attendant les retombées d'autres démarchages. J'ai travaillé sur cinq ou six projets avec eux. Par la suite, j'ai commencé à avoir des offres plus alléchantes chez d'autres clients en parallèle, jusqu'au moment où passer deux jours de travail pour 40€ n'était tout simplement plus rentable. Et le nom était désormais sur le CV, de toute manière.

Cependant, je voulais absolument continuer à travailler avec eux, mais à un tarif plus décent. J'ai donc essayé de renégocier, mais le budget n'était pas là. J'ai alors préféré arrêter la collaboration pour privilégier d'autres projets, financièrement plus intéressants. Par la suite, j'ai eu plusieurs offres de ce type, payées 5 à 10 fois moins que le prix normal. J'ai toujours refusé. Pour moi, aucun problème à ce qu'ils aillent chercher des étudiants sur des plateformes, heureux d'arrondir leurs fins de mois, mais je ne voulais pas rentrer dans le jeu de la guerre des prix, quitte à valider moins de contrats au début.

Je ne dis pas que j'ai eu raison. Ce sont des choix devant lesquels vous allez vous retrouver rapidement au début de votre activité. Vous serez votre meilleur juge pour sentir si une mission sous-payée est acceptable pour bâtir votre portfolio ou non. Sachant que vos capacités de renégociation seront peut-être compliquées par la suite, faites attention à ne pas vous épuiser auprès de clients difficilement pérennes. À vous de placer le curseur pour savoir quand lâcher du lest et quand resserrer la vis, pour passer à la vitesse supérieure. Pour ma part, ce fut le cas dès mon deuxième contrat, et je ne regrette pas d'avoir un peu stressé en disant non au début.

#4. LES ÉTAPES DE NÉGOCIATION DU TARIF

Forcément, il n'existe pas vraiment de schéma officiel de négociation des prix. Chaque interlocuteur est différent, avec son budget, des contraintes plus ou moins grandes et une définition de la mission plus ou moins précise. Il vous faudra donc user d'un peu de bon sens, cette compétence s'améliorant avec l'expérience bien sûr. Toutefois, voici selon moi, une trame des étapes de négociation sur laquelle vous baser pour commencer.

1. LAISSEZ VOTRE CLIENT VENIR À VOUS CONCERNANT LE PRIX

Lorsque que vous enverrez vos premiers e-mails de démarchage, ne parlez jamais de prix. Essayez d'abord d'attirer l'attention de votre potentiel client sur le service que vous avez à lui proposer. Dans mon cas, je préfère toujours attendre que mes clients demandent mes tarifs en premier. Cela veut tout simplement dire qu'ils sont prêts à parler argent. Je préfère donc m'adapter à eux.

2. NE DONNEZ PAS UN PRIX FERME TOUT DE SUITE

Si jamais vous n'en êtes qu'au début des discussions et que le contenu de la mission n'est pas encore totalement défini, ne donnez jamais un prix unique et ferme, car il devient quasiment impossible par la suite, de changer ce prix, surtout vers le haut. J'en ai personnellement fait les frais à mes dépens plusieurs fois. Proposez donc une fourchette de prix un peu au-dessus de vos tarifs habituels, ou simplement un prix horaire, afin de donner une référence à votre client. Ensuite, précisez **toujours** que ce prix doit être affiné en fonction du projet lui-même. Posez ensuite le maximum de questions pour établir le temps que vous allez passer dessus. Demandez des informations précises à votre client, la prestation qu'il attend et le détail des prérequis pour mener cela à bien.

3. ENVOYEZ UN DEVIS PRÉCIS

Si vous pensez avoir reçu toutes les informations requises pour établir un devis précis, c'est le moment de s'y mettre. Calculez le temps passé, la valeur de votre mission, puis présentez-là sous forme d'un devis le plus précis possible. Certaines missions complexes auront besoin d'être explicitées par étapes sur le devis. Pour ma part, en rédaction par exemple, c'est plus rare. La majorité de mes missions concernent l'écriture d'articles de blogs. Mes devis sont donc assez courts, avec seulement une ligne pour le tarif de l'article à l'unité.

4. RENTREZ EN NÉGOCIATION SI BESOIN

C'est le moment de savoir si votre client est prêt à mettre la main à la poche ou non. S'il accepte directement, c'est tout bon. Vous pouvez passer à l'étape suivante. S'il rentre en négociation, c'est le moment d'être à l'écoute de ses arguments. Cette partie est toujours très difficile pour un freelance, surtout lorsqu'on a peu d'expérience et peur de ne pas obtenir un contrat. En fonction des variables influençant le prix que j'ai mentionné plus haut, à vous de définir ce que vous êtes prêt à octroyer à votre client ou non. Cela peut prendre la forme d'une diminution du prix globale d'un petit pourcentage, d'une mission complémentaire offerte, etc. Un petit conseil toutefois : ne proposez pas un prix moitié moins cher à l'arrivée, sous peine de vous décrédibiliser.

5. FAITES SIGNER VOTRE DEVIS

Une fois le prix entendu entre votre client et vous-même, il est temps d'officialiser la chose. Certains freelances ont recours à des contrats signés entre les deux parties, afin de bien définir les termes de la collaboration. Je vous le conseille lorsque que cela concerne des missions lourdes et complexes, représentant plusieurs milliers d'euros. Le contrat vous protège juridiquement. Si vous travaillez sur des petites missions ne valant que quelques centaines d'euros tout au plus, je vous conseille de seulement faire signer le devis par votre client. C'est plus simple et cette signature a quand même une valeur juridique en cas de problème.



EMBARQUEMENT :

Calculez vos tarifs

Il est maintenant temps de sortir vos calculatrices ! Comme je le disais plus haut, je vous conseille de calculer votre tarif horaire et journalier en premier lieu. En effet, même si le taux horaire n'est pas toujours le plus adapté selon vos services et projets, il reste toutefois une bonne référence de base pour démarrer.

#1. CALCULEZ VOTRE TARIF HORAIRE, BASÉ SUR VOS BESOINS (25 min)

Vous le verrez rapidement, les sites sur l'entrepreneuriat proposent des formules toutes faites pour calculer votre taux horaire. Ce n'est pas très adapté à ceux qui souhaitent voyager plus, et qui auront, par définition, un rythme un peu moins facile à anticiper que les sédentaires. Faites tout de même l'exercice une fois pour comprendre les bases du calcul. Cela sera d'autant plus simple d'adapter le modèle à votre style de vie par la suite.

Cette méthode de calcul se base **sur les besoins en salaire net**, pour point de départ. Ce qui veut dire que le tarif horaire que vous aurez à la fin n'est pas forcément représentatif du marché, mais seulement de ce dont vous avez besoin pour survivre. Tenant compte de ça, il a l'avantage de vous indiquer le tarif en dessous duquel vous ne serez pas rentable pour financer la vie de vos rêves. On va partir d'un exemple généraliste, pour que vous compreniez le calcul de base. Accrochez-vous, les calculs suivants ne sont pas très compliqués, mais... il y a quelques chiffres quand même !

Exemple :

Posons les différents postulats de base à avoir en tête pour faire le calcul. Admettons que votre objectif soit de gagner 2 000€ net par mois.

POSTULATS DE BASE :

Salaire mensuel net : 2 000€ (soit 24 000€ par an)

Charges fiscales : 30 %

Congés : 10 % du temps (c'est le cas pour les salariés classiques)

Coûts de fonctionnement : 200€ par mois

LE CALCUL :

Salaire net mensuel requis + les charges fiscales : $2\,000\text{€} / 0,70 = 2\,857\text{€}$

+ congés : $2\,857\text{€} \times 1,1 = 3\,142\text{€}$

+ coûts de fonctionnement de 200€ = 3 342€ de chiffre d'affaires/mois

C'est le chiffre d'affaires que vous avez besoin de gagner pour retirer vos 2 000 € de salaire net. Et oui, ça fait une sacrée différence, n'est-ce pas ?

Pour connaître votre tarif par jour, il faut diviser par le nombre de jours ou d'heures travaillés dans un mois. Attention, contrairement aux salariés, qui travaillent environ 22 jours par mois, un freelance, une fois qu'il a géré ses journées de démarchage, d'administratif, de stratégie et de comptabilité, ne produit en moyenne plus que 15,4 jours par mois (30 % de moins, et oui !). Vous travaillerez beaucoup plus que cela au final, mais le temps effectif pendant lequel vous pouvez produire et être potentiellement payé, si votre planning est plein, correspond à peine plus de 15,4 jours par mois.

TARIF JOURNALIER ET HORAIRE :

Tarif journalier : $3\,342\text{€} / 15,4 = 217\text{€}$

Tarif horaire : $217\text{€} / 7\text{ heures de travail} = 31\text{€ de l'heure.}$

Voici le taux horaire en dessous duquel il n'est pas conseillé de travailler pour rester rentable, dans ce cas très précis. Bien évidemment, ce chiffre est à rapprocher de la réalité du marché, afin de vérifier qu'il n'est pas en dehors des tarifs pratiqués. Nous aborderons cela après.

Mon expérience :

Je vais refaire le calcul en prenant l'exemple de mon projet cette fois-ci, afin que vous puissiez voir à quoi cela ressemble (puis ce sera à votre tour) !

POSTULATS DE BASE :

Salaire mensuel net : 1 050€ par mois, soit 12 600€ par an (j'ai repris le chiffre des dépenses annuelles que j'ai besoin de couvrir, calculé dans mon récapitulatif de l'introduction « On pose les bases ») :

Charges fiscales : 30 %

Congés : 33 % (4 mois de voyage sur 12 mois de l'année, « gloups ! »)

Coûts de fonctionnement : 3 000€ par an, soit 250€ par mois (également repris dans l'introduction « On pose les bases »)

LE CALCUL :

Salaire net mensuel voulu requis + les charges fiscales : $1\,050\text{€} / 0,70 = 1\,500\text{€}$

+ congés : $1\,500\text{€} \times 1,33 = 1\,995\text{€}$

+ coûts de fonctionnement de 250€ = 2 245€ de chiffre d'affaires par mois

TARIF JOURNALIER ET HORAIRE :

Personnellement, j'ai toujours souhaité gérer mon activité freelance, tout en conservant d'autres projets en parallèle, comme tenir mon blog de voyage, développer des produits numériques, etc. Si je calcule donc le nombre d'heures que je pouvais passer sur l'activité

freelance par mois, je tombais plutôt sur 70 heures mensuelles, au lieu de 110 mensuelles (15,4 jours effectifs x 7 heures).

Tarif horaire : $2\,245\text{€} / 70 \text{ heures mensuelles} = 32\text{€}$ de l'heure.

Tarif journalier : $32\text{€} \times 7\text{h journalière} = 225\text{€}$ par jour

Voici donc le tarif horaire minimum requis pour réussir à financer le mode de vie dont je rêve, en dessous duquel je ne dois pas aller si je veux être sûre de survivre d'ici les prochains mois. Maintenant que vous avez compris la logique, il est temps d'adapter ce calcul à votre projet et à votre style de vie. Reprenez bien le salaire net mensuel que vous avez calculé au début de livre, celui dont vous aurez besoin pour vivre et partez de celui-ci.

À vous maintenant !

POSTULATS DE BASE :

Salaire mensuel net (à reprendre dans votre récapitulatif, dans l'introduction) :

Charges fiscales (ce chiffre pourra être affiné grâce au choix de votre statut dans la partie « Comment déclarer mon activité ? ») : 30 %

Congés : _____

Coûts de fonctionnement : _____

LE CALCUL :

Salaire net mensuel requis + les charges fiscales : _____

+ congés : _____

+ coûts de fonctionnement : _____

TARIF JOURNALIER ET HORAIRE :

Tarif horaire : _____

Tarif journalier : _____

#2. ADAPTEZ CE TARIF À LA RÉALITÉ DU MARCHÉ (5 min)

En fonction du résultat que vous allez trouver pour votre tarif horaire, il existe trois options :

- **Vous êtes en accord avec vos recherches sur la réalité du marché.** Dans ce cas, facile ! Alignez-vous sur la fourchette basse pour démarrer. Vous n'aurez plus qu'à augmenter vos tarifs par la suite, à force d'expérience et de projets.
- **Votre tarif horaire est bien au-dessus du marché.** Dans ce cas, cela veut certainement dire que vous avez été trop gourmand sur le revenu mensuel net dont vous pensez avoir besoin ; ou bien, que vous n'avez pas consacré suffisamment d'heures et de jours de travail effectifs pour réussir à obtenir ce revenu.
Vous pouvez également envisager de vous positionner un peu au-dessus des autres concurrents niveau prix, en proposant des offres premium, très qualitatives ou haut de gamme, mais je ne vous le conseille pas sans expérience. À vous de reprendre votre calcul, en faisant les bons réglages de temps et de revenus requis.
- **Votre tarif horaire est bien en dessous de la moyenne du marché.** Bonne nouvelle, vous allez pouvoir vous aligner sur la fourchette basse des prix sans sourciller. Si vous conservez le même nombre d'heures de travail, vous gagnerez tout simplement plus que prévu à la fin du mois. Vous pouvez aussi tout simplement décider de travailler un peu moins pour prioriser d'autres aspects, comme le fait de voyager plus souvent, par exemple !

Mon expérience :

La première fois que j'ai fait le calcul ci-dessus, j'avais mis un nombre de jours de travail de 15,4, tout comme pour ceux travaillant à plein temps. Mon tarif horaire était donc bien en dessous de la moyenne, puisque je partais d'un salaire mensuel net requis très bas. J'ai

donc décidé de m'aligner sur le tarif horaire de base des rédacteurs, à savoir, entre 25 et 30€ de l'heure, et d'adapter mon rythme de travail en fonction de mon planning. Certains mois, je travaille à plein temps et gagne plus que mon objectif. D'autres mois, je travaille seulement à mi-temps et arrive à mon objectif sans surplus.

À vous !

Dans quelle situation vous trouvez-vous ? Dans la moyenne / Au-dessus / Au-dessous

Comment pensez-vous adapter la situation ?

#3. AFFINEZ LA VALEUR DE VOS OFFRES (30 min)

Voici une dernière petite étape, afin d'y voir plus clair sur vos tarifs. Vous savez déjà sur quel tarif horaire ou journalier vous baser pour construire vos devis. Cette base de calcul ne regarde que vous, et vous n'êtes en aucun cas obligé de mentionner cette référence à vos clients.

En revanche, ils vont clairement vouloir connaître le prix de vos offres. Si vous vendez un site Internet, des cours de yoga en ligne, des articles de magazines ou des photos, vous devrez bien indiquer un prix au projet, ou à l'unité, ou au cours, ou à l'article, ou un forfait mensuel, etc. Encore une fois, vous vendez du temps, mais vos clients achètent une valeur perçue. Reprenez donc votre liste d'offres, définies dans la partie précédente, et détaillez la valeur de chacune de ces offres de la manière suivante :

Exemples :

Chaque type d'offre doit représenter un temps imparti plus ou moins précis, et qui s'affinera au fur et à mesure de votre expérience. Quoiqu'il arrive, essayez d'établir un temps moyen passé pour chaque offre. Multipliez ce nombre d'heures par votre tarif horaire ou journalier, et établissez la première grille tarifaire de votre vie !

	TEMPS MOYEN SUR UNE OFFRE	TAUX HORAIRE MINIMUM	FOURCHETTE PRIX DU MARCHÉ	PRIX DE L'OFFRE APPROXIMATIF
OFFRE 1 : 1 article de 500 mots	5 heures	30€ 210€ par jour	150 à 300€ l'article	200€
OFFRE 2 : 1 blog optimisé SEO	4 jours	40€ 300€ par jour	500 à 2 500€ le blog	1 200€
OFFRE 3 : Coaching personnalisé de remise en forme - 4 séances de 2 heures	8 heures de coaching + 1 heure de préparation du programme (offerte)	40€ 300€ par jour	30 à 150€ de l'heure	400€ l'accompagnement en 4 séances

À vous maintenant !

Reprenez vos offres et essayez de donner une valeur approximative à chacune d'entre elles. Bonne chance !

	TEMPS MOYEN SUR UNE OFFRE	TAUX HORAIRE MINIMUM	FOURCHETTE PRIX DU MARCHÉ	PRIX DE L'OFFRE APPROXIMATIF
OFFRE 1 :				
OFFRE 2 :				
OFFRE 3 :				
OFFRE 4 :				



BAGAGE CABINE :

CAHIER DE VACANCES

Rendez-vous dans le cahier d'exercice, et calculez vos tarifs de vente !

BONUS

Découvrez votre kit du comptable débutant clé en main, avec un modèle de devis, de facture et un livre de recettes vierge.

LIENS UTILES

Codeur - [Freelance, comment fixer vos tarifs ?](#)

Creamondes - [Comment fixer les prix de ses prestations freelance](#)

L'entreprise l'Express - [Free-lance: comment fixer vos tarifs](#)

Webmarketing - [Comment fixer ses tarifs quand on débute comme rédacteur freelance ?](#)

Créer Entreprise - [Quels tarifs pratiquer pour un freelance ?](#)

Partie 5

**OÙ
TROUVER
MES
PREMIERS
CLIENTS ?**





OÙ EST LE PROBLÈME ?

Rentrons, une bonne fois pour toutes, dans le vif du sujet, celui qui prend la tête à tout le monde : « Comment trouver des clients ? Je ne sais même pas où chercher ? » (Sous ton lit ! Ok, je sors...). « Comment vais-je bien pouvoir me faire connaître ? Je n'ai pas de réseau, ni de compte LinkedIn. Je n'ai pas de blog, ni de compte Facebook, ni même un compte Instagram avec des centaines d'abonnés. Il faudrait attendre 1 000 ans avant qu'il ne se passe quelque chose. Et de toute façon, je n'y comprends rien et je n'aime pas ça. J'ai entendu parler des plateformes de freelancing, mais je ne connais pas bien... Ça vaut quoi ? » Horreur et damnation...

Je n'avais pas non plus de réseau dans le milieu quand j'ai commencé. Évidemment, certains me diront : « Oui, mais t'avais déjà un blog depuis un an. Le genre de portfolio qui facilite les débuts, quand même ! » C'est vrai. C'est clairement une vitrine importante pour montrer mon travail de rédactrice, mais je suis aussi très sincère quand je dis que 90 % de mes clients ne l'ont jamais visité, ou alors que très rapidement. 150 articles ou 2, c'était pareil pour eux. Mes clients ont d'autres priorités que d'éplucher tous les articles de mon blog, alors si vous n'en avez pas, ne vous focalisez pas là-dessus.

En revanche, c'est plus embêtant si vous pensez que vous allez obtenir des clients, simplement en créant un joli site, un beau profil LinkedIn ou une page Facebook, en attendant que les choses se fassent toutes seules. C'est malheureusement bien plus douloureux que ça. Alors, préparez-vous à mettre les mains dans le cambouis ! Dans cette partie, nous allons voir **les différents moyens de démarcher vos clients** et surtout, **comment bâtir un plan de démarchage efficace**. Juste avant cela, on commence par la partie que je préfère : le « Visa pour le succès ».



VISA POUR LE SUCCÈS :

Osez démarcher

Je reçois régulièrement des questions pour savoir comment démarrer sa propre activité de freelance. Certains partagent alors leur retour d'expérience et me disent :

- « Cela fait quatre mois que j'ai commencé. J'ai tout mis en place, mais je n'ai pas vraiment de retour, je ne comprends pas. »
- Ou bien encore... : « Mais comment fais-tu pour avoir des clients ? Personne ne me contacte. Et je n'ose pas déranger les gens... »
- Et enfin : « Je ne comprends pas, j'ai envoyé 10 e-mails et je n'ai aucun retour. C'est décourageant. »

Loin de moi l'idée de juger ces personnes, car je ne suis pas à leur place, mais s'il y a bien une chose qu'il faut que vous compreniez, c'est **que personne ne viendra vous chercher**, encore moins au début. Car, qui peut savoir ce que vous faites à part vous et peut-être vos proches ? Si vous ne vous montrez pas là, dehors, il ne va rien se passer. Cela demande de dépasser beaucoup de peurs de s'exposer ; c'est un processus dont on se passerait bien, je vous l'accorde, mais si vous faites partie des courageux, vous avez d'autant plus de chances de réussir !

Autre point important à noter dès à présent : faites attention à ne pas **travailler votre visibilité au détriment de votre temps de démarchage direct**. Méfiez-vous de tous ces outils qui font rapidement de l'œil quand on démarre : les blogs, les pages Facebook, les comptes LinkedIn, les portfolios... Ces techniques et outils sont certes utiles, mais ils sont surtout chronophages à mettre en place, et leur retour sur investissement en temps n'est pas toujours très rapide. Faites donc attention à ne pas vous détourner trop vite de votre vrai objectif de base : démarcher vos premiers clients en direct.

Mon expérience :

Quand j'ai démarré mon activité de rédactrice web, j'aurais très bien pu passer du temps à créer un site professionnel, ou même une page présentant mes services sur mon blog pour commencer. Parler de mes services sur la page Facebook du blog, peaufiner ma page LinkedIn, etc. Je vous donne les chiffres sans chichi. Après ma première année d'activité et les 20 clients que j'ai su convertir, seulement un seul m'a démarché de lui-même. Les autres, c'est moi qui suis allée les trouver.

Pour l'anecdote, je me suis créée une page de vente, environ un an après avoir lancé mon activité. Malgré la liste des clients qui s'allonge au fur et à mesure, logos à l'appui pour faire joli, je l'avoue aisément : cette page ne sert absolument à rien. Pourquoi ? Parce que mes clients ne sont pas sur mon blog. Ils sont devant leur boîte e-mail, dans leur bureau à Paris, Bordeaux ou Lyon. Le meilleur moyen de les démarcher était donc de leur envoyer ces fameux e-mails de démarchage, plutôt que d'attendre qu'ils me trouvent, par hasard, sur mon blog. Et je ne parle pas ici de dizaines d'e-mails. Je parle bien de centaines ! Tous ces e-mails étaient personnalisés et adaptés aux besoins de chacun de mes potentiels clients. Sur la totalité des e-mails que j'ai envoyés, j'ai eu 90 % de non-réponse, 7 % de non et 3 % de oui. Et bien... j'ai commencé avec ceux-là.

Osez démarcher ! Faites-le de la manière la plus adéquate par rapport à votre activité (on parlera de comment ensuite). Osez sortir de votre attentisme et envoyer des e-mails. Montrez-vous, dites ce que vous faites et n'ayez pas peur d'aller proposer vos services aux autres.



CARNET DE ROUTE :

22 moyens de trouver ses clients

Il existe énormément de moyens de partir **à la rencontre** de ses clients. Le but ici, est de vous lister les principaux, avec les exemples adéquats pour alimenter votre réflexion. N'oubliez jamais que vous pouvez aussi être créatif sur cette partie et adapter ces moyens en fonction de ce que vous savez faire et de votre activité. Avant de démarcher, réfléchissez toujours bien à qui est votre client potentiel. Analysez bien à qui vous vous adressez, qu'est-ce qui les intéresse et surtout, où sont-ils susceptibles de se trouver. Maintenant, parlons des différents moyens de trouver vos fameux clients potentiels.

#1. LES MOYENS *PUSH*, OFFRANT DES RÉSULTATS RAPIDES

Les moyens *push* sont, de mon point de vue, les **moyens les plus rapides et efficaces pour trouver des clients, car c'est vous qui allez les chercher**. Vous n'avez pas forcément plus de garanties que l'on vous dise oui, mais au moins, c'est vous qui avez la main sur le nombre de personnes que vous allez démarcher. Je vous conseille d'avoir recours à ces moyens, notamment au début, afin de rapidement savoir à quoi vous en tenir.

1. LES PROCHES ET ANCIENS COLLÈGUES

Je commence volontairement par le moyen qui vous inspirera probablement le moins, parce que c'est trop *old school* ! Vous pensez ne pas avoir de réseau, mais voici le premier qui vous est accessible de manière rapide : votre famille, vos amis et vos anciens collègues de travail. À l'heure où la promotion et la publicité n'ont jamais été aussi développées et envahissantes dans notre quotidien, l'un des meilleurs moyens de trouver des clients est encore la recommandation par un proche. Parce que, qui dit proche, dit confiance. Parlez donc de votre activité à votre entourage et dites-leur de faire passer le mot à leur propre réseau.

2. LES RÉSEAUX SOCIAUX PERSONNELS

J'ai souligné précédemment que les réseaux sociaux sont un bon levier pour recruter, mais... à long terme, et au péril de milliers d'heures de travail passées à bâtir votre communauté. Ce n'est donc peut-être pas la solution la plus rapide au départ. Cependant, n'hésitez pas à profiter de vos réseaux personnels pour diffuser l'information de votre nouvelle activité, et dire ce que vous faites à vos amis sur Facebook, Instagram ou Twitter. Cela peut parfois aboutir à certains premiers contacts qui mettent en confiance.

3. LE MAILING

C'est la technique principale que j'utilise pour trouver des clients. Sachant que je cible des entreprises ayant des sites Internet, je savais que je pourrais toujours trouver quelques informations ou contacts auxquels me raccrocher pour envoyer mes e-mails de démarchage ; ce que j'ai fait. J'ai construit un carnet d'adresses en amont, regroupant tous les contacts que j'ai pu trouver dans ma niche, puis, je les ai démarchés un par un. Il ne faut pas se décourager devant le nombre d'e-mails envoyés. Indéniablement, cela finit toujours par payer.

4. LES SALONS

Quant à choisir de se rendre dans des salons professionnels ou ouverts au public tout dépendra de votre cible, encore une fois. C'est le deuxième levier qui m'a permis de passer la seconde dans mon activité, et d'enrichir mon carnet d'adresses comme jamais. Les salons sont les lieux idéaux pour récupérer des cartes de visite à tout-va, ce qui permet de sauter l'étape ultra-complicquée de trouver **la bonne personne**. C'est donc un moyen très efficace de trouver de futurs clients.

5. LES PLATEFORMES D'OFFRES DE MISSIONS FREELANCES

Parlons des fameuses plateformes, comme Codeur, Malt, Humaniance et les dizaines d'autres qui fleurissent chaque jour. Je vais essayer de vous faire un retour le plus impartial possible, malgré mon expérience quelque peu décevante sur le sujet : je pense que c'est en effet, un excellent moyen de se frotter aux professionnels, de tester des missions variées et d'affûter son discours commercial quand on démarre. Et puis, vous pouvez réellement obtenir des contrats, si vous vous positionnez intelligemment. Tenez toutefois compte que ces plateformes prennent une commission sur vos tarifs pouvant aller jusqu'à 20 %, un coût non négligeable.

Au vu de mon expérience personnelle, dont je parlais dans la partie précédente, je dois tout de même vous dire : méfiance ! On y trouve absolument de tout, en termes de profils clients : autant des gens très respectables et **réglo**, que de **profiteurs** qui seront très contents de pouvoir vous faire faire une mission à 5€ de l'heure, quand elle en vaut 20 ou 30. Les garanties sur les mauvais payeurs sont à vos risques et périls. C'est ce que j'expliquais en parlant de la mission pour laquelle je n'ai jamais été payée, soi-disant à cause d'un « malentendu ». Tout ça pour dire que, oui, c'est une bonne idée, mais soyez vigilant sur les personnes à qui vous avez affaire...

6. LES PARTENARIATS ENTRE FREELANCES

Je n'ai pas vraiment eu recours à cette technique personnellement, car je travaille en individuel et en direct avec les entreprises, par souci de liberté. Toutefois, pour ceux qui aiment le travail en équipe, cela peut être une formidable opportunité de récupérer des contrats rapidement ! Vous êtes infographiste, par exemple ? Rapprochez-vous des développeurs web et voyez si des partenariats pourraient être bienvenus sur certains projets. Pourquoi ne pas se rapprocher des rédacteurs pour leur proposer vos services de relecture ou de traduction ? Ou se rapprocher des photographes pour proposer vos services de vidéaste en complément de leurs prestations, etc. ?

7. LES PRESCRIPTEURS / AGENCES INTERMÉDIAIRES

Les prescripteurs peuvent être un énorme facilitateur d'apport de clients pour certaines activités, en tant qu'intermédiaires ayant plus de visibilité que vous. Proposez-leur vos services. S'ils sont intéressés, vous aurez directement accès à leurs clients. Vous n'aurez

même plus besoin de démarcher, puisqu'on le fera pour vous. Si par exemple, vous devenez web développeur, pourquoi ne pas proposer vos services à des agences de développement ? Certaines ont peut-être besoin de renforts pour accepter toutes les offres ou même de compétences complémentaires à celles déjà offertes, que vous pourrez alors peut-être combler.

8. LES FORUMS ET GROUPES FACEBOOK

Ce point concerne plutôt ceux qui cibleront des particuliers. Je connais certaines personnes qui vendent des formations en ligne sur un sujet (la santé, les réseaux sociaux, les langues), et qui passent du temps sur les forums et groupes Facebook spécialisés, où ils seront à même de répondre aux questions des membres et de se faire connaître en tant qu'experts du sujet, quitte à pouvoir vendre leurs services en dernier recours. Pour peu que vous soyez en contact avec les administrateurs des forums et que votre présence soit une valeur ajoutée pour eux, tout le monde est gagnant.

9. LES PAGES JAUNES

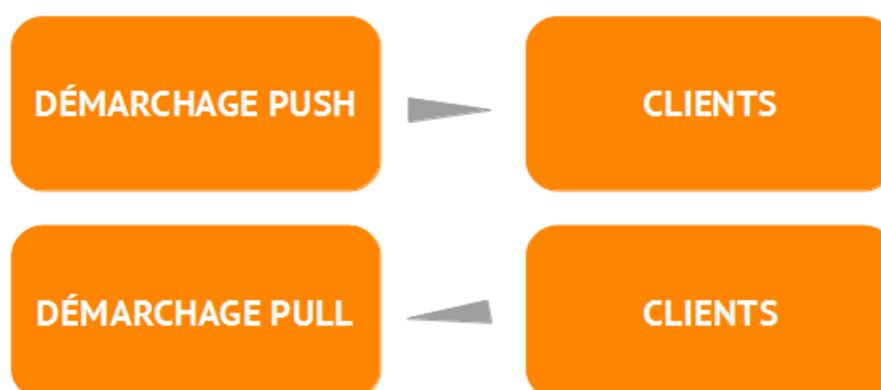
Je sens que certains vont rire en lisant ça ! Le fameux bottin, que certains d'entre vous n'ont peut-être même pas connu sous format papier... Bien évidemment, on parle ici des Pages Jaunes en ligne. Toujours est-il que je pense notamment à ceux qui vont cibler de petites entreprises n'ayant pas forcément de site Internet, ce qui rend compliqué l'identification des contacts. Les Pages Jaunes restent encore la référence pour trouver ces potentiels clients pour son activité, les appeler et prendre contact avec eux.

10. LE DÉMARCHAGE EN PERSONNE

Même si cela peut sembler quelque peu suranné, le démarchage en personne reste un outil efficace pour démarrer. Par exemple, vous décidez de devenir graphiste et de vous spécialiser dans le secteur de la restauration, parce que c'est votre passion. Rien ne vous empêche de faire le tour de la ville ou du quartier où vous habitez, d'analyser rapidement le site des restaurants alentours, leurs menus et leurs supports promotionnels. Vous pourrez alors proposer votre savoir-faire en direct, ou après avoir pris rendez-vous avec le responsable. Cela peut sembler fastidieux, mais c'est souvent payant pour les plus volontaires.

#2. LES MOYENS *PULL*, POUVANT PAYER SUR LE LONG TERME

Contrairement aux moyens *push*, où c'est vous qui allez chercher le client, les moyens *pull* ont davantage comme objectif d'**amener les clients à vous, notamment par l'intermédiaire de supports ou techniques qui vont optimiser votre visibilité**. Vous pouvez ainsi toucher les clients potentiels que vous cherchez. Attention tout de même : si ces techniques peuvent se révéler très efficaces pour trouver des clients, elles le sont surtout à moyen et long terme, le temps de mettre en place les outils et de les optimiser. La plupart ne vous mettent pas non plus directement en contact avec vos clients potentiels durant le démarchage. C'est donc clairement différent dans l'approche de base.



11. LE BOUCHE À OREILLE

Sans réseau au départ, cela peut sembler inutile, mais vous vous en créez un très rapidement. Mieux vaut donc passer pour « la personne hyper pro, tu peux compter sur elle », que « j'en connais un, mais bon, je ne te le recommande pas ». C'est du bon sens, mais cela vous oblige à avoir une approche professionnelle irréprochable dès le départ, et cela pourrait bien vous aider à trouver de nouveaux clients par la suite.

12. UN BLOG / SITE INTERNET

Qui ne rêve pas d'avoir son site ou blog qui présente sa petite gueule d'ange, ses projets et réalisations et une page avec ses offres, sans oublier le fameux formulaire de contact, sur lequel tout le monde va se ruer pour s'inscrire et quémander notre aide... Bien sûr, c'est une excellente idée et pour certains, cela peut ramener des clients, mais encore faut-il que votre site soit superbement bien référencé par Google, afin que quelqu'un vous trouve en tapant simplement « rédacteur de voyage » ou « photographe portrait ». Cela suppose que vous sachiez faire un blog, et que vous sachiez le référencer naturellement sur les mots-clés qui vous permettront d'être trouvé dans votre niche. Je vous ai perdu ? Ok, alors résumons. C'est une bonne idée, mais cela prend tellement de temps qu'à moins d'être un spécialiste, faites simple dans un premier temps. Privilégiez une page de présentation sur un réseau social pour commencer, et revenez au blog plus tard. Et puisqu'on parle de réseaux sociaux, abordons-les en détail ci-dessous.

13. LES RÉSEAUX SOCIAUX

Page Facebook, compte Instagram, Twitter*, ce sont les outils auxquels tout le monde pense quand il s'agit de développer une activité en ligne aujourd'hui. Et oui, comment se passer d'un compte Instagram pour un photographe, d'une page Facebook pour un community manager ou d'une chaîne Youtube pour le coach en ligne que vous êtes ? Bien évidemment, cela peut s'inscrire dans une stratégie de recrutement qui paye à long terme, mais la problématique se trouve justement dans l'expression « à long terme ». C'est encore plus le cas aujourd'hui, à l'heure où les algorithmes de Facebook et Instagram se complexifient cruellement. Ne vous découragez pas, c'est une bonne idée. Certains freelances vivent très bien en animant une communauté et en leur vendant des produits numériques par exemple. Cependant, n'oubliez jamais que les trois heures passées à comprendre l'algorithme Facebook sont trois heures que vous n'avez pas passé à démarcher vos clients en direct. C'est un choix à assumer.

*J'é mets toutefois une petite nuance sur Twitter. C'est un outil que j'utilise beaucoup trop rarement, mais qui reste un très bon moyen de démarcher des clients potentiels en direct. Les professionnels y passent souvent du temps. Il est donc relativement facile et rapide de trouver des contacts par ce biais.

14. LE PROFIL LINKEDIN

C'est le réseau social professionnel par excellence, avec Viadeo en alternative. Personnellement, je n'ai pas trop investi sur ce réseau, alors qu'en tant que rédactrice,

j'aurais totalement pu y trouver ma place. C'est purement une question de priorités. Vous pouvez vous contenter de créer un beau profil et attendre que l'on vous contacte, ou vous pouvez transformer le moyen *pull* en *push*, si vous prenez un abonnement Premium. Cela vous permettra de contacter les professionnels en direct par le site. Je n'ai jamais eu l'occasion d'utiliser cette technique, mais j'imagine que, selon votre niche, cela peut devenir un outil de démarchage très puissant.

15. LA LISTE E-MAIL

Je m'adresse ici davantage à ceux qui vont proposer leurs services à des particuliers, comme des cours en ligne, du coaching ou de la vente de produits numériques : pensez à vous construire une liste e-mail. Offrez un cadeau (un e-book, un webinaire, une prestation gratuite, etc.) à vos lecteurs par l'intermédiaire de votre blog ou de vos réseaux sociaux, et récupérez leurs e-mails en échange. Cette liste regroupera les contacts des personnes qui vous font confiance et qui, normalement, sont exactement dans votre cible. Ils représenteront donc le vivier idéal pour proposer vos services par la suite. Récupérer l'e-mail de vos potentiels clients pour les démarcher directement par la suite est un sacré avantage. À l'heure où les réseaux sociaux sont de plus en plus compétitifs et instables, c'est une source de communication privilégiée avec votre communauté. Ce moyen est clairement *push*, parce que c'est vous qui allez chercher les potentiels clients en démarchant par e-mail, mais je le classe volontairement ici, car le système pour récupérer ces e-mails est long à mettre en place (création d'un blog, d'un cadeau et d'un système de capture d'e-mails). C'est donc un moyen plus à long terme d'envisager votre activité.

16. PUBLICITÉ ADWORDS / SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Je n'ai pas encore eu l'occasion de tester ces outils. Je préfère donc être honnête avec vous et vous dire que je ne les maîtrise pas vraiment. Cependant, je sais que, bien utilisés, ils peuvent être très efficaces pour faire ressortir votre site, ou un service spécifique susceptible d'intéresser votre cible. AdWords vous permet d'acheter des mots-clés qui, une fois tapés dans Google, placeront votre site en meilleure position dans les résultats, pour une durée et une cible définie. Sur les réseaux sociaux, comme Facebook ou Instagram, vous pourrez payer pour mettre une publication en avant pour une certaine cible. Ils semblent être de bons outils pour sortir du lot et pour développer votre visibilité, moyennant un certain investissement. Pensez tout de même à vous former sur le sujet ; n'est pas expert AdWords ou Facebook Ads qui veut. Il demeure d'ailleurs que ces solutions sont payantes, ce qui n'est pas toujours idéal lorsque l'on débute.

17. SE CRÉER UN RÉSEAU DE FREELANCES DANS SON DOMAINE

Le fameux réseau qui fait si peur aux personnes qui n'en ont pas. Forcément, connaître des personnes dans son milieu professionnel permet de créer des opportunités de business à un moment ou à un autre. Toutefois, ce moyen prend forcément un peu de temps à se mettre en place. Premièrement, cela demande de participer à des événements, sympathiser, apprendre à connaître d'autres professionnels dans votre branche, etc. Deuxièmement, je ne vous conseille pas de le faire en ayant seulement votre intérêt personnel en tête. Je vous conseille davantage une approche amicale et sincère, qui pourra, à terme, aboutir à des opportunités, des échanges de projets parce que l'un est trop chargé, etc. Cela m'arrive maintenant de parler de contrats avec des copines dans le même domaine, de se donner des tuyaux, de se filer des contacts si besoin, mais l'intention de départ n'était pas intéressée. Laissez donc les choses venir naturellement avec le temps, si vous avez l'envie de rencontrer des personnes dans votre domaine.

18. LES ESPACES DE *COWORKING*

Pour ceux qui ne connaîtraient pas encore, les espaces de *coworking* sont des lieux de travail partagés, des sortes de grands bureaux-café présents dans les grandes villes, qui permettent de travailler dans de bonnes conditions, grâce à du mobilier confortable, un Internet rapide et du café à n'en plus finir ; le tout, moyennant un abonnement au mois ou un forfait à la journée. Encore une fois, il y a peu de chances que cela soit un moyen de démarcher vos clients en direct, mais travailler régulièrement dans des espaces de *coworking* peut vous permettre de rencontrer beaucoup d'autres freelances ayant leur propre réseau. En faisant connaissance, en échangeant sur vos projets, vous pourriez trouver des opportunités ici et là et des clients à terme. Si le format vous attire, autant tenter l'expérience

19. COMMENTER SUR LES BLOGS

Voici une autre technique, certes un peu vieillissante, mais qui semble encore fonctionner dans certains secteurs : commenter les articles de blogs dans votre domaine. Tout comme sur les forums ou les groupes Facebook, vous pourrez, à force d'efforts, vous imposer comme **LA personne qui maîtrise le sujet**, et les lecteurs du blog, finiront par se tourner vers vous pour que vous les aidiez. Cela suppose cependant de trouver les bons sites, bien ciblés, et de répondre avec des commentaires de qualité, qui aident vraiment les gens. Sinon, le taux de retour peut se révéler assez faible.

20. ÉCRIRE DES ARTICLES INVITÉS

Autre technique assez incontournable pour ceux qui vendent des services aux particuliers ou aux petites entreprises : écrire des articles invités. Essayez de trouver les sites et blogs dans votre domaine, puis, proposez d'écrire gratuitement du contenu pour quelques-uns de ces sites. Attention, il faut écrire du bon contenu ! Pour être sûr de décrocher le graal d'un article invité, autant y mettre le temps nécessaire. Si vous avez la chance d'obtenir un oui, vous aurez aussi la possibilité d'insérer dans l'article, un lien vers votre blog, réseaux sociaux, et/ou même votre page de vente. Si le contenu que vous apportez intéresse le lectorat, cela peut vous faire une énorme manne de visibilité et de trafic, et qui sait, de trouver peut-être des potentiels clients qui ont besoin de votre expertise.

21. ORGANISER / PARTICIPER À DES *MEET-UP*

Avez-vous déjà participé à des *meet-up* ? Ces fameux regroupements de personnes autour d'un loisir commun, d'un sujet d'apprentissage ou d'un événement où participer à plusieurs. Cela peut être un excellent moyen de percer dans votre domaine, asseoir votre statut d'expert et rencontrer quelques clients potentiels. C'est un peu comme les groupes Facebook et les forums, mais dans la vraie vie. J'ai déjà vu certains freelances organiser des conférences sur leur sujet de prédilection, le marketing digital ou le coaching personnel, par exemple. En plus d'offrir des conseils gratuits pour aider les gens lors du *meet-up*, ils proposaient leurs services payants pour aller plus loin à ceux que cela pourrait intéresser. C'est un bon moyen de toucher du monde et de trouver des clients. Vous pouvez très bien vous contenter de participer à des *meet-up*, ou carrément les organiser. Veillez seulement à bien choisir le sujet et la cible concernée.

22. LES CONFÉRENCES

C'est un formidable moyen de se créer de la visibilité et un statut d'expert dans son domaine. Admettons que vous soyez community manager spécialisé Instagram par exemple, et que l'on vous invite à faire une conférence dans un salon professionnel sur ce sujet. Vous risquez de voir quelques retombées au bout du chemin, tant en visibilité qu'en termes de clients. Bien évidemment, ce n'est pas la technique la plus évidente à mettre en place, car elle suppose que vous ayez suffisamment d'expérience sur un sujet pour mener une conférence, mais c'est clairement une bonne idée dans une stratégie sur le long terme.

#3. LES OUTILS DE COMMUNICATION

Qui pense activité freelance pense tout de suite à un nombre incalculable d'outils à développer pour se donner une légitimité. Forcément, la plupart de ces outils sont importants à terme, mais faites attention à ne pas perdre trop de temps avec cela au tout début. Vous n'en aurez pas forcément besoin pour démarcher vos premiers clients, et il est parfois tentant de développer certains outils sans avoir réellement réfléchi à l'usage qu'on allait en faire. C'est le meilleur moyen de perdre du temps et de l'argent, avant même d'avoir commencé à chercher...

1. LE PORTFOLIO

Si vous proposez un service pour lequel vous créez du contenu, que ce soit dans la rédaction, la photo, la création de sites Internet, etc., sachez que tout freelance qui démarre est obnubilé par le portfolio. « Il faut que je puisse montrer à mes clients ce que je sais faire ! » Le problème, c'est qu'au départ, on n'a souvent pas grand-chose à y mettre, ou alors, il faut créer du contenu exprès pour ça. C'est une bonne idée, mais une fois encore, cela prend du temps. Et qui dit que le contenu de votre portfolio sera vraiment adapté aux besoins de vos premiers clients ? Mieux vaut, à mon avis, se concentrer sur un démarchage personnalisé, quitte à proposer un petit échantillon gratuit à votre potentiel client pour montrer de quoi vous êtes capable (une introduction de texte, un exemple de site, des photos existantes sur leur sujet précis). La plupart du temps, vous verrez qu'il ne vous demandera pas ce fameux portfolio. Pensez-y, bien sûr, mais ne perdez pas trop de temps dessus au départ. Un échantillon fait bien souvent largement l'affaire pour commencer.

Mon expérience :

Est-ce que j'ai un portfolio ? Non. Je mets le lien de mon blog dans ma signature e-mail, bien entendu, mais je ne crois pas que beaucoup de monde clique dessus. De plus, les articles que j'écris sur mon blog sont dans un style très personnel et sur des sujets qui n'intéressent pas forcément mes clients. Cela ne m'a pourtant jamais empêchée de décrocher des contrats !

2. LA PAGE DE VENTE

Si vous ciblez les particuliers avec un service en ligne, cela fait office d'argumentaire de vente et cela deviendra donc vite incontournable, mais ce n'est pas forcément une obligation de la toute première heure. Vous voulez vendre des cours de piano en ligne ? Essayez déjà de démarcher quelques clients potentiels sur les groupes Facebook ou forums en direct, puis testez votre cours avec eux. Testez à petite échelle, optimisez, améliorez, peaufinez la chose grâce aux retours de vos premiers clients ! Lorsque le tout sera bien complet et fonctionnel, développez votre page de vente pour systématiser votre recrutement. Bonus : vous maîtriserez mieux les arguments à inclure dans votre page de vente après les retours de vos clients, et vous pourrez déjà y inclure quelques témoignages clients. Il vaut donc mieux récupérer ces retours en amont pour être plus pertinent et efficace ensuite.

3. LES CARTES DE VISITE

Quand on se lance, il est toujours assez excitant de se ruer sur les sites de création de cartes de visite professionnelles et de créer sa petite carte sur-mesure, avec son logo et son nom. Cela fait « tellement pro ». Bien entendu, vous en aurez rapidement besoin, surtout si vous faites des salons. Cependant, dans la plupart des cas, surtout si votre démarchage se fait en ligne, cela ne vous servira pas à grand-chose. Évitez donc de faire ce que j'ai fait, c'est-à-dire, dépenser quatre heures et 30€ dans 2 000 cartes mates triple épaisseur, qui sont restées dans mon tiroir et n'ont jamais servi parce qu'entre temps, j'ai changé de logo...



EMBARQUEMENT :

Bâtissez votre plan de démarchage

L'une des problématiques principales des personnes qui se lancent dans une activité de freelance, est qu'elles n'ont pas de stratégie de démarchage définie. Cela peut très bien se comprendre ! On a déjà une activité principale, peu de temps libre... On fera donc cela quand on a un peu de temps : une demi-heure par là pour envoyer quelques e-mails, 15 minutes par-ci pour répondre à quelques commentaires Facebook. Et finalement, c'est beaucoup d'énergie et de temps dépensé pour rien. On n'aboutit à pas grand-chose, on se démotive et c'est la mort du petit cheval !

L'objectif est donc de bâtir un plan de démarchage précis et viable. Mieux vaut en faire un peu moins et s'y tenir, que de partir dans tous les sens. Cela reste le meilleur moyen de se forcer à trouver des clients régulièrement. Voici ce que je vous conseille donc de faire pour y voir plus clair et savoir quoi faire de vos prochaines semaines.

#1. DÉTAILLEZ VOTRE PLAN D'ACTION (40 min)

C'est celui que j'ai personnellement utilisé à mes débuts. Il m'a notamment permis d'avoir une vision plus globale de ce que je devais faire, de mieux anticiper les étapes et d'éviter de toujours repousser au lendemain. Il se bâtit très simplement autour de cinq informations principales. Je vous les explique ci-dessous, avant de vous laisser reporter vos propres choix dans le tableau récapitulatif qui suit.

1. QUELS MOYENS ALLEZ-VOUS UTILISER ?

Je vous en ai listé plusieurs plus haut, mais à vous de faire également vos propres recherches et de lister ce qui vous semble le plus approprié. Pour le démarrage de votre activité, je vous conseille d'en choisir de deux à trois, idéalement parmi les techniques *push*. Et mettez-y le paquet ! Vous peaufinerez votre plan d'action sur le long terme dans un second temps.

Mon expérience :

Dans le cadre d'une activité dans la rédaction, qui ciblait les entreprises du tourisme en priorité, j'ai décidé de sélectionner le **mailing**, les **salons du tourisme** et les **plateformes** de missions freelances. Les plateformes étaient un choix pour me rassurer, comme je l'ai expliqué auparavant. Le mailing s'imposait pour contacter directement les professionnels du tourisme en entreprise. C'était la même démarche pour les salons, sachant que j'avais la chance de pouvoir accéder à de nombreux salons professionnels, grâce à mon blog de voyage.

2. LESQUELS SERONT PRIORITAIRES ?

Une fois vos moyens de démarchage choisis, vous aurez potentiellement besoin de prioriser l'un par rapport à l'autre. Cela ne sera pas forcément une obligation ; certains moyens de démarchage se faisant plutôt de manière ponctuelle (les salons, par exemple), quand d'autres demandent un travail de fond plus régulier (le mailing, les réseaux sociaux, etc.). À vous de prioriser en fonction de ce qui vous paraîtra le plus rapide et facile à mettre en place, et le plus prometteur en termes de résultats.

Mon expérience :

Le mailing a toujours été la priorité numéro 1 dans mes démarchages, tout simplement parce que je ne voyais pas vraiment d'autres moyens de toucher mes potentiels clients au départ. Avec le temps, cette technique s'est révélée payante, et je l'ai donc conservée. J'ai, en revanche, abandonné le démarchage sur les plateformes très rapidement.

3. QUEL VOLUME DE DÉMARCHAGE ?

Ici, vous allez noter le volume mensuel que doit représenter votre démarchage. Ce volume peut s'exprimer en temps, en nombre d'e-mails, de salons, de commentaires répondus... tout dépend de vos moyens. Un point important à noter ici : ne mettez pas un chiffre au hasard.

- Faites bien évidemment **en fonction du temps que vous pouvez y passer** en plus de votre activité.
- Mais aussi, **en fonction de votre objectif de chiffre d'affaires**. Si vous souhaitez toucher 1 500 € par mois rapidement, qu'est-ce que cela représente ? La création de 2 sites web par mois ? La rédaction de 10 articles ? La vente de 4 leçons individuelles de coaching ?
- **Selon le taux de retour** que vous pensez avoir (qui se précisera avec le temps, mais partez sur 3 à 5 %, pour vous donner une base), combien cela représente-t-il de contacts à démarcher ? 100 contacts pour 3 clients finaux ? 500 pour 15 clients finaux ? Ok, voilà votre base mensuelle de démarchage !

Mon expérience :

À la suite du calcul de la valeur de mes offres effectué dans la partie précédente « Comment établir mes tarifs ? », j'avais en tête qu'une page de 500 mots coûtait environ 200€. Il me fallait donc réussir à trouver suffisamment de clients pour pouvoir écrire l'équivalent de 8 pages par mois. Il me fallait donc trouver, soit un gros client par mois, soit 3 à 4 plus petits, avec des factures moyennes de 400€. En tenant compte d'un taux de retour de 3 %, il me fallait démarcher environ 100 contacts par mois. J'étais totalement consciente que je n'arriverai pas forcément à démarcher ce nombre, même à plein temps. J'ai donc redescendu le nombre de contacts démarchés à 50 par mois, répartis entre mes différents moyens : 40 contacts mensuels en mailing, 10 contacts par les plateformes, et 30 contacts annuels par des salons, en espérant que les démarchages finiraient par payer sur les mois suivants.

4. QUELS OUTILS ?

Certains de vos moyens de démarchage vous demanderont de préparer certains outils : un e-mail type, des cartes de visite, un carnet d'adresses, une page de vente, etc. Notez-le pour savoir ce qu'il va vous falloir créer en amont, et tenez compte que vous devrez planifier le temps de création de chacun de ces outils. Bien évidemment, vous apprendrez avec le temps que la création de chaque outil demande bien plus d'efforts au départ que par la suite.

5. QUEL TIMING ?

Dernier point, mais pas des moindres, il va vous falloir penser à la date à laquelle vous allez commencer chaque technique de démarchage, avec quelle récurrence, et quels jours de la semaine. C'est le meilleur moyen de fixer un rendez-vous dans votre agenda et de

vous y tenir, sous peine de voir la semaine passer à toute vitesse et d'avoir, encore une fois, repoussé l'échéance de s'y mettre.

Mon expérience :

Comme j'avais la chance d'avoir une grande partie de mon temps consacrée à mon activité de freelance, j'ai décidé de me bloquer 2 jours par semaine à créer mes e-mails sur-mesure et les envoyer à mes différents contacts, idéalement le mardi et le mercredi. De mon point de vue, ce sont de bons jours pour être lus dans les boîtes e-mails de ceux travaillant en bureau. Je passais une autre journée à regarder les dernières annonces sur les plateformes de missions freelances et à répondre à chacune d'entre elles. Enfin, j'ai dressé une liste des salons du tourisme potentiellement intéressants, ayant en tête le fait de devoir les préparer en amont. À la suite de ces recherches, voici le plan de démarchage que je me suis bâti.

MOYENS	PRIORITÉS	VOLUME	OUTILS	TIMING
Mailing	1	40 e-mails / mois Soit 10 / semaine	E-mail type Carnet d'adresses	Dès le 1er JANVIER Tous les mardis / mercredis
Plateformes	2	10 annonces / mois Soit 2-3 / semaine	Fiche profil à remplir sur les sites	Dès le 15 JANVIER Tous les jeudis
Salons	3	3 salons / an (environ 10 prises de contact par salon)	Cartes de visite Liste des salons Liste des contacts à démarcher sur place	1 salon pro en mars 1 salon pro en avril 1 salon pro en septembre

C'est à votre tour maintenant !

N'oubliez pas de sélectionner au moins un ou deux moyens *push* si possible. Bien évidemment, vous pouvez refaire le même exercice dans quelques semaines ou mois, afin de vous créer un plan d'action à plus long terme, avec des moyens *pull* notamment.

MOYENS	PRIORITÉS	VOLUME	OUTILS	TIMING

#2. REMPLISSEZ VOTRE RÉTROPLANNING (20 min)

Une fois que vous savez quels moyens vous allez utiliser, dans quel ordre de priorité, à quel volume, avec quels outils et quand, il est temps de bâtir votre rétroplanning. C'est un outil tout simple, mais qui me permet personnellement, d'éviter de constamment repousser certaines tâches, et de m'apporter une meilleure vue d'ensemble sur le mois et les semaines à venir. Vous en aurez d'autant plus besoin si vous avez encore un emploi à côté, car il est facile de laisser les semaines filer sans trop passer à l'action. Ne vous mettez pas un rythme ingérable, privilégiez la constance plutôt que les coups de bourre. Reportez maintenant votre plan d'action sur ce calendrier, et vous aurez alors en main votre plan de démarchage complet !

Mon expérience :

	JANVIER	FÉVRIER	MARS
SEMAINE 1	<p>MARDI :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Remplir carnet d'adresses - Créer e-mail type - Envoyer 5 e-mails <p>MERCREDI :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Envoyer 5 e-mails 	<p>MARDI / MERCREDI :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Envoyer 10 e-mails <p>JEUDI :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Répondre à 3 annonces <p>SALONS :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lister les salons à visiter 	<p>MARDI / MERCREDI :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Envoyer 10 e-mails <p>JEUDI :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Répondre à 3 annonces <p>SALON :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Créer + commander cartes de visite - Étudier liste des exposants salon
SEMAINE 2	<p>MARDI / MERCREDI :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Envoyer 10 e-mails <p>JEUDI :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Créer fiche profil sur 3 plateformes 	<p>MARDI / MERCREDI :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Envoyer 10 e-mails <p>JEUDI :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Répondre à 3 annonces 	<p>MARDI / MERCREDI :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Envoyer 10 e-mails <p>JEUDI :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Répondre à 3 annonces
SEMAINE 3	<p>MARDI / MERCREDI :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Envoyer 10 e-mails <p>JEUDI :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Répondre à 3 annonces 	<p>MARDI / MERCREDI :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Envoyer 10 e-mails <p>JEUDI :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Répondre à 3 annonces 	<p>MARDI / MERCREDI :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Envoyer 10 e-mails <p>JEUDI :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Répondre à 3 annonces <p>SALON :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Travailler argumentaire salon
SEMAINE 4	<p>MARDI / MERCREDI :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Envoyer 10 e-mails <p>JEUDI :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Répondre à 3 annonces 	<p>MARDI / MERCREDI :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Envoyer 10 e-mails <p>JEUDI :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Répondre à 3 annonces 	<p>MARDI / MERCREDI :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Envoyer 10 e-mails <p>JEUDI :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Répondre à 3 annonces

À vous maintenant !

Reportez votre plan de démarchage ici, en commençant par le mois correspondant !

	MOIS :	MOIS :	MOIS :	MOIS :
S1				
S2				
S3				
S4				

	MOIS :	MOIS :	MOIS :	MOIS :
S1				
S2				
S3				
S4				



BAGAGE CABINE :

CAHIER DE VACANCES

Rendez-vous dans le cahier d'exercice, et bâtissez votre plan de démarchage !

BONUS

Découvrez 50 outils indispensables pour devenir un freelance de choc !

LIENS UTILES

Codeur - [Freelance, comment trouver des clients ? 20 conseils à partager](#)

Conseils Marketing - [Comment trouver ses premiers clients quand on est freelance](#)

La fabrique du Net - [Trouver des clients en tant que freelance](#)

Life hacker - [An Experienced Freelancer's Guide to Finding Clients](#) (anglais)

Creative Live - [11 ways to get freelance clients to come to you](#)

Partie 6

**COMMENT
DÉCLARER
MON
ACTIVITÉ ?**





OÙ EST LE PROBLÈME ?

On arrive à ma partie préférée : les démarches administratives... Bon, on est d'accord que, si cette partie pouvait ne pas avoir besoin d'exister, on serait tous plus heureux. Mais vous êtes aussi conscient que vous devez vous déclarer pour exercer votre activité légalement et facturer vos clients. Le problème avec cette étape est qu'on est souvent... totalement perdu ! Mais vraiment TOTALEMENT. « Par quoi je commence ? SAS, EURL, micro-entreprise, je ne comprends rien à tout ce charabia. Et puis, comment cotise-t-on dans ce genre de statuts ? Comment paye-t-on ses impôts et ses cotisations sociales ? A-t-on même droit à des protections sociales ou des assurances ? Les abréviations URSSAF, ACCRE, CFE et tout le tintouin me donnent de l'urticaire... À l'aide, j'ai pô compris ! »

Si cela peut vous rassurer, vous m'auriez demandé mon avis sur la question en avril 2016, juste avant que je ne déclare ma propre activité, je vous aurais répondu quelque chose comme : « Les démarches pour se déclara-quoi ? »

...

...

C'était à peu près toute l'étendue de mes connaissances sur le sujet. Donc, je comprends bien le tourbillon d'informations dans lequel vous vous trouvez maintenant. Je vous rassure, si j'ai réussi à le faire et à comprendre les bases, soyez convaincus que vous pouvez le faire aussi.

Bien entendu, je ne pourrais pas détailler, dans les pages à venir, absolument tous les statuts du monde. D'une part, ce ne serait pas utile, puisque beaucoup ont peu de chances de concerner votre projet au début. Et d'autre part, parce que des sources plus complètes existent sur Internet. Je me contenterai donc surtout de vous éclairer sur **les principaux éléments à connaître pour comprendre le jargon du freelance en herbe**, ainsi que **les différentes options qui s'ouvrent à vous pour démarrer**, avec leurs avantages et inconvénients. Puis, ce sera **à votre tour de choisir un statut et de découvrir les prochaines étapes pour vous déclarer** et être en règle rapidement. En attendant, laissez-moi vous partager mon avis très personnel sur le sujet.



VISA POUR LE SUCCÈS :

Démarrez avec un statut simple

Je suis totalement d'accord avec vous quand j'entends dire : « Se déclarer, c'est le casse-tête, on ne comprend rien, il y a trop d'infos. » Encore aujourd'hui, même en ayant fait les démarches et en étant freelance depuis 2016, je trouve cette étape complexe au plus haut point, et je ne connais même pas 5 % de toutes les infos à connaître sur le sujet...

Mon autre constat, c'est que la première étape, - celle du choix du fameux « statut » - est de loin, la plus complexe et nébuleuse. C'est aussi celle qui a tendance à effrayer et démotiver le plus grand nombre. D'où, mon conseil principal qui est le suivant : **commencez avec une structure d'entreprise simplifiée au départ, de type micro-entreprise.**

Pourquoi ? Parce que vous verrez rapidement, et même après quelques recherches, que l'option risque de s'imposer à vous, et ce, pour deux raisons principales :

Tout d'abord, pour la simplicité et la rapidité au lancement. Personnellement, je vous conseille de partir avec des démarches très simples et qui suffiront pour commencer, c'est-à-dire, pour pouvoir vous déclarer et exercer votre activité légalement. La micro-entreprise n'est pas la seule solution pour créer une entreprise. Elle a, comme toutes les autres options, des avantages et des inconvénients (dont je parlerai plus tard), mais elle a cet atout indéniable d'être facile et rapide à monter. Une inscription en ligne, quelques papiers à fournir et hop, c'est lancé en seulement quelques jours. La plupart des autres options requièrent des démarches administratives beaucoup plus longues : créer des statuts, fournir un capital, demander recours à un expert-comptable pour se faire accompagner, etc. Ce n'est pas idéal pour démarrer tant qu'on n'a pas testé son projet.

C'est aussi la solution la moins coûteuse. L'inscription en ligne est gratuite et ne requiert aucune trésorerie de base. Quand d'autres formats d'entreprises coûtent parfois plusieurs centaines d'euros rien qu'en démarches pour les inscriptions ! Je vous conseille donc de d'abord tester votre projet. Voyez si la vie de freelance vous convient, si vous arrivez à tenir le rythme et à atteindre vos objectifs, tout simplement. Si c'est le cas, pourquoi ne pas alors envisager d'autres solutions que la micro-entreprise à moyen terme.

Mon expérience :

Quand j'ai commencé à démarcher, je n'étais pas encore déclarée. Mon premier client est arrivé beaucoup plus vite que prévu, lors d'une visite dans un salon. Il fallait donc me déclarer rapidement pour pouvoir facturer légalement par la suite. Vu que je n'y connaissais vraiment rien sur le sujet, j'ai essayé de demander des conseils à d'autres personnes dans le milieu. Avec le recul, j'ai compris une chose : **il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises décisions**, il y a seulement des choix qui correspondent mieux que d'autres à son projet, ses besoins, et même... à sa personnalité.

On m'a fait peur en me disant que, si je partais sur un statut plutôt qu'un autre, je ne pourrais jamais revenir en arrière, que ce serait l'horreur en termes de papiers, que j'allais mourir toute seule dans une grotte à ma retraite... Bref, j'avais l'impression d'être devant mon ordinateur avec un pistolet sur la tempe, et l'interdiction de me tromper sous peine de mort subite !

J'ai fini par faire fi de toutes ces informations, et j'ai décidé de prioriser mes propres besoins, c'est-à-dire de privilégier :

- Un **système rapide et facile**, parce que, justement, je ne voulais pas être noyée sous la paperasse.
- Un **système qui me permette de tester mon projet facilement**, sans l'obligation de me lancer dans de longues démarches fastidieuses.
- Un **système administrativement léger si possible**, car je souhaitais pouvoir faire ce métier tout en étant libre au maximum et voyager l'esprit léger.

La micro-entreprise s'est imposée à moi. C'était l'option qui répondait au mieux à mes priorités, priorités qui seront peut-être différentes pour vous (besoin de facilité, de sécurité, d'encadrement, d'autonomie, etc.). Cela fait maintenant 2 ans que je travaille avec ce statut et je n'envisage toujours pas d'en changer. Libre à vous de commencer en micro-entreprise et de revoir votre statut plus tard, sachant que certains critères deviendront peut-être rédhibitoires pour vous à moyen ou long terme, mais pour le démarrage, je vous conseille de privilégier la simplicité pour votre propre santé mentale et votre porte-monnaie.



CARNET DE ROUTE :

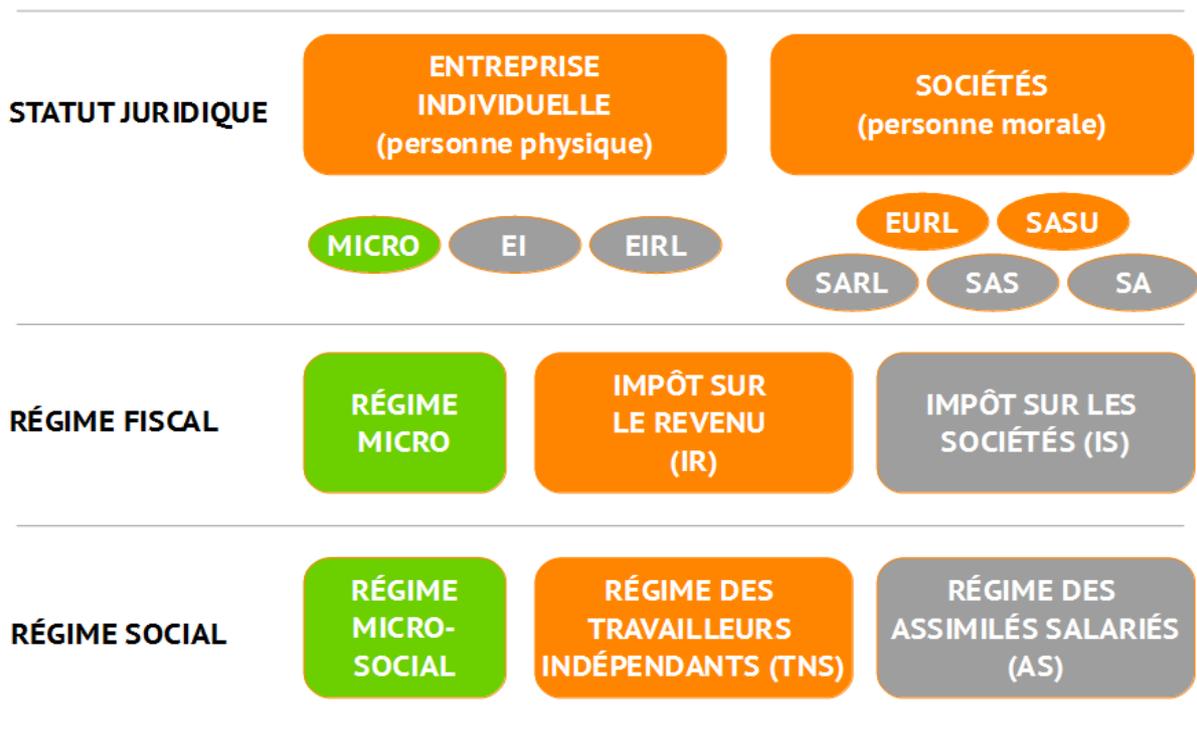
Le guide du freelance en herbe

L'avantage, **lorsque l'on est salarié**, c'est que toutes ces histoires de paperasses sont relativement faciles : on signe un contrat à l'embauche et on reçoit une fiche de paie tous les mois avec plein de lignes, dont on ne sait pas toujours à quoi elles correspondent, d'ailleurs. Ce qui compte, c'est le salaire net en bas à droite, transféré sur le compte chaque mois, et les avantages sociaux qui fonctionnent sans trop savoir comment, et puis c'est tout, n'est-ce pas ?

C'est bien différent lorsqu'on se lance **à son compte**. C'est à nous de décider du statut qui définira toutes ces choses dans un second temps. Contrairement au salarié, le paquet n'est pas ficelé d'avance, et il demande de s'y retrouver quelque peu dans l'imbroglie des termes : statuts juridiques, régimes sociaux et fiscaux... Pour commencer, voici donc une petite définition des principaux termes à maîtriser pour savoir de quoi vous parlez.

#1. LE JARGON DE L'ENTREPRENEUR

Le schéma ci-dessous vise à vous montrer l'ensemble des termes et possibilités à connaître lorsque l'on crée une entreprise. Comme vous pouvez le voir, les possibilités sont multiples. On se mélange donc un peu les pinces au départ. J'ai volontairement grisé les options qui ont très peu de chances de vous concerner au début, et mis **en vert, celles concernant uniquement la micro-entreprise**. Libre à vous de creuser certains points non abordés bien sûr, pour lesquels je vous donnerai les liens par la suite.



1. LE STATUT JURIDIQUE

Avant toute chose, et j'imagine que vous êtes tous conscients de cela, vous avez l'obligation de pratiquer votre activité en toute légalité. **Le statut juridique est ce qui définit votre situation au regard de la loi : votre cadre juridique, vos droits et vos obligations.** Deux grandes options s'offrent à vous sous la forme de l'**entreprise individuelle (EI) ou de la société**. Dans le premier cas, votre entreprise se rattache à votre personne physique, ce qui veut dire que vous ne faites qu'un avec (votre entreprise = vous, vos biens personnels, votre nom, etc.). Dans le second cas, vous créez une personne morale, une entité totalement désolidarisée de vous-même (votre société = son nom propre, son argent propre, son gérant propre (en principe vous), etc.).

En résumé, retenez surtout que **l'EI permet un démarrage simplifié**. Les démarches y sont plus légères, puisque vous n'avez pas besoin de créer cette fameuse personne morale. La société concerne davantage les projets lourds, incluant des investissements au départ, l'embauche d'employés à terme, etc. Il y a donc peu de chance que cela vous concerne pour une activité freelance.

Pour plus d'informations sur les statuts juridiques, [c'est ici](#).

2. LE RÉGIME FISCAL

Une fois votre statut juridique choisi, vous allez devoir tenir compte du **régime fiscal de votre entreprise**. **Cela correspond à ce que vous allez payer aux impôts et comment, chaque année**. Ici aussi, il existe deux grands types d'imposition pour les entreprises : **l'impôt sur le revenu** (pour les personnes physiques) et **l'impôt sur les sociétés** (pour les personnes morales). Dans votre cas, vous avez donc de très grandes chances d'être concerné par l'impôt sur le revenu en démarrant.

Si vous optez pour la micro-entreprise, vous bénéficiez du **régime fiscal simplifié de la micro-entreprise**. Vous payerez également vos impôts sur le revenu, mais le calcul est un peu différent et la déclaration est simplifiée.

La bonne nouvelle, c'est que vous payez déjà l'impôt sur le revenu chaque année en étant salarié. Vous déclarez les revenus gagnés durant une année, et vous êtes prélevé l'année suivante sur votre salaire. Ce sera la même chose quand vous serez freelance, pour ainsi dire, sauf que les revenus que vous déclarerez seront indiqués dans une autre case sur votre déclaration, à savoir **le BNC, pour les activités libérales comme les nôtres** (bénéfices non commerciaux).

Pour plus d'informations sur les régimes fiscaux, [c'est ici](#).

3. LE RÉGIME SOCIAL

On arrive au troisième et dernier niveau du graphique général : **le régime social**. **Cette partie concerne tous vos droits sociaux dans le cadre de votre activité :**

- La sécurité sociale
- Les cotisations retraites, invalidité-décès
- Les assurances maladie-maternité
- Les allocations familiales, etc.

Ici aussi, il existe deux grandes catégories, le **régime des travailleurs indépendants** (pour les personnes physiques) et le **régime des assimilés salariés** (pour les personnes morales),

auxquelles se rajoute **le régime micro-social**, une option ultra-simplifiée encore une fois, pour les micro-entreprises.

En tant que salarié, toutes ces charges sociales sont directement prélevées de votre salaire chaque mois et vous en avez le détail sur votre fiche de paye. Il en va de même pour les entrepreneurs, la fiche de paye en moins. En fonction de votre statut, vous devrez déclarer vos revenus, sur lesquels seront calculées vos cotisations sociales. Vous serez ensuite automatiquement prélevé *a posteriori*.

Pour en savoir plus sur le régime social de l'entrepreneur, [c'est ici](#). Pour comprendre le régime micro-social, [c'est ici](#).

4. LA NATURE DE VOTRE ACTIVITÉ

Petit aparté rapide, afin de préciser la nature de votre future activité de freelance. Il en existe trois principales : **les activités commerciales, artisanales ou libérales**. Les activités libérales concernent tout ce qui a trait aux prestations intellectuelles, techniques ou de soins. En l'occurrence, si vous vendez des prestations de services, vous ferez partie des **activités libérales**. Mieux vaut le savoir pour regarder au bon endroit dans les tableaux comparatifs.

#2. ZOOM SUR 3 STATUTS POUR LANCER SON ACTIVITÉ

Maintenant qu'on a balayé les grands éléments liés au statut d'entrepreneur, il est temps de rentrer dans le vif du sujet. J'ai décidé de faire un zoom plus détaillé sur **3 formules très différentes**, mais qui pourraient vous intéresser pour vous lancer, à savoir :

- La micro-entreprise
- Les sociétés unipersonnelles (EURL, SASU)
- Le portage salarial

Vous trouverez une explication globale pour chaque statut ci-dessous, ainsi que leurs avantages et inconvénients. Je vous donnerai ensuite un tableau récapitulatif, résumant le fonctionnement détaillé pour chacune de ces options. Tenez tout de même compte qu'à l'heure actuelle, les réformes vont bon train concernant le statut des entrepreneurs en France. N'hésitez donc pas à régulièrement vérifier en ligne les mises à jour.

1. LA MICRO-ENTREPRISE

La micro-entreprise est une option à part au sein des entreprises individuelles. Une de ses contraintes majeures est de **ne pas dépasser le seuil de 70 000 € de chiffre d'affaires par an** (c'est tout le mal que je vous souhaite pour votre lancement, mais il y a peu de chances que cela arrive). J'ai volontairement grisé les autres statuts d'entreprises individuelles dans le schéma du début du chapitre, comme l'EURL ou l'EI, car aujourd'hui, ces options ne proposent plus de grands avantages par rapport à la micro-entreprise. La micro-entreprise a, pour ainsi dire, supplanté les autres EI pour les entrepreneurs débutants, en raison de son extrême simplicité.

Comme je vous l'ai déjà dit précédemment, **micro-entreprise = extrême simplicité de gestion**. Le régime fiscal est ultra simple à calculer et à suivre soi-même. Les cotisations sociales, même si les couvertures sont plutôt basiques, ont le grand avantage d'être peu chères. Si vous pouvez **bénéficier de l'ACCRE** (une aide que je détaillerai par la suite), vous verrez même ces taux de cotisations sociales baisser drastiquement pendant 3 ans.

C'est pourquoi la micro-entreprise est souvent considérée comme l'option idéale pour ceux qui souhaitent se lancer et tester leur idée, sans investir et payer trop de charges, quitte à faire quelques compromis sur la qualité des couvertures sociales au départ, et à revoir son statut plus tard, quand l'activité décolle. La micro-entreprise peut également se **gérer en parallèle d'une activité salariée**.

AVANTAGES / INCONVÉNIENTS DE LA MICRO-ENTREPRISE

	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
STATUT JURIDIQUE	<ul style="list-style-type: none"> - L'inscription est gratuite. - La gestion en ligne de son activité est ultra simplifiée. 	<ul style="list-style-type: none"> - Vous ne pourrez ni vous associer, ni embaucher. - Le chiffre d'affaires (CA) est limité à 70 000€ par an, seuil qui, une fois dépassé, requiert un changement de statut.
RÉGIME FISCAL	<ul style="list-style-type: none"> - Vous êtes imposé sur le revenu et n'avez qu'à déclarer votre chiffre d'affaires (CA) de l'année dans la colonne BNC sur votre avis d'imposition. - Si vous ne faites pas de CA, vous ne payez pas d'impôts. - La micro-entreprise ne facture pas la TVA. Tous les prix que vous facturez sont en HT, ce qui signifie que tout l'argent est pour vous : l'État ne récupère pas les 20 % de TVA dessus. 	<ul style="list-style-type: none"> - Vos impôts sont calculés sur votre CA et non sur vos bénéfices, contrairement aux sociétés. Vous ne pouvez donc pas déduire vos charges (loyer du bureau, matériel, frais de déplacement, etc.) pour le calcul de vos impôts. Ces charges seront payées de votre poche. - La micro-entreprise ne facture pas la TVA, ce qui veut dire que vous ne pouvez pas vous faire rembourser la TVA sur vos achats de matériel, frais de fonctionnement, etc.
RÉGIME SOCIAL	<ul style="list-style-type: none"> - Le taux des cotisations sociales sur le CA est plutôt bas, à 22 % pour les activités libérales. - Vous les payez régulièrement, chaque mois ou chaque trimestre au choix, en déclarant votre CA en ligne. On vous prélève le montant sur votre compte le mois suivant. C'est idéal pour savoir ce que l'on va vraiment payer. - Vous pouvez bénéficier de l'ACCRE, une aide aux demandeurs d'emploi entre autres, qui permet de baisser le taux des cotisations sociales pendant 3 ans. 	<ul style="list-style-type: none"> - La protection sociale du micro-entrepreneur est une couverture basique, comprenant notamment : <ul style="list-style-type: none"> - la cotisation d'assurance maladie-maternité, - la cotisation d'allocations familiales, - la cotisation invalidité-décès, - les cotisations de retraite de base, - la CSG et la CRDS. - Elle ne tient pas, ou peu, compte des accidents de travail, du chômage ou de la retraite. Il vous faut donc prendre des complémentaires si vous souhaitez bénéficier de meilleurs droits.
COMPTABILITÉ	<ul style="list-style-type: none"> - Vous facturez vos clients en direct et recevez l'argent sur votre compte bancaire sans intermédiaire. 	

- Le suivi de la comptabilité est des plus simples, avec seulement un tableau Excel tenant compte des recettes et des dépenses de votre activité.

Pour en savoir plus sur la micro-entreprise, je vous conseille de lire les présentations suivantes sur [le statut](#), le [régime fiscal](#) et le [régime micro-social](#). La bible du micro-entrepreneur [se trouve également ici](#).

2. LES SOCIÉTÉS UNIPERSONNELLES (EURL, SASU)

Il existe de multiples statuts de sociétés, tous avec des particularités tellement fines et complexes, que seul un expert-comptable pourra vous décortiquer tout cela. Pour ceux qui se lancent seuls (à noter que je m'adresse aussi à ceux en couple, qui peuvent gérer leur propre activité séparément), il existe toutefois des statuts de sociétés plus simples, comme l'EURL ou la SASU.

Bien évidemment, le **lancement de ces sociétés est clairement moins simple** que la micro-entreprise. L'inscription requiert l'écriture de statuts et la fixation d'un capital. La **gestion comptable sera plus complexe** et pourra difficilement se passer d'un professionnel pour certaines étapes clé. Toutefois, elles ont l'énorme avantage de proposer **des protections sociales plus avantageuses** que la micro-entreprise et la **possibilité de déduire vos charges** de votre revenu imposable (pour payer moins d'impôts à la fin). Ce calcul peut en intéresser certains selon votre projet, si tant est que vous soyez partant pour mettre les mains dans le cambouis dès le départ.

Rien ne vous empêche de simplement prendre connaissance des avantages et inconvénients de ces statuts pour le moment. Et d'y revenir plus tard, quand vous en saurez un peu plus sur le démarrage de votre activité et vos besoins au quotidien.

AVANTAGES / INCONVÉNIENTS DES SOCIÉTÉS UNIPERSONNELLES

	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
STATUT JURIDIQUE	<ul style="list-style-type: none"> - Les inscriptions sont encore relativement simples pour ces deux statuts. Elles se font en ligne ou directement à l'URSSAF pour les activités libérales. - Il n'y a pas de plafond de chiffre d'affaires, contrairement à la micro-entreprise. - Dans le cas de la SASU, vous pourrez vous associer (avis aux couples), ou même embaucher. 	<ul style="list-style-type: none"> - Lors de la création, vous devrez tout de même passer par la lourdeur administrative de la création d'une société : écrire des statuts, définir un capital, publier dans le journal local, etc. - Les frais d'inscription sont beaucoup plus élevés que pour la micro-entreprise (coût de publication, frais de greffe, appel à un expert-comptable, etc.)
RÉGIME FISCAL	<ul style="list-style-type: none"> - Vous pouvez opter pour l'imposition sur le revenu OU sur les sociétés. Dans le second cas, cela vous permet de déduire toutes vos charges de fonctionnement de votre revenu imposable (dans le cas des voyageurs, pourquoi pas vos frais de transport, d'hôtels, de restaurants, etc.). Et qui dit revenu imposable moins important = moins d'impôts. - Vous êtes potentiellement soumis à la TVA. Ce qui veut dire que vous pouvez déduire la TVA de vos achats. Au lieu de payer 100€, vous récupérez les 20 % de TVA et ne payez plus que 80€ de votre poche (attention toutefois, certains postes de dépenses en voyage, comme les transports, ne sont pas concernés). 	<ul style="list-style-type: none"> - Vous êtes potentiellement soumis à la TVA. Vous facturez donc en TTC, et reversez 20 % du total à l'État.
RÉGIME SOCIAL	<ul style="list-style-type: none"> - Les protections sociales des sociétés sont, en principe, meilleures et plus complètes que celles de la micro-entreprise. - Vous pouvez bénéficier de l'ACCRE, une aide aux demandeurs d'emploi entre autres, qui permet de baisser le taux des cotisations 	<ul style="list-style-type: none"> - Vos cotisations sociales sont assez hautes, autour des 45 %, calculées sur le montant du bénéfice (après charges et versement des dividendes).

	sociales pendant 1 an.	
COMPTABILITÉ		- De manière générale, la gestion des parties administrative et comptable est plus lourde. Certaines étapes, comme le bilan, pourront difficilement se passer d'un comptable, ce qui se paye cher.

Pour en savoir plus sur les sociétés en général, [c'est ici](#). Découvrez également les détails concernant l'[EURL](#) et la [SASU](#).

3. LE PORTAGE SALARIAL

Le portage salarial est une solution encore très méconnue en France, mais qui se développe de plus en plus. Elle concerne en priorité **ceux qui souhaitent se lancer dans une activité indépendante, tout en gardant le maximum de garanties**. Dans ce cadre-là, pour faire simple, vous êtes dans une relation tripartite : vous, vos clients et une société de portage intermédiaire. Vous n'êtes pas, à proprement parlé, à votre compte, car **vous êtes en fait salarié de la société de portage**, qui fait alors office d'employeur et vous donne accès à tous les avantages des salariés :

- Une meilleure protection sociale
- Les cotisations pour la retraite
- L'assurance chômage
- Le droit à la formation
- La déduction des charges
- L'assurance responsabilité civile, etc.

Malgré votre statut salarié, vous êtes, tout comme le freelance, totalement libre dans votre activité. Vous êtes **responsable de votre démarchage, de vos offres, de vos prix et négociations**, etc., mais **vous déléguez les facturations et les démarches administratives, à la société de portage**. C'est elle qui facture à votre client l'encaisse, et vous transfère votre « salaire », déduit des charges sociales et des commissions de fonctionnement. Vous n'avez donc rien à faire, si ce n'est vous occuper de chercher vos clients et leur délivrer vos meilleures prestations.

La contrepartie de ce type de service est bien évidemment que cela a un coût ! Une société de portage vous commissionnera environ 10 % sur votre chiffre d'affaires, sans oublier des coûts d'inscription et d'abonnements à certains services. C'est un calcul à faire, mais si vous êtes obnubilé par le fait de ne pas perdre une once de vos avantages sociaux en tant que salarié, ou par la peur de gérer le moindre papier, cette solution pourrait bien être faite pour vous !

AVANTAGES / INCONVÉNIENTS DU PORTAGE SALARIAL

	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
STATUT JURIDIQUE	<ul style="list-style-type: none"> - Vous êtes salarié, donc rien ne change. - L'inscription est très simple et se fait très rapidement en ligne sur un site de portage, ou directement en agence. 	<ul style="list-style-type: none"> - Les commissions sont plutôt élevées, environ 10 % du CA + les frais de fonctionnement (inscription, coûts de départ, options payantes, etc.) - La société de portage fait obligatoirement signer un contrat entre vous, eux et votre client au début de la collaboration. Un formalisme qui peut en effrayer certains.
RÉGIME FISCAL	<ul style="list-style-type: none"> - Vous êtes imposé sur le revenu, comme un salarié classique. 	-
RÉGIME SOCIAL	<ul style="list-style-type: none"> - Vous bénéficiez des protections sociales du salarié, plus complètes que celles des indépendants. - Vous pouvez cumuler l'activité en portage salarial avec vos indemnités chômage. 	<ul style="list-style-type: none"> - Vos cotisations sociales sont assez hautes, autour des 45 %, calculées sur le montant de votre CA HT.
COMPTABILITÉ	<ul style="list-style-type: none"> - Vous n'avez rien à faire, la société de portage s'en occupe. 	<ul style="list-style-type: none"> - La facturation des prestations est prise en charge par la société de portage, ce qui coupe un peu la relation entre votre client et vous.

Pour en savoir plus sur le portage salarial, [c'est ici](#). La bible du portage salarial [se trouve aussi là](#).

RÉCAPITULATIF DES 3 OPTIONS

	MICRO	SOCIÉTÉS UNIP.	PORTAGE
STATUT JURIDIQUE	Entreprise individuelle - Personne physique	Société - Personne morale	Salarié (non-entrepreneur)
INSCRIPTION	Inscription en ligne sur www.lautoentrepreneur.fr/ Frais d'inscription : gratuit	Directement à l'URSSAF ou en ligne sur www.guichet-entreprises.fr/fr/ . Frais d'inscription : variables, mais minimum 200€.	Inscription à une société de portage, en ligne ou sur place. Frais d'inscription : selon la société.
ASSOCIÉS	Aucun	Possibilité du conjoint associé. Possibilité d'embaucher.	Aucun
FRAIS DE GESTION	-	-	Environ 10 % du CA (pour un CA mensuel de moins de 5 000€ HT)
CONTRAINTES	Ne pas dépasser 70 000 € de CA par an en activité libérale.	-	-
RÉGIME FISCAL	Régime fiscal de la micro- entreprise : - Option 1 : paiement de l'impôt sur le CA au Trésor Public, après 34 % d'abattement. - Option 2 : versement libératoire de l'impôt, de 2,2 % sur le CA, payé chaque mois en même temps que les cotisations sociales à l'URSSAF. Catégorie BNC.	Impôts sur le revenu ou sur les sociétés, au choix : - Option 1 : impôt sur le revenu imposable (barème classique) - Option 2 : impôt sur les sociétés, sur le bénéfice imposable après abattement des charges et dividendes (33%).	Impôt sur le revenu, même barème que les salariés.
RÉGIME SOCIAL	Régime social de la micro- entreprise : 22 % du CA pour les activités libérales. Paiement en ligne tous les mois ou trimestres sur le site de www.lautoentrepreneur.fr/ .	Régime TNS : Environ 45 % de cotisations sociales, calculées sur la base du bénéfice imposable. Déclaration au DSI une fois par an.	Régime social des salariés. Environ 45 % de cotisations, calculées sur le CA HT. Déclarations gérées par la société de portage.

COMPTABILITÉ	Livre de recettes / dépenses	Tenue d'un livre journal Le grand livre Le livre des inventaires Comptes annuels : bilan, compte de résultat. Possibilité d'embaucher un comptable.	Prise en charge par la société de portage).
TVA	Seulement à partir de 35 200€ de CA par an	Oui (20 %)	Oui (20 %)
AIDES	ACCRE pendant 3 ans	ACCRE pendant 1 an	-

#3. AIDES, ASSURANCES COMPLÉMENTAIRES ET TRAVAIL À L'ÉTRANGER

1. LES AIDES

Sachez qu'il existe de nombreuses aides de l'État, ou même des collectivités territoriales, qui pourraient vous permettre de vous donner le coup de pouce recherché pour lancer votre activité. Je vous laisse regarder [sur cette page](#), celles qui pourraient vous concerner, car cela dépend souvent du type de projet et du lieu d'habitation.

Personnellement, je vous conseille de bien regarder l'ACCRE, qui peut concerner un bon nombre de gens (initialement, les demandeurs d'emploi, mais le dispositif est en passe d'être attribué à tout le monde d'ici 2019). Cette aide est un véritable bol d'air frais pour tout freelance qui démarre. Elle permet en effet d'accéder à un **abattement des charges sociales pendant 3 ans en micro-entreprise et 1 an dans les autres statuts**.

Par exemple, en micro-entreprise, vos cotisations sociales s'élèvent à 22 % dans une activité libérale. Avec l'ACCRE, vous aurez la possibilité de ne payer que **5,5 % de cotisations la première année, 11 % la seconde année et 16,5 % la troisième année**, avant de passer en taux plein dès la quatrième année d'activité. Personnellement, c'est ce qui m'a permis de décoller et de ne pas crouler sous les charges dès le départ. Regardez donc bien si vous êtes éligible ! Si vous êtes encore salarié, arrangez-vous pour quitter votre entreprise en rupture conventionnelle pour y avoir droit.

Pour en savoir plus sur les aides et les conditions de l'ACCRE, [c'est ici](#) !

2. LES ASSURANCES COMPLÉMENTAIRES

Vous l'aurez déjà compris, certains statuts de travailleurs indépendants, notamment la micro-entreprise, ont seulement accès à des couvertures sociales de base, bien moins bonnes que celles des salariés. Bien que les réformes actuelles parlent d'améliorer le régime des indépendants en l'affiliant au régime des salariés, c'est encore en pourparlers et rien n'est acté. Pour ceux qui le souhaitent, il est donc tout à fait possible de recourir à des complémentaires pour s'offrir de meilleures protections, à savoir :

Une mutuelle

Elle est souvent directement comprise et déduite dans les charges sociales des salariés. En tant qu'indépendant, vous aurez la liberté de choisir votre propre mutuelle. On le rappelle, elle vous permettra de prendre en charge vos frais de santé après le remboursement de la Sécu. C'est donc plutôt non négociable. Vous pourrez vous renseigner directement auprès de l'URSSAF pour vous faire recommander des organismes.

Accident du travail

Dans le cas d'un accident en entreprise individuelle, vous n'êtes pas couvert. Si jamais vous deviez avoir un accident et des lésions qui vous empêchent de faire votre travail convenablement pendant un temps (ou même à vie), vous ne seriez pas indemnisé... Vous pouvez donc souscrire à une assurance privée « Accident du travail » pour vous prémunir, dans l'organisme de votre choix.

Retraite complémentaire

Pour le moment, l'entreprise individuelle ne bénéficie pas vraiment d'un système de cotisation performant pour la retraite (en dehors du minimum vieillesse, le minimum que vous puissiez recevoir à votre retraite). Cela peut ne pas en réjouir certains. Vous pouvez donc recourir à différents moyens, comme l'assurance vie ou le contrat Madelin, afin de construire votre retraite à côté de votre activité. Encore une fois, à vous d'étudier les offres des assureurs privés.

Assurance chômage

C'est une promesse de campagne de notre président actuel : l'assurance chômage pour les indépendants. En attendant que cela se concrétise ou non, sachez qu'il n'existe pas de chômage pour les entrepreneurs à l'heure actuelle. Vous arrêtez votre activité, il n'y a alors plus de sous qui tombent ! La seule manière de contourner cette difficulté est de souscrire à un contrat d'assurance « perte d'emploi » chez un assureur privé.

Responsabilité civile professionnelle

Elle n'est pas incluse dans les protections des indépendants, alors qu'elle vous couvre contre les dommages que vous pourriez causer à autrui, dans le cadre de votre activité. Elle n'est pas obligatoire, bien que fortement recommandée. Elle concerne, en priorité, ceux d'entre vous qui seront amenés à rencontrer leurs clients physiquement, clients qui pourraient rencontrer un accident dans le cadre de votre activité (coaching sportif, cours de yoga, etc.), ou ceux qui souhaitent se prémunir contre une potentielle plainte d'un client mécontent, et qui vous demande des indemnités à la suite de votre prestation.

Assurance voyage

Ce sera également un coût à ne pas négliger dans votre quotidien, car si vous planifiez d'être freelance et de voyager souvent, sachez que la plupart des couvertures sociales ne fonctionnent pas à l'étranger ! C'est pourquoi, même quand on part en vacances deux semaines, il est plus que recommandé de souscrire à une assurance-voyage, qui vous couvrira contre les accidents, les frais d'hospitalisation, de rapatriement, le vol de votre matériel ou de vos bagages, la responsabilité civile privée, etc. Si vous voyagez en Union Européenne, faites la demande d'une [carte européenne d'assurance maladie](#). Le reste du temps, je voyage systématiquement avec [Chapka](#) pour ma part. Ils ont des offres adaptées à chaque type de projet. Pour en savoir plus, c'est [par ici](#).

3. TRAVAILLER À L'ÉTRANGER : EST-CE POSSIBLE ?

Certains se demandent peut-être déjà : « Et comment ça se passe si on veut travailler de l'étranger ? Travailler en ligne et vivre dans un autre pays que la France ? Faut-il un visa ? Comment ça fonctionne pour payer ses impôts, etc. ? » Pour la première fois, je vais être obligée de vous faire une réponse de Normand (et comme je suis d'origine normande, j'ai le droit) : **clairement oui, mais sous certaines conditions quand même.**

OUI :

Et ce, grâce à **votre adresse fiscale**. En l'occurrence, même si vous bougez ou voyagez, le plus simple reste de définir une adresse fiscale en France. Premièrement, cela implique que vous payiez vos impôts en France, sans contrainte que vos revenus soient facturés en France ou à l'étranger, ce qui rend la chose plus simple. Deuxième point très avantageux pour nous : **cela n'implique pas non plus l'obligation d'être domicilié en France**. Votre adresse fiscale et l'adresse où vous vivez peuvent très bien être différentes. On peut donc très bien payer ses impôts en France et... vivre ailleurs, vous voyez ?

Vos seules **conditions pour établir une adresse fiscale en France** sont que (au choix) :

- Votre **résidence principale soit en France**, et que vous y viviez plus de 183 jours par an. Si vous ne pensez pas garder de pied-à-terre à long terme en France, donnez celle d'un membre de votre famille ou d'un ami, qui a peu de chances de déménager. Vous ne recevrez que très peu de courrier, de toute manière.
- Vous **exercez votre activité professionnelle principale en France**.
- Vous avez le **centre de vos intérêts économiques en France**, c'est-à-dire, la majeure partie de vos revenus (et c'est bien cette condition qui nous intéresse).

En principe, vous remplirez facilement l'une de ces conditions au choix quand vous serez freelance (notamment la dernière). Jusque-là, tout va donc pour le mieux dans le meilleur des mondes, mais les choses se compliquent un petit peu (sinon, ce ne serait pas rigolo). On attaque donc le « oui, mais sous certaines conditions quand même ».

MAIS :

L'entrepreneuriat nomade n'en est encore qu'à ses balbutiements. **Il n'existe pas encore de cadre légal clair et globalisé pour les nomades digitaux.** De ce fait, nous devrions nous adapter à la législation de chaque pays, où nous nous rendons pour travailler.

Dans le plus simple des cas, rien ne vous empêche de mener votre activité en ligne tout en vivant dans un pays avec un visa touristique. Du moment que vous ne travaillez pas avec les entreprises locales, mais bien avec des clients français, certains pays seront contents de vous accueillir et de vous voir participer à l'économie locale. Vous devrez seulement bien respecter les délais de vos visas et les renouveler selon les conditions du pays. Les pays de l'Union européenne (UE) sont aussi des destinations faciles pour travailler à son compte, du fait des ententes passées entre les différents pays pour faciliter les échanges.

Pour d'autres pays, c'est plus compliqué, car même si vous vous contentez de travailler avec des clients français sur leur sol étranger, vous aurez parfois l'obligation de demander un visa de travail (souvent très coûteux), de payer des impôts locaux (en plus des impôts français), et de vous plier à certaines contraintes fiscales du pays. Pour peu que vous souhaitiez travailler avec des clients locaux, c'est encore pire, à cause de certaines clauses de concurrence déloyale. Les conditions changent pour chaque pays.

En résumé, je vous conseille une chose : **établissez votre domicile fiscal en France et où que vous soyez, travaillez avec des entreprises françaises** (pour avoir le fameux centre de vos intérêts économiques en France). Même si cela ne répondra pas à toutes les obligations légales de certains pays, cela vous épargnera énormément de déconvenues et de complexités fiscales. Selon les pays où vous souhaitez vivre, renseignez-vous auprès de l'ambassade française dans la destination souhaitée, et demandez les conditions de résidence et de travail sur place. Vous trouverez le contact des différentes ambassades [sur ce site](#).

Vous verrez également **avec l'expérience, que la communauté des freelances nomades a ses destinations de prédilection** (Thaïlande, Bali, Colombie, UE, etc.), et vous apprendrez vite les possibilités selon chaque pays, en discutant avec d'autres freelances nomades.

Pour en savoir plus sur les conditions du freelance à l'étranger, [c'est ici](#).



EMBARQUEMENT :

Déclarez votre activité

Maintenant que vous êtes plus que calé sur les tenants et aboutissants de votre futur de freelance, il est temps de choisir votre statut et de vous déclarer !

#1. CHOISISSEZ VOTRE STATUT

J'espère que les informations que je vous ai données ci-dessus vous auront permis de déjà faire votre choix. Si malgré tout, c'est encore flou pour vous, je vous conseille de remplir [ce petit questionnaire du site de l'AFE](#), et de voir ce qu'ils vous recommandent, en fonction de vos réponses.

Mon expérience :

Comme je vous l'ai dit précédemment, j'ai choisi la micro-entreprise. Voici donc le petit résumé que j'ai pu en tirer :

- Mon statut juridique : micro-entreprise
- Mon régime fiscal : impôt sur le revenu, paiement annuel (versus le versement libératoire)
- Mon régime social : régime micro-social en activité libérale, soit 22 % de cotisations prélevées tous les trimestres.

À vous de noter votre choix ci-dessous !

- Mon statut juridique : _____
- Mon régime fiscal : _____
- Mon régime social : _____

#2. COMMENCEZ VOS DÉMARCHES

Découvrez maintenant la liste de vos démarches pour déclarer votre activité au plus vite !

1. LA MICRO-ENTREPRISE

- Vérifiez que votre activité n'est pas réglementée [ici](#) pour bénéficier de la micro-entreprise.
- Démarrez votre inscription en ligne sur le site de [l'auto-entrepreneur](#).
- Remplissez votre demande d'ACCRE en même temps que la déclaration en ligne.
- Validez votre dossier. Vous recevrez rapidement un accusé de réception, contenant le numéro de votre dossier. L'URSSAF s'occupe de transmettre votre dossier à la Sécurité sociale des indépendants pour le suivi de vos cotisations sociales, et aux impôts pour l'actualisation de votre situation. Vous recevrez également votre numéro de SIRET par courrier, envoyé par l'INSEE.
- Trouvez une mutuelle pour votre complémentaire santé.
- Souscrivez aux assurances complémentaires de votre choix, en vous rapprochant de compagnies d'assurances (facultatif).
- Ouvrez un compte en banque dédié pour votre activité professionnelle (un compte en banque personnel suffit. Inutile de mentionner à votre banque que ce sont pour des raisons professionnelles, car vous payeriez des frais pour rien).
- Créez votre livre de recettes sur un fichier Excel (confère Bonus #2)
- Créez vos modèles de devis et factures, comprenant toutes les mentions légales (confère Bonus #2)

NB : les freelances qui se lancent dans la photographie doivent se rapprocher de l'AGESSA pour les cotisations sociales, et les graphistes, de la Maison des artistes.

2. LA SOCIÉTÉ UNIPERSONNELLE

- Vous pouvez très bien prendre en charge vous-même l'ouverture d'une [EURL](#) ou d'une [SASU](#), en suivant les démarches expliquées dans les articles liés.
- Contactez l'[URSSAF dont vous dépendez dans votre région](#), pour connaître les détails du dossier à constituer et les moyens de s'inscrire (en ligne ou directement à l'URSSAF).
- Rapprochez-vous d'un expert-comptable pour vous faire accompagner dans les démarches les plus complexes (facultatif).

3. LE PORTAGE SALARIAL

- [Trouvez une société de portage salarial en ligne](#) ou en agence près de chez vous. N'hésitez pas à en démarcher plusieurs, afin de comparer celles qui proposent les meilleures conditions.



BAGAGE CABINE :

BONUS

Imprimez la checklist de vos démarches administratives et devenez officiellement micro-entrepreneur !

LIENS UTILES

[AFE Creation](#)

CCI Paris Ile-de-France - [Aide à la création d'entreprise](#)

[Travailleur-independant](#)

[Creerentreprise.fr](#)

[Le coin des entrepreneurs](#)

[Service Public pour les Professionnels](#)

[Lautoentrepreneur](#)

[Actualités 2018 des micro-entrepreneurs](#)

CCI Paris Ile-de-France - [Le choix de la forme juridique](#)

AFE Création - [Quel statut juridique choisir pour son entreprise ?](#)

CCI Paris Ile-de-France - [Entreprendre seul : comparatif des structures juridiques](#)

La retraite en clair - [Indépendants, chefs d'entreprise : compléter sa retraite](#)

Service-Public-pro - [Un travailleur indépendant a-t-il droit à une assurance-chômage ?](#)



Partie 7

**COMMENT
ORGANISER
MA NOUVELLE
VIE DE
FREELANCE ?**



OÙ EST LE PROBLÈME ?

Nous voici déjà presque à la fin du livre, à l'étape où vous avez normalement toutes les clés en main pour devenir un freelance à succès. Mais, vous ne savez potentiellement pas trop comment vous organiser, voire... pas du tout ! « En effet, comment gérer la transition entre votre vie de salarié et votre vie de freelance, la peur de l'inconnu et les gros changements de vie qui arrivent ? Quand suis-je supposé quitter mon emploi ? Comment m'organiser au quotidien, à quoi ressemble une journée type ? Et puis, j'ai vraiment peur de ne pas être soutenu ou compris par mes proches, de bosser seul tout le temps. Sans parler du manque de visibilité sur les rentrées d'argent. Bref, on fait comment pour gérer tout ça ? »

Toutes ces questions sont bien normales... et c'est sans compter toutes les peurs et difficultés que vous n'avez pas encore anticipées et qui vont pointer le bout de leur nez au cours de votre aventure. Bien évidemment, chaque expérience sera propre à chacun, en fonction de votre personnalité et de votre environnement de départ. Je ne pourrais pas anticiper tout ce qui va se passer dans votre tête par la suite.

Cependant, sur la base de mon expérience et des retours d'autres freelances nomades que je connais, je vais essayer de vous aider au mieux à **appréhender votre nouvelle vie de nomade**, gérer la transition avec votre situation de salarié, organiser votre quotidien, surmonter les difficultés inhérentes à ce style de vie, et travailler votre vision pour ne pas trop perdre pied dès le départ. Ce sera ensuite **à votre tour de réfléchir à votre équilibre idéal et de préparer au mieux votre nouvelle vie**. Juste avant cela, on commence par le fameux visa pour le succès !



VISA POUR LE SUCCÈS :

*N'oubliez jamais pourquoi
vous le faites*

Une chose est sûre, vous n'en êtes qu'au début du processus, et vous êtes loin de savoir tout ce qui vous attend sur le chemin totalement fou de la vie de freelance ; qui plus est, potentiellement nomade ! Les longues heures de travail, les moments où il faudra être plus que patient parce que, rien ne fonctionne comme prévu, les petites déceptions, les périodes de doutes et de franches déprimés, qui se concluent par un classique « qu'est-ce que je fous là ? » ; et puis, heureusement, les grandes victoires et moments de bonheur !

C'est bien là tout le secret des personnes qui se lancent dans ce genre d'aventure. Peu vous diront qu'ils passent leur temps à bosser sur la plage au soleil. Ils vous diront plutôt, en toute honnêteté : « Je n'ai jamais autant travaillé de ma vie. » Mais alors, pourquoi le font-ils ? Et bien, parce qu'ils s'éclatent, qu'ils sont heureux de cette vie de dingue, et que c'est pour ça qu'ils le font !

Cela devra être pareil pour vous. N'oubliez jamais de vous amuser, d'apprendre, de vous lever le matin avec la patate en vous rappelant combien vous avez de la chance d'avoir le choix. Ne perdez jamais de vue pourquoi vous le faites. Et tant que ce pourquoi en vaut la peine, vous trouverez l'inspiration pour continuer. Oui, il y aura forcément des jours plus compliqués que d'autres et des périodes qui fonctionnent moins bien. La seule jauge qui importe cependant, c'est : « Ok, c'est difficile aujourd'hui, mais est-ce que je m'éclate toujours dans ce que je fais ? Est-ce que je suis heureux en faisant ça ? »

Vous seul aurez la réponse et elle demande d'**écouter attentivement votre petite voix intérieure**. Une fois que vous aurez goûté à la liberté d'être votre propre patron, d'organiser vos journées comme vous le sentez et de faire quelque chose que vous aimez au quotidien,

il y a des chances que cela vous donne des ailes pour continuer. Mais si un jour, pour une raison X ou Y, ce n'est plus le cas, il n'y a aucun mal à ça. Il sera temps de vous réorienter pour démarrer une nouvelle étape de votre vie.

Mon expérience :

J'ai commencé mon activité de freelance de manière sérieuse et active en janvier 2017, tout récemment donc. J'ai cependant tout quitté pour voyager plus depuis janvier 2014. La métaphore la plus adéquate pour imaginer ma vie actuelle serait celle de montagnes russes. Depuis plus de 4 ans, je vis des très hauts... et des très bas. Ma première année de freelance n'a pas fait exception à la règle. Ce fut clairement l'une des années les plus *rock n'roll* de ma vie, avec son lot de travail, de doutes et de frustrations.

C'est seulement au bout de ma première année d'activité que j'ai réussi à sortir la tête de l'eau, et encore. J'ai rencontré énormément de difficultés à m'organiser efficacement en étant mon propre patron, à trouver mon équilibre entre travail et voyages. Je dois toujours constamment **prendre des décisions pour continuer à m'éclater dans ce que je fais**. Bref, c'est loin d'être un long fleuve tranquille. Ne vous étonnez donc pas trop si, durant votre première année, vous avez le sentiment d'être débordé. C'est un peu le passage obligé du débutant, malheureusement.

Malgré cela, même dans les moments les plus compliqués, où je me suis demandée si ça en valait la peine, la réponse a toujours coulé de source pour ma part : « Mais carrément ! Tu veux retourner à ta vie d'avant ? Pas question ! »

C'est pourquoi je vous conseille d'essayer, dès le début de votre vie de freelance :

- De rester suffisamment connecté à vous-même pour **savoir si ce que vous faites vous rend toujours heureux**.
- **De vous adapter et de prendre les bonnes décisions** pour continuer sur un chemin qui vous plaît.

Rien n'est jamais acquis quand on prend sa vie en main. Ce sera en partie à vous de rester acteur de votre propre bonheur !



CARNET DE ROUTE :

Les sujets clés pour anticiper le changement

Je reçois souvent des questions sur comment s'organiser quand on devient freelance. Le problème avec ce genre de voie, est qu'il n'y a justement pas de modèle préétabli, ni de chemin prédéterminé à suivre. La liberté d'action étant l'élément central de ce style de vie, il existe donc autant de possibilités qu'il y a de freelances et de nomades. Malgré cela, on va quand même aborder les principaux sujets dont vous devrez tenir compte pour appréhender votre nouvelle vie nomade au mieux.

#1. LA TRANSITION VERS L'ACTIVITÉ DE FREELANCE

On me demande souvent : quel est **le meilleur timing pour quitter son travail principal au profit de son activité de freelance ?** Disons que, à part vous, personne ne pourra vous le dire... Certains attendront d'être totalement viables financièrement pour tout lâcher. D'autres préféreront mettre de l'argent de côté, quitter leur emploi et se consacrer au développement de leur activité à 100 %. Ceux sans emploi peuvent cumuler leurs aides et la création d'une entreprise, sous certaines conditions à vérifier avec Pôle emploi. Je connais des étudiants qui ont démarré leur activité bien avant d'être diplômés. À chacun son rythme.

Pour les employés cependant, n'oubliez pas de **vérifier les possibilités que vous avez de cumuler deux emplois** pendant un temps, en vérifiant vos clauses de loyauté envers votre employeur. Certains contrats interdisent la pratique d'une activité pouvant directement concurrencer l'employeur, par exemple. Les fonctionnaires, eux, ne sont pas forcément autorisés à créer une entreprise s'ils travaillent à temps complet, sauf quelques exceptions grâce au portage salarial, etc.

En tout cas, pensez aussi à votre objectif établi au tout début de ce livre et le timing que vous vous êtes donné pour l'atteindre. Je ne vous cache pas que gérer deux emplois de front est assez éreintant à la longue : d'où l'importance de se poser des limites de temps... et de s'y mettre sérieusement pour vivre de votre activité freelance au plus vite !

Mon expérience :

Contrairement à certains d'entre vous j'imagine, je me suis posée la question de devenir freelance quand j'étais déjà sur la route. J'avais démissionné de mon CDI trois ans plus tôt. J'ai toujours refusé de toucher un centime d'aides de la part de l'État. Je finançais donc mes voyages, d'abord par mes économies, ensuite grâce à des petits boulots alimentaires. J'étais déjà passée par certaines étapes importantes, comme :

- La **peur de quitter mon CDI** et le confort d'une vie salariée
- La **peur de compromettre mon avenir professionnel** en partant voyager si longtemps
- Assumer certains **choix compliqués**, comme mettre fin à une relation sérieuse pour laisser libre cours à mes rêves, ou préférer être serveuse plutôt que de retrouver un emploi en marketing, afin de rester libre.
- **Convaincre certains membres de ma famille** que c'était vraiment une bonne idée de tout abandonner après seulement 4 ans de carrière...
- Prendre l'habitude de **gérer un budget serré** pendant des années (et devenir une professionnelle de la vente sur le Bon Coin, au passage).
- **Composer avec le manque de visibilité et la solitude** de ce style de vie, que certains considèrent encore aujourd'hui *marginal* (soit dit en passant, il paraît que nous serons une majorité d'ici 2030).

Aucune de ces décisions n'ont été faciles à prendre, je peux vous l'assurer. L'avantage de ce parcours cependant, est que je n'ai pas vraiment eu à gérer le souci de mon travail salarié en même temps que le lancement de mon activité de freelance. En revanche, j'ai voulu devenir blogueuse de voyage bien avant de devenir freelance. C'était en rentrant de mon premier long voyage en Australie. J'avais attrapé, comme la plupart des gens, le virus du voyage, et je souhaitais trouver un moyen de continuer à voyager. J'ai donc pensé à me lancer dans le blogging de manière professionnelle. Pour finir, j'ai changé d'avis, car je me suis rendu compte que le blogging professionnel n'était pas adapté à mes besoins. Mais, ça c'est une autre histoire... dont je parle [dans cet article sur mon blog](#)).

Toujours est-il que, j'ai dû **cumuler pendant plus de 7 mois, un job de serveuse à Londres** (environ 45 heures hebdomadaire), **tout en montant mon blog à côté** (création du blog, écriture des articles, édition des photos, optimisation SEO, animation des réseaux sociaux, etc.). Je vois très donc bien ce que peut impliquer un cumul d'emplois.

Pour ma part, j'avais fait exprès de prendre un job alimentaire où je travaillais principalement le soir, afin de réserver les heures matinales, où je suis plus efficace, pour mon projet personnel. C'est sûr, je n'ai pas eu beaucoup de journées de repos pour profiter de Londres, et inutile de dire que j'ai terminé ces 7 mois sur les rotules... Même si cela s'est soldé par un changement de projet professionnel par la suite (le freelancing plutôt que le blogging), je ne regrette pas d'avoir tout donné pour apporter à mon projet le succès qu'il méritait. Finalement, j'ai quand même un joli blog bien rempli aujourd'hui, et c'est loin d'avoir été du temps perdu.

Lors de ma seconde tentative de lancement d'activité, en freelance, cette fois, j'ai eu l'énorme chance de pouvoir me créer une bulle. J'avais quelques économies de côté. Je suis donc allée me poser 6 mois chez mes parents, où j'ai pu travailler sur mon projet au calme. J'ai eu le temps de le lancer dans le temps que je m'étais fixé, sans trop avoir à m'inquiéter du reste. Je sais que tout le monde n'a pas forcément cette chance de pouvoir compter sur des proches pour les soutenir dans leur projet. J'ai connu les deux configurations. Vous n'aurez pas forcément le choix...

Ce qu'il faut que vous en reteniez, cependant, c'est que : **mieux vaut vivre une période courte et très intense si vous le pouvez, et voir votre projet naître et fonctionner rapidement**, que de s'épuiser sur le long terme, au risque de se démotiver et de perdre

patience. J'en vois trop qui essaient de se lancer à côté de leur job, qui partent bille en tête les premiers mois, puis qui s'épuisent avec le temps et finissent par mettre l'idée au placard, « parce que c'est épuisant » (mais oui, ça l'est !). D'où l'idée de faire ça très fort et surtout, très vite ! (Ce n'est que mon humble avis !)

#2. LA JOURNÉE TYPE D'UN FREELANCE NOMADE

C'est une autre question que je reçois souvent : « À quoi ressemble une journée type pour toi ? » Encore une fois, il n'existe pas de quotidien tracé pour les freelances et dresser un planning précis de ce que vous aurez à gérer est totalement impossible, du fait de la diversité des métiers. Cela dit, il est tout de même possible de dresser une liste de grandes missions généralistes, sur laquelle vous pouvez vous reposer pour imaginer votre futur quotidien professionnel.

LES GRANDES MISSIONS DU QUOTIDIEN :

- Constituer + alimenter le carnet d'adresses de vos clients potentiels
- Démarcher
- Répondre à ses e-mails / appels
- Mener ses différentes missions à bien + les délivrer dans les temps
- Promouvoir son activité régulièrement + créer des outils de communication pour trouver de nouveaux clients
- Tenir et actualiser un tableau de suivi de ses projets pour ne pas s'y perdre
- Envoyer les factures, relancer, vérifier les encaissements
- Suivre la comptabilité, déclarer vos revenus, payer vos cotisations et impôts
- Gérer votre planning de travail (mensuel, hebdomadaire et journalier)
- Se former régulièrement, dans votre activité ou sur les techniques de vente, pour rester au fait des tendances et de l'actualité
- Organiser vos futurs voyages / déplacements : itinéraire, démarches administratives, réservation des transports et hébergements à votre guise, etc.

Mon expérience :

Cette liste sera bien évidemment à affiner en fonction de votre propre activité. Si je prends mon cas par exemple, je suis maintenant freelance à plein temps. Le plus important pour moi, c'est bien évidemment d'écrire convenablement pour mes clients. J'ai toujours été beaucoup plus efficace le matin pour faire cela. De fait, je privilégie l'écriture en début de journée, et les missions qui me demandent moins d'énergie ou de matière grise, l'après-midi (mise en page, comptabilité, démarchage, répondre aux e-mails, etc.).

Vous aurez à gérer ces missions en même temps que votre travail principal au début. De quoi devenir chèvre... Faites donc bien attention à délimiter les périodes de temps consacrées à votre projet et celles consacrées à votre travail.

#3. LES DIFFICULTÉS DU FREELANCE NOMADE ET COMMENT LES SURMONTER ?

Parlons maintenant d'une partie un peu moins cartésienne de votre nouvelle vie de freelance : c'est-à-dire les difficultés auxquelles vous allez devoir faire face (pas forcément toutes, je vous rassure !), et qui auront probablement une incidence sur l'organisation de votre quotidien. J'avais abordé le sujet au tout début de ce livre, dans la partie « On pose les bases ». Voici le moment de traiter ces difficultés et de trouver de potentielles solutions ou techniques pour les contourner.

GÉRER LE TRAVAIL SOLO

Même si pour certains, l'absence de patron et de collègues sera du pain béni, pour d'autres, ce sera un véritable casse-tête à gérer au quotidien pour ne pas se démotiver et procrastiner. Comment gérer le fait de travailler pendant des heures, seul, face à son écran d'ordinateur, sans pouvoir échanger avec qui que ce soit ? Et comment trouver la motivation de se mettre au travail, tout simplement ?

Mon expérience :

Personnellement, et même si j'ai toujours adoré travailler en *open space* pour papoter avec les copines, cela ne me pèse absolument pas de travailler seule. J'ai toujours aimé être très autonome, m'organiser comme je le souhaitais et me gérer. J'ai même besoin de ça, quand d'autres auront beaucoup plus de mal à se mettre un coup de pied aux fesses pour travailler seul. Ceux que je connais dans ce cas ont souvent recours à des techniques diverses pour se cadrer et se donner l'impression de continuer à travailler en équipe. L'espace de *coworking*, par exemple, favorise une ambiance studieuse, aux côtés d'autres entrepreneurs en ligne comme vous. D'autres préfèrent travailler dans des cafés branchés avec un bon Internet, et siroter des lattes à longueur de journée. D'autres préféreront l'ambiance motivante d'une colocation entre nomades digitaux. D'autres encore, préféreront favoriser des projets à plusieurs, pour créer une dynamique de groupe. Autant de techniques pour favoriser la motivation, en environnement propice à la concentration et l'obligation de s'y mettre.

L'INSÉCURITÉ FINANCIÈRE

Rien de plus stressant que de ne pas savoir ce que vous allez toucher chaque mois. Parfois, ce sera le jackpot et parfois, un joli mois creux. Le manque d'argent est un sujet ultra anxiogène pour beaucoup de monde, et c'est bien normal.

Mon expérience :

Je ne fais pas exception à la règle, et en bonne petite Française éduquée avec la peur de vivre au-dessus de ses moyens, j'ai toujours eu l'habitude de garder un petit matelas de sécurité (on est bien loin des cultures anglo-saxonnes qui vivent à crédit). Je vous conseille de recourir à la même technique pour votre activité de freelance, si c'est un sujet qui vous stresse. Établissez une somme qui vous rassure et vous permettra de faire face lors des mois plus difficiles. Pour ma part, je garde 3 000 € sur mon compte freelance, auxquels je ne touche pas. D'autres mettent carrément une somme sur un compte à part, bloquée, ou seulement accessible par l'un de leur proche. N'oubliez pas non plus de bien garder en tête le chiffre d'affaires mensuel dont vous avez besoin pour faire tourner la boutique, et de vous assurer que vous êtes bien dans les clous avec cet objectif tout au long de l'année.

L'ÉQUILIBRE PRO / PERSO

C'est l'une des plus grosses difficultés de ceux qui se lancent à leur compte. En effet, quand l'on travaille pour soi, il est difficile de trouver le bon rythme entre travail, temps de pause et voyages. Faut-il travailler en même temps que l'on voyage ou non ? Comment gérer les phases de travail et le temps libre ?

Mon expérience :

Quand j'ai démarré mon activité de freelance, j'étais persuadée que, une fois lancée, je repartirais sur la route à fond, et que je m'octroierais des petites journées de travail ici et là, lorsque cela serait nécessaire. Et bien... je me suis trompée. D'abord parce que, j'étais tellement concentrée sur le lancement de mon activité au début, que je n'avais même plus vraiment le temps, ni l'énergie pour voyager et en profiter (la plupart d'entre nous passons par cette phase, c'est normal). J'ai également eu des difficultés à trouver mon rythme, tout simplement parce que je m'en suis imposée un qui ne me correspondait pas.

Avec le temps, je me suis rendu compte que je ne pouvais pas faire les deux sans avoir l'impression de gâcher l'un et l'autre. Cela peut sembler bizarre, mais je connais plusieurs nomades digitaux qui font le même constat. Du coup, j'ai décidé d'équilibrer mon temps de la manière suivante : environ 60-70 % de l'année où je suis à 100 % focalisée sur le travail, et 30-40 % de l'année où je me consacre uniquement à ma passion du voyage. Je ne mélange pas les deux, car je déteste être obligée de travailler tout en voyageant. Je n'arrivais pas à « décrocher » et cela me gâchait la partie voyage. Quand je travaille, j'aime avoir la tête dans le guidon, sans devoir gérer mille choses à côté. Quand je voyage, j'aime être totalement focalisée sur ce que je découvre, qui je rencontre et ce que je ressens. Alternier des périodes de voyage et de travail est donc un équilibre que j'ai trouvé et qui me rend heureuse. Travailler à l'étranger tout en étant posée est aussi un compromis parfait pour moi. Libre à chacun de trouver ce qui lui correspond.

LE MANQUE DE VISIBILITÉ DANS VOTRE PLANNING

Autant, on a pu se plaindre de l'extrême routine qui faisait qu'on avait une visibilité à 40 ans de ce qu'on allait faire de notre vie, autant le manque de visibilité permanent aura raison, tôt ou tard, des nerfs de certains d'entre vous. « Si je suis disponible dans 4 mois ? Mais je n'en sais rien... Je ne sais pas où je serai, avec quel budget ni avec qui ! » Si certains s'adapteront totalement à cette flexibilité extrême, d'autres auront clairement besoin de se créer une petite routine à nouveau de temps en temps, afin de souffler. C'est souvent mon cas.

Mon expérience :

Selon le type de projets que j'ai, comme l'écriture de ce livre, par exemple, je ressens le besoin de me poser, d'instaurer une once de routine sur les prochains mois. Cela me permet de focaliser mon énergie sur ce projet, et seulement ça. Tout le monde n'a pas cette obligation, mais personnellement, je fatigue très vite si je dois gérer trop de choses à la fois. Si vous en ressentez le besoin, appuyez sur le frein et posez-vous pour un temps quelque part. « Mais j'avais dit que je voyagerai en Indonésie en février et je ne veux pas remettre ça ! » Voilà ce que j'aurais encore dit, il y a quelques mois, mais j'ai appris que

mieux vaut gérer une chose à la fois que tout, n'importe comment. Je sais que cela va en frustrer quelques-uns, mais parfois, vous verrez qu'il est primordial de préserver sa monture un temps, pour mieux répartir.

LA SOLITUDE DANS LA VIE PERSO ET LE MANQUE DE SOUTIEN DES PROCHES

Ça y est, vous êtes remonté à bloc dans votre projet, vous allez officiellement devenir freelance. Mais il va d'abord falloir en parler à vos proches, à vos parents qui ne veulent que votre sécurité ou à votre conjoint, qui se dit que ça va être compliqué de gérer pour deux ; et ce sans compter les amis salariés, vers qui vous aurez beaucoup de mal à vous tourner en cas de coups durs professionnels, car malheureusement, ils ne vivront plus dans le même monde que vous...

Mon expérience :

Il est difficile de s'avancer sur un sujet aussi personnel que le soutien des proches. Bien évidemment, je ne vous cache pas qu'être bien entouré est plus que primordial dans le succès de votre projet. Tout simplement parce que, pouvoir compter sur certains, est un réel soulagement dans les nombreux moments de doutes. J'ai la chance d'être totalement soutenue par mes parents, par exemple (même si j'ai dû faire mes preuves aussi), et je n'ai pas de compte à rendre à un conjoint.

Ce qui m'a le plus pesé en revanche est de ne pas pouvoir échanger sur ce style de vie décalé avec des connaissances pendant longtemps ; et ce jusqu'à ce que je me fasse des amies dans le milieu. Cela a été une vraie bouffée d'air frais pour moi. Grâce à cette nouvelle communauté de gens ayant la même vie que moi, j'ai réussi à me sentir plus intégrée et comprise. Les Anglo-Saxons appellent ça les *business-besties* : « les meilleurs amis de travail ». C'est une source inconditionnelle de soutien quand vous travaillez en ligne, de n'importe où et sans repère fixe. Essayez de participer à des événements de réseautage, des conférences, des salons, des *meet-ups*, des formations ou de participer à

des groupes en ligne qui vous permettront de rencontrer ces personnes sur la même longueur d'onde que vous. Cela peut devenir un point primordial de votre bien-être par la suite.

LE STRESS ET LA FATIGUE

Cela peut sembler totalement improbable, quand on pense que ce type de vie devrait normalement nous apporter moins de stress et de contraintes que dans notre vie actuelle. Disons que, oui et non. Indéniablement, c'est beaucoup plus stressant d'être à son compte, mais c'est aussi beaucoup plus excitant que lorsque c'est subi. Et c'est cette excitation permanente même, qui peut provoquer stress et fatigue, cette sensation de ne jamais pouvoir s'arrêter, d'être pris dans une spirale infernale, d'être débordé, de se dire qu'on a jamais terminé, qu'on est toujours à fond et qu'on ne maîtrise rien. Franchement, c'est parfois éreintant... On débranche comment ?

Mon expérience :

Autant, j'ai adoré ma première année de freelance, parce que j'ai réussi à remplir mes objectifs, autant, je ne remettrais pas une pièce dans la machine pour recommencer. Pourquoi ? Tout simplement parce je ne sais pas m'arrêter. J'ai passé ma première année d'activité avec l'impression de retenir ma respiration et de toujours attendre le mois suivant pour souffler. Sauf que... cela n'est jamais arrivé. À la longue, ça plombe vraiment le moral. Ce n'est que très récemment que j'ai accepté l'idée que tirer sur la corde, ça allait un moment, mais qui fallait franchement ré-équilibrer tout cela. Je me suis donc fait un point d'honneur à terminer mes journées plus tôt, à reprendre une activité physique ou deux pour me défouler, à marcher plus souvent, à m'octroyer des petits week-ends à droite à gauche avec des amis pour lâcher du lest... Un peu comme quand on a un boulot normal, en fait ? Oui !

LE MANQUE DE CONFORT

Il y a de grandes chances pour que votre vie vous amène à vivre un peu plus chichement dans les prochains mois, voire les prochaines années. Fini les séances shopping à tout-va, les sorties culturelles hors de prix et les petits extras sans grande réflexion. Vous risquez de rentrer dans l'ère du minimalisme pour certains, avec ses petites privations quotidiennes. Autant dire que, lorsque l'on n'a pas l'habitude, ce n'est pas la partie la plus drôle.

Mon expérience :

J'ai commencé à sérieusement revoir ma manière de consommer dès que j'ai commencé à voyager, il y a plus de 4 ans. Cela va sans dire, il est impossible de mener grand train avec un salaire de serveuse et l'envie de voyager tout le temps. Il fallait donc revoir toutes les dépenses du quotidien au minimum syndical, ce qui m'a beaucoup aidé pour anticiper mes premiers mois d'activité en freelance. Je savais déjà ce que c'était que de vivre simplement. Aujourd'hui, je vis avec un salaire bien moindre qu'à mon époque salariée, mais je n'ai jamais autant manqué... de rien ! Car, à part de liberté et de quoi manger, je n'ai pas besoin de grand-chose. Il est plutôt difficile de vous faire un cours sur le minimalisme ici... vous apprendrez cela par vous-même avec le temps bien entendu. Cependant, une de mes petites techniques pour lutter contre les tentations quotidiennes de dépenser mon argent, consiste à me dire : « Combien cette paire de chaussures représente de journées de voyage en Asie du Sud-Est ? Six ? Ok, je préfère les 6 nuits que les chaussures, alors. » Absolument infaillible !

L'IMPATIENCE

Soyez prévenu, cela n'ira jamais assez vite ! Vous allez vouloir démarcher au maximum, engranger de l'argent, voyager ici et là, organiser ceci, gérer cela... ce qui prend beaucoup de temps, et souvent, beaucoup plus que ce que vous pensez. Vous n'aurez pas forcément anticipé que vous aurez beaucoup plus de choses à gérer à votre compte, beaucoup moins

d'équipement qu'en entreprise, et la nécessité régulière de vous former pour mener à bien vos projets.

Mon expérience :

Vous l'aurez peut-être déjà remarqué, je suis une fervente accrocs des *to do lists* ! J'en ai toujours fait, durant mes études, dans ma vie personnelle, pour le travail. Et je ne me suis pas arrêtée dans mon activité de freelance ! Mais, combien de fois je me suis-je faite avoir en planifiant des choses ?! Et en terminant ma journée, dépitée de n'avoir barré que trois missions sur dix dans ma liste. Tout ça, parce que j'avais un problème technique (Internet ne fonctionne pas aujourd'hui), une compétence manquante, ou le mauvais outil. Je perdais un temps fou. Avec le temps, j'ai appris à être un peu moins gourmande dans mes objectifs et à revoir certains délais à la hausse. Là où avant, j'aurais mis une demi-matinée pour faire une tâche en tant que salariée, je planifie parfois le double depuis que je suis à mon compte, au cas où. Finalement, je me suis rendu compte qu'il valait mieux en mettre moins et terminer ma liste en fin de journée. C'est bien plus motivant !

#4. LA NÉCESSITÉ D'UNE VISION GLOBALE, POUR GARDER LE CAP

Il y a un constat que vous ferez très rapidement après votre lancement : les débuts à son compte sont assez difficiles à gérer. Il y a beaucoup de choses à faire, à penser, l'impression de toujours courir après le train en marche, de parfois perdre le sens des priorités et de terminer son année sur les rotules, pas forcément enchanté de ses résultats... Ma première année de freelance a été une réussite côté financier, mais **chaotique d'un point de vue organisationnel**. Et même si cela fait partie du rodage du débutant, mon constat de fin d'année était que je ne voulais pas recommencer ça. Votre constat sera certainement similaire, à un moment ou à un autre (enfin, j'espère que non, mais on ne sait jamais !).

J'ai donc décidé de **travailler davantage ma vision globale**, concernant mon activité et mon style de vie. Dès le début de ma seconde année d'activité, j'ai essayé de me poser les bonnes questions, afin de savoir ce que je voulais absolument accomplir, où et quand, et éviter de me retrouver en fin d'année, épuisée et n'ayant pas fait la moitié de ce que je voulais faire.

J'en suis arrivée à une technique toute simple, qui s'apparente à un planning annuel. Attention, cependant. **Le concept ici, n'est pas de planifier à l'avance ce que vous allez faire chaque jour de votre année !** D'une part, ce ne serait pas possible, d'autre part, le but de ce style de vie est bien de pouvoir rester libre et spontané dans son organisation. **L'intérêt est davantage de se créer un cap, une boussole pour vous empêcher de perdre le Nord**, de trouver une direction globale, dont vous aurez toute la liberté de modifier le sens à votre guise, au cours de l'année.

Ce planning m'a personnellement permis :

- De **mieux anticiper les grandes périodes de mon année à venir**.
- De **désamorcer quelques aspects qui me rendent anxieuse**, comme le manque de visibilité, les aspects financiers, l'équilibre pro / perso, et d'éviter le rythme de dingue en apnée constante.
- D'être **plus efficace dans la gestion de mes priorités**, en évitant une planification au jour le jour et des listes de choses à faire, chaque fois repoussées au lendemain.
- De **conserver la liberté** de réadapter au fur et à mesure si besoin.

Ce planning annuel fonctionne autour de 4 indicateurs très simples :

- Le taux de travail mensuel (en %)
- Le taux de vacances / voyages (en %)
- Le lieu où vous souhaiteriez être
- Le budget mensuel pour vivre

Mon expérience :

Vous verrez ci-dessous, comment j'ai mis ça en pratique au tout début de cette année, afin d'anticiper les grandes tendances que j'aimerais voir m'arriver durant l'année. Pas besoin de tout savoir à l'avance, évidemment, mais le cap est donné !

PLANNING D'UN FREELANCE SEMI-NOMADE

JANVIER	FÉVRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUIN
Travail : 100 %	Travail : 100 %	Travail : 50 %	Travail : 100 %	Travail : 0 %	Travail : 100 %
Voyage : 0 %	Voyage : 0 %	Voyage : 50 %	Voyage : 0 %	Voyage : 100 %	Voyage : 0 %
Lieu : France	Lieu : France	Lieu : Berlin	Lieu : France	Lieu : Maroc	Lieu : France
Budget : 500€	Budget : 500€	Budget : 800€	Budget : 600€	Budget : 1 500 €	Budget : 500€
JUILLET	AOÛT	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DÉCEMBRE
Travail : 80 %	Travail : 80 %	Travail : 100 %	Travail : 0 %	Travail : 0 %	Travail : 100 %
Voyage : 20 %	Voyage : 20 %	Voyage : 0 %	Voyage : 100 %	Voyage : 100 %	Voyage : 0 %
Lieu : Sarajevo	Lieu : Sarajevo	Lieu : France	Lieu : Égypte	Lieu : Éthiopie	Lieu : France
Budget : 700€	Budget : 700€	Budget : 500€	Budget : 2 000 €	Budget : 2 000 €	Budget : 600€

Avec ce planning généraliste, je peux directement voir les mois où je pense rester en France et me concentrer à 100 % sur le travail. Ce sera notamment le cas durant le premier trimestre. Ensuite, j'espère bien me faire une belle période de vacances au printemps, en voyageant au Maroc, un pays qui me fait rêver depuis des années. Je pense

reprendre le travail à fond après cette coupure, mais tout en vivant dans les Balkans durant l'été, afin de mêler l'utile à l'agréable. Comme je risque de faire des week-ends à droite à gauche pour visiter, j'ai un peu augmenté le budget moyen de mes dépenses mensuelles ici. Si d'ici la fin de l'année, j'ai rempli tous mes objectifs professionnels et de chiffre d'affaires, je pourrais m'octroyer une super pause voyage en Afrique entre octobre et novembre.

Bien évidemment, je changerais probablement certains plans durant l'année, en fonction de ma santé financière, des projets qui tombent et des opportunités imprévues, mais cela m'aide au moins à fixer un cap. Si je réalise tout comme prévu, j'aurais la satisfaction d'avoir vécu une année de rêve !

Exemple :

Voici un autre exemple avec un rythme plus nomade que moi.

PLANNING D'UN NOMADE DIGITAL À 100 %

JANVIER	FÉVRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUIN
Travail : 80 %	Travail : 80 %	Travail : 80 %	Travail : 100 %	Travail : 0 %	Travail : 80 %
Voyage : 20 %	Voyage : 20 %	Voyage : 20 %	Voyage : 0 %	Voyage : 100 %	Voyage : 20 %
Lieu : Vietnam	Lieu : Vietnam	Lieu : Vietnam	Lieu : Bali	Lieu : Bali	Lieu : Prague
Budget : 500€	Budget : 500€	Budget : 500€	Budget : 600€	Budget : 900€	Budget : 1 500€
JUILLET	AOÛT	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DÉCEMBRE
Travail : 80 %	Travail : 80 %	Travail : 100 %	Travail : 100 %	Travail : 0 %	Travail : 100 %
Voyage : 20 %	Voyage : 20 %	Voyage : 0 %	Voyage : 0 %	Voyage : 100 %	Voyage : 0 %
Lieu : Vienne	Lieu : Bucarest	Lieu : Prague	Lieu : Prague	Lieu : Espagne	Lieu : Espagne
Budget : 1 500€	Budget : 1 500 €	Budget : 700€	Budget : 700€	Budget : 1 000 €	Budget : 700€

Voici l'exemple d'un planning de freelance nomade qui n'a plus de chez lui et voyage à longueur d'année. Les freelances totalement nomades sont obligés de trouver leur propre rythme, entre moments de travail et moments de détente. C'est ce que cet exemple montre, avec un démarrage studieux au Viêt Nam en début d'année, réparti en 80 % du temps au travail et 20 % du temps à profiter. Bali se répartit entre un mois de travail à fond et un mois de voyage à fond. La visite de certaines capitales européennes durant l'été peut se faire en prenant un Airbnb quelque part, en travaillant la journée et en visitant les alentours le week-end, etc. La fin d'année sera aussi assez studieuse, avec une belle pause voyage en Espagne en novembre entre-deux. Libre à chacun d'organiser son planning en fonction de ses possibilités budgétaires et de son rythme idéal.

Une fois votre vision globale de l'année posée, rien ne vous empêche d'utiliser la fameuse méthode entonnoir. En partant du planning de l'année, vous pouvez commencer à planifier les grands objectifs pour chaque mois. Au début de chaque mois, vous pouvez préciser les objectifs par semaine pour y arriver, et chaque début de semaine, vous pourrez définir les missions de chaque jour. Cela reste le moyen le plus efficace que j'ai trouvé jusqu'à présent pour être mieux organisée, ne pas gaspiller mon énergie pour rien et arriver à mes fins.



EMBARQUEMENT :

Organisez votre nouvelle vie de freelance

Maintenant que vous avez pris connaissance des principaux éléments qui vont rythmer votre vie dans les prochains mois, voire les prochaines années, il est temps de vous poser et de réfléchir à VOTRE vie de freelance nomade à vous, celle qui vous fait rêver, et celle pour laquelle vous allez tout faire pour que cela se passe comme prévu.

#1. FIXEZ LA DATE DU DÉBUT DE VOTRE ACTIVITÉ DE FREELANCE NOMADE (5 min)

Comme je vous le disais précédemment, vous seul pouvez savoir quand vous serez à même de quitter votre activité de salarié pour vous lancer (si vous êtes encore en activité). Quoi qu'il arrive, lancez ça vite ! Je vous conseille de reprendre votre objectif de timing rempli dans le récapitulatif de l'introduction de ce livre, et de vous rappeler cette date butoir régulièrement. Surtout, pensez à bien noter une date précise: ___/___/___

#2. RÉFLÉCHISSEZ À VOTRE JOURNÉE TYPE (25 min)

En fonction de la checklist généraliste que je vous ai donné dans le « Carnet de route », essayez de bâtir votre liste à vous, adaptée à votre activité. Cela vous permettra d'anticiper au mieux les différentes missions que vous allez devoir gérer au quotidien. N'hésitez pas non plus à mentionner les missions prioritaires, et combien de temps vous pensez passer dessus chaque semaine, en fonction de votre emploi du temps du moment.

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

#3. TRAVAILLEZ VOTRE VISION GLOBALE (30 min)

À votre tour de bâtir votre planning idéal pour votre première année de freelance à venir. Même si l'avenir reste certainement très flou pour le moment (et le sera sans doute durant toute votre première année), forcez-vous à vous créer la vision de la vie qui vous a toujours fait rêver, et de vous en rapprocher au maximum !

JANVIER	FÉVRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUN
Travail :					
Voyage :					
Lieu :					
Budget :					
JUILLET	AOÛT	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DÉCEMBRE
Travail :					
Voyage :					
Lieu :					
Budget :					



BAGAGE CABINE :

CAHIER DE VACANCES

Rendez-vous dans le cahier d'exercice, et organisez votre nouvelle vie de freelance !

BONUS

Imprimez et remplissez vos plannings annuels, mensuels et hebdomadaires, afin de ne pas perdre de vue vos objectifs globaux !

LIENS UTILES

Impot-gouv - [Comment déterminer son domicile fiscal](#)

Union des Français de l'étranger – [Mes impôts](#)

Service Public - [À quelles conditions un salarié peut-il cumuler plusieurs emplois ?](#)

Service Public - [Un agent public peut-il cumuler plusieurs activités ?](#)

[Nomad List](#) - Find your best place to live, work and play (anglais)

[Traverser la frontière](#) – Tout savoir pour voyager, travailler et vivre partout dans le monde

[Travel Plugin](#) - Monter un business et devenir un entrepreneur libre

[Kalagan](#) – Le blog d'un digital nomade

Vie Nomade – [Devenir nomade : le guide](#)

CONCLUSION

L'heure est déjà venue de nous quitter ! Les clés sont maintenant entre vos mains pour vous lancer à votre tour. N'hésitez pas à vous replonger régulièrement dans ce guide au fur et à mesure de votre cheminement, car vous allez très vite progresser en termes de connaissances sur votre projet et sur votre confiance en vous.

Si je devais vous donner un dernier conseil, ce serait : « Priorisez votre équilibre. » Ne culpabilisez jamais de changer de route en cours. Ne vous arrêtez jamais à ce que les autres vont penser. Le chemin sur lequel vous vous engagez – celui de l'entrepreneuriat et du voyage – n'a pas de modèle. Il n'y a pas de bon choix ou de mauvais choix, mais simplement des décisions à prendre, constamment. Il y a deux ans, alors que j'étais dans une impasse dans ma vie professionnelle, un ami m'a dit : « Nastasya, tu es à la fin d'un chemin. Il n'y a pas de route tracée pour la suite. Tu vas juste devoir la tracer toi-même... »

J'ai déjà plusieurs fois changé de route depuis, et je continue encore de le faire. J'ai fait le choix de voyager à plein temps il y a 4 ans. Je me retrouve à tellement aimer mes projets professionnels actuels que je voyage moins souvent. J'ai d'abord culpabilisé, pensant : « Mais à quoi bon, si ce n'est même pas pour vivre ta passion à fond ? » Aujourd'hui, je commence à savoir me dire : « Et pourquoi pas ? »

Parce que, je suis juste consciente que J'ADORE MA VIE. J'aime apprendre sur ce qui me passionne, organiser mon rythme, repousser mes limites. Je viens d'écrire le premier livre de ma vie, un vrai rêve de gosse. Je pars bientôt au Maroc pour un mois de pure découverte. Je travaille sur de nombreux projets qui m'éclatent concernant le blog. Je garde, dans un coin de ma tête, mon rêve de reprendre la vie en van, mais en Europe cette fois-ci. Et le mieux dans tout ça ? C'est que la moitié de ces projets auront peut-être changé dans 3 mois, parce que je l'ai décidé. Et alors ? Il n'y a pas de règles, si ce n'est celles que l'on se donne !

Bon lancement à vous ! Passez à l'action, plutôt que d'attendre la bonne réponse. Apprenez de vos erreurs. Tracez votre route à vous. Après tout, c'est bien durant ces périodes de franche liberté que l'on se forge ses meilleurs souvenirs, vous ne croyez pas ? Et toujours, avec peps !

POUR ALLER PLUS LOIN

On m'a souvent demandé : « As-tu fait une formation avant de te lancer en tant que freelance ? » La réponse est oui ! J'ai fait la formation 1K1mois de Haydée, du blog [Travelplugin](#). Je suivais déjà Haydée pour ses contenus de qualité concernant le lancement et la gestion d'un business. Quand elle a lancé sa formation 1K1mois pour la première fois, j'ai donc sauté sur l'occasion, car cela répondait exactement à mes besoins.



L'objectif de cette formation : apprendre à gagner 1 000 € par mois (et plus) en parallèle de son travail grâce à ses compétences actuelles. Étalaé sur 7 semaines, ce programme permet de se lancer avec succès dans une carrière d'entrepreneur freelance à raison de 5 à 10 heures de travail par semaine.

J'ai particulièrement aimé cette formation pour sa méthode limpide avec des étapes pas-à-pas et son contenu plus que qualitatif. Sans compter qu'elle donne accès à un accompagnement personnalisé de la part de Haydée et Tony (son partenaire) dotés d'une grande expérience du freelancing.

Chaque semaine, vous décortiquez avec eux de nouvelles étapes de votre projet, puis vous les concrétisez à l'aide d'exercices auxquels ils apportent des retours personnalisés très détaillés (ils m'ont particulièrement aidé pour mon activité de rédactrice, par exemple).

Bref, si vous souhaitez aller plus loin suite à la lecture de ce livre, ou si vous faites partie de ceux qui ont besoin d'un suivi professionnel et bienveillant pour vous aider à prendre confiance et à réussir rapidement, je vous recommande chaudement 1K1mois. C'est grâce à cette formation que j'ai réussi à me lancer et à gagner mes premiers milliers d'euros au bout de seulement deux mois de démarchage.

J'en profite pour remercier Haydée et Tony ! Car ce que je partage avec vous dans ce livre est en grande partie le fruit de mon apprentissage avec la formation 1K1mois, couplé à mon expérience personnelle et à mon envie de devenir nomade digitale par la suite. La formation n'étant ouverte que deux fois par an maximum, je ne manquerai pas de vous prévenir par mail de ses réouvertures afin que vous ne loupiez pas le coche si vous êtes intéressés.

REMERCIEMENTS

Moi qui ai toujours rêvé de faire un discours de remerciements comme les grandes stars, je vais pouvoir me faire la main ici ! Plus sérieusement, un grand merci à vous tous, qui m'avez fait suffisamment confiance pour investir dans ce livre. J'espère sincèrement que ce guide aura pu vous éclaircir sur le chemin qu'il vous reste à parcourir vers votre rêve d'indépendance et de liberté.

Je tiens à remercier tout particulièrement :

Mes incroyables lecteurs et abonnés, qui ont patiemment attendu la sortie de ce livre et m'ont soutenue quotidiennement durant de nombreux mois, et tout particulièrement mon comité de relecture de choc, qui a relu et épluché tout le livre dans son premier jet, et m'ont apporté des retours, oh combien pertinents ! Juste, merci : Isabelle, Linda, Aurore, Marie, Olivia, Camille, Émilie, Nelly, Caroline B. & Caroline L., Aurélie, Emmanuelle, Thomas, Baptiste, Marie-Laure, Margot et Alice. Un énorme merci à [Lucie](#) également, d'avoir corrigé tout le livre dans ses moindres détails. Si vous avez besoin d'une relectrice de choc !

Merci à mes acolytes freelances et nomades, qui ont bien voulu prendre un peu de leur temps pour témoigner de leur retour d'expérience avec nous :

- Corinne, web graphiste et blogueuse sur [Vie Nomade](#)
- Lucie, traductrice et blogueuse sur [Voyages et Vagabondages](#)
- Amandine et François, psychologue, rédactrice et web développeur, et blogueurs sur [Un sac sur le dos](#)
- Fabienne et Benoît, web développeurs et blogueurs sur [Novomonde](#)
- Marion, *travel planner* et blogueuse sur [Mademoiselle Voyage](#)
- Marine, photographe vidéaste et blogueuse sur [Slow Mornings](#)

Merci à mon père, alias *fazou*, qui a supporté d'interminables sessions de *brainstorming* avec sa fille, pour l'aider à y voir plus clair dans sa démarche. Sans son aide, je serais encore bloquée à la partie 2 à l'heure qu'il est ! Et merci à ma mère, alias *mozou*, pour avoir assuré la logistique, comme toujours, à merveille. Elle a ce don prodigieux de savoir me faire sortir de ma chambre de temps en temps, grâce à de nombreuses recettes magiques de gâteaux maison.

À PROPOS DE L'AUTEUR

Est-il encore besoin de vous en dire beaucoup ici ? Après quelques années de carrière en entreprise dans des fonctions marketing et ventes, j'ai décidé de démissionner pour partir voyager et vivre mes rêves.

Depuis 2014, j'ai eu la chance (ou pas) de me réveiller à côté d'un opossum dans mon van en Australie, de vivre à Londres dans un 50 m² pour 6, de faire de la plongée en Thaïlande (et, accessoirement, de traverser la vitrine d'un salon de coiffure avec un scooter). J'ai réalisé de nombreux rêves comme survoler la Grande Barrière de Corail, voguer sur la Baie d'Halong ou traverser les États-Unis en voiture, de me baigner avec des tortues dans les eaux turquoise du Mexique, et de me faire guider par un mouton dans les Highlands écossaises, alors que je n'étais pas loin d'être totalement perdue (véridique).

J'ai décidé de partager toutes ces histoires, ainsi que mes conseils et réflexions sur comment changer de vie pour voyager plus, sur mon blog [Valiz Storiz](#). Et s'il y a bien une chose qui me motive plus que tout, c'est d'aider le plus de gens possible à retrouver le peps, à croire en eux et à réaliser leurs rêves de voyager plus. Parce que plus il y a de gens heureux et passionnés, plus cela rend le monde un peu meilleur à la fin, non ?

POUR D'AUTRES CONSEILS POUR VOYAGER PLUS, INSCRIS-TOI ET REÇOIS :

Ta liste gratuite : [70 idées pour économiser beaucoup d'argent et payer ton voyage](#)

Ton tableau récapitulatif pour [bâtir ton budget voyage](#)

Ton programme gratuit en 7 jours : [Transforme ton rêve de voyage en projet concret](#)

RESTONS EN CONTACT !

Avec une dose de peps quotidienne sur [Instagram](#) !

[Sur Facebook](#)

Sur [Twitter](#)

Et n'hésites pas à me contacter par e-mail, si tu as la moindre question ou pour toutes recommandations concernant ce livre : nastasya@valizstoriz.com