



COMMENT DEVENIR VS FREELANCE CONSULTANT.

— GUIDE COMPLET

Le but est de vous expliquer de fond en comble, comment devenir freelance en partant de zéro. Vous aurez bien sûr droit à une présentation initiale sur le sujet, les plateformes que vous pouvez utiliser et quels moyens de paiement qui sont acceptés.

Cicéron Budinda, Creative Idigital, 2022

SOMMAIRE

À qui s'adresse ce GUIDE ?	4
QU'EST-CE QUE LE FREELANCE ?	4
LES COMPETENCES D'UN FREELANCE	7
TROUVER UNE COMPETENCE COMMERCIALISABLE	9
QUEL TYPE DE COMPETENCES PUIS-JE COMMERCIALISER	10
COMMENT S'INSTALLE UN TRAVAILLEUR INDEPENDANT ?	12
UTILISEZ LES MEDIAS SOCIAUX POUR OBTENIR DES CLIENTS INDEPENDANTS.....	14
<i>Ajouter de la valeur sur Facebook</i>	14
<i>Afficher les visuels sur Instagram</i>	15
<i>Réseau sur LinkedIn</i>	15
COMMENT PRESENTER VOTRE OFFRE ?	16
<i>La grande question</i>	16
<i>Comment puis-je amener les gens à m'embaucher alors que je n'ai pas encore travaillé avec des clients ?</i>	16
PRINCIPE 1 : VOTRE PROFIL DOIT ETRE ATTRACTIF.....	17
PRINCIPE 2 : LA DESCRIPTION DE VOTRE SERVICE.....	17
AMELIOREZ ET PRATIQUEZ CONTINUUELLEMENT VOTRE PITCH	18
<i>Pitch par e-mail</i>	18
COMBIEN DOIS-JE FACTURER ?	19
1. <i>Le prix de votre travail</i>	19
2. <i>Le prix que votre client est prêt à débours</i>	19
3. <i>Le prix du marché</i>	20
4. <i>Vos dépenses</i>	20
CALCULER LE PRIX DE VENTE D'UNE PRESTATION DE SERVICE ?.....	20
1. <i>Le calcul du taux journalier</i>	20
2. <i>Le prix du marché</i>	20
CONSTRUISEZ VOTRE REPUTATION	21
CONCLUSION	23
N'arrêtez jamais d'apprendre	24

Les opportunités pour devenir freelance n'ont jamais été aussi présentes qu'aujourd'hui... Vas-tu récupérer ta part du gâteau ?

En 2022, on compte plus de 3,2 millions (**selon Statista**) de travailleurs indépendants eu monde. Ce statut fait parfois rêver, comme en témoigne son incroyable essor sur le marché du travail ces dernières années.

On l'associe souvent à la liberté et la flexibilité, mais il ne faut pas oublier les responsabilités que cela implique d'être à son compte et de devoir trouver des missions en freelance. Tu t'es toi-même surpris à imaginer une reconversion professionnelle pour quitter ton emploi salarié, et pourquoi pas devenir graphiste freelance ou développeur web.

Si tu lis ces lignes, c'est sûrement que tu as toi aussi pour objectif de devenir freelance. Alors tu es au bon endroit ! Dans ce guide, je vais t'expliquer les 5 étapes à suivre pour te lancer en freelance et construire une activité en ligne stable et durable.

Je t'explique tout de A à Z, **du choix de ton métier freelance, à la construction de ton offre, en passant par l'administratif et la recherche de clients.** *Un sacré programme pour que tu puisses démarrer ton activité d'indépendant sur de bonnes bases.*

Mais avant de débiter, qui suis-je pour parler de freelancing ?

*Je suis **Cicéron Budinda**, Consultant professionnel et entrepreneur depuis 2018, **digital nomade** 100% indépendant depuis 2016, et formateur de jeunes apprentis en quête **de liberté** depuis 2018. Trouver des clients en fréalance est devenu mon sport préféré, et c'est ce que je fais j'enseigner à mes élèves. De plus, je me suis donné pour mission d'aider 1 million de personnes à devenir libres grâce à internet (et ces nomades numériques qui l'espèrent).*

Revers de la médaille, j'ai rencontré des gens incroyables grâce à mon travail que je chéris profondément. Le freelance vous donne l'occasion d'établir des liens partout dans le monde et de favoriser de nouvelles compréhensions de différentes cultures de manière très spéciale.

À QUI S'ADRESSE CE GUIDE ?

Quiconque cherche à transformer ses compétences en une entreprise qui gagne de l'argent trouvera de l'or dans ce guide. Quiconque cherche à mettre ses talents au service de ses clients et à travailler en tête-à-tête avec des personnes qui ont besoin de services, de conseils ou de coaching obtiendra des conseils pratiques pour aller de l'avant.



Conseil : Est-ce vraiment une carrière lucrative ? Puis-je gagner un revenu à temps plein ?

Oui. Des milliers de personnes ont des emplois à temps plein dans tous les domaines de la vie, des domaines que vous considérez comme de l'argent - la finance, le droit, la stratégie commerciale - aux marchés que vous pourriez considérer comme sursaturés, comme la photographie et l'écriture. Avec la bonne stratégie, vous pouvez transformer n'importe quelle compétence commercialisable en une entreprise à part entière avec un revenu à temps plein.



ETRE 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 !

Par définition, le freelance est l'appellation d'un **travailleur indépendant**. Sa mission est d'offrir des micro-services en échange d'une rémunération. En effet, il s'agit de rendre un service unique qui émane d'un domaine d'expertise précis.

Si vous désirez devenir freelance, il est bon de tout connaître de ce métier. Déjà, notons que le mot « freelance » est un anglicisme qui définit tout simplement les travailleurs indépendants. Il s'agit donc d'une activité professionnelle dont le statut de travailleur est autonome ou indépendant.

Généralement, un travailleur en freelance est un entrepreneur ou le propriétaire de son propre business.

AUTRES APPELLATIONS

Même si l'anglicisme est le plus couramment utilisé, tu pourras entendre d'autres termes pour désigner les personnes qui sont à leur compte :

- Prestataire de service ;
- Pigiste ;
- Consultant ;
- Partenaire stratégique.

Par contre, être un travailleur indépendant, auto-entrepreneur ou solopreneur fait plutôt référence au statut et au fait d'être non employé.

QUELS SONT VOS OBJECTIFS ?

Avant de plonger dans la question de savoir comment devenir prestataire indépendant étape par étape, 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 DERRIERE 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, en travaillant en ligne ?
- Etc.

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

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

QUELLE SERAIT, SELON VOUS, LA SITUATION IDEALE ?

- 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.

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

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

STATISTIQUES ET EVOLUTION DU MARCHÉ DU FREELANCING

Combien y a-t-il de freelances en Afrique ? En Amérique, En Europe ? Dans le monde ? Qui sont les freelances ? Quel est leur revenu moyen ? Si tu aimes les chiffres comme moi, cette partie va te plaire ! C'est toujours intéressant d'étudier les statistiques d'un marché pour voir s'il est porteur.

- Les pigistes ont contribué à hauteur de près de 1 000 milliards de dollars à l'économie américaine en 2019, ce qui représente environ 5% du PIB du pays. (Upwork)

Je n'ai pas inventé ces chiffres. Ils sont basés sur les analyses de l'Insee, Malt et son rapport 2021 sur le [rapport 2021 sur le freelancing en Europe](#) (en collaboration avec le Boston Consulting Group), ou encore Statista. Alors, cette économie freelance, ça donne quoi ?

LES COMPETENCES D'UN FREELANCE



Dans le monde professionnel, pour décrocher un job, vous devez préalablement avoir une compétence à mettre à la disposition de votre employeur. Il en est de même pour le freelance. Vous devez avoir des compétences dont un particulier ou une entreprise a besoin pour résoudre un problème.

Avant d'opérer un grand changement dans ta vie, que ce soit professionnel ou personnel, un travail d'introspection est toujours utile pour prendre du recul et déterminer ce dont tu as vraiment envie.

Si ton emploi actuel ne peut pas se faire en freelance, ou si tu souhaites te reconverter, tu vas devoir bien réfléchir avant de choisir un nouveau métier d'indépendant. Il existe différentes méthodes pour mieux se connaître. Je vais te présenter 2 outils que je conseille.

EMPRUNTER LE CHEMIN DE L'INTROSPECTION

Méthode 1 : MBTI

Le test MBTI (Myers Briggs Type Indicator) est un outil d'évaluation psychologique déterminant le profil de quelqu'un parmi 16 personnalités différentes.

Tu peux facilement effectuer le test MBTI en ligne. Cela te permettra de mieux te connaître et de comprendre ta façon de réagir dans différentes situations.

C'est un bon indicateur pour t'orienter vers le domaine professionnel qui te correspond.

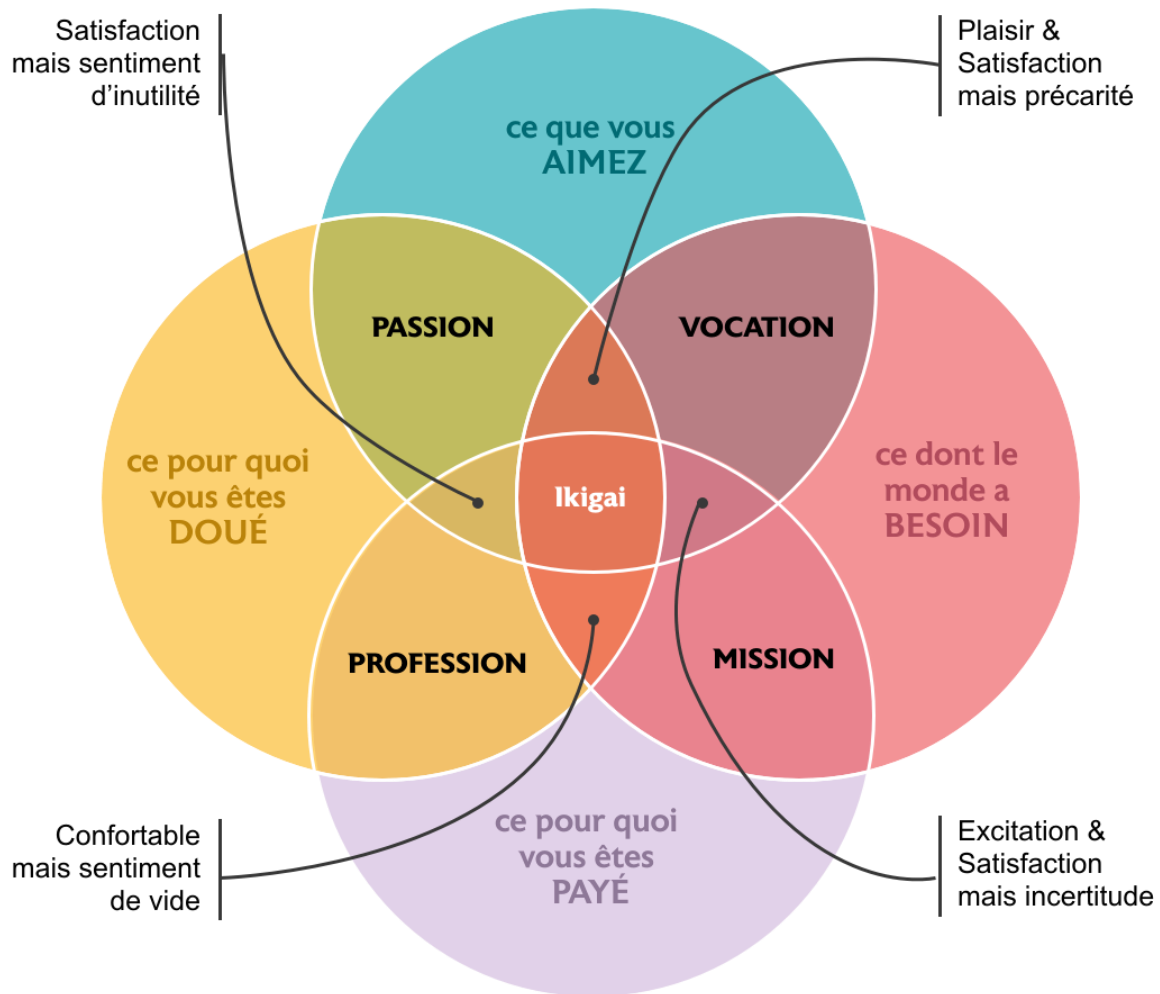
Méthode 2 : L'ikigai

L'ikigai est une technique japonaise qui permet de trouver sa raison d'être. Il s'agit de comprendre quels sont vos ressources, vos moteurs et vos valeurs pour trouver un équilibre de vie, et d'accepter le cas échéant de donner la priorité à votre épanouissement sur votre rémunération. Il se trouve au croisement de 4 cercles :

- Ce que tu aimes.
- Ce en quoi tu es doué.
- Ce dont le marché a besoin.
- Ce pour quoi le marché est prêt à payer

Avant de commencer à travailler sur le sujet, sachez qu'aucune activité n'est exclue. **L'ikigai** peut concerner tous les domaines, tant qu'on y trouve plaisir et satisfaction et qu'on est compétent dans cette activité.

Ainsi, plusieurs précisions sont nécessaires pour bien comprendre le schéma ci-dessus :

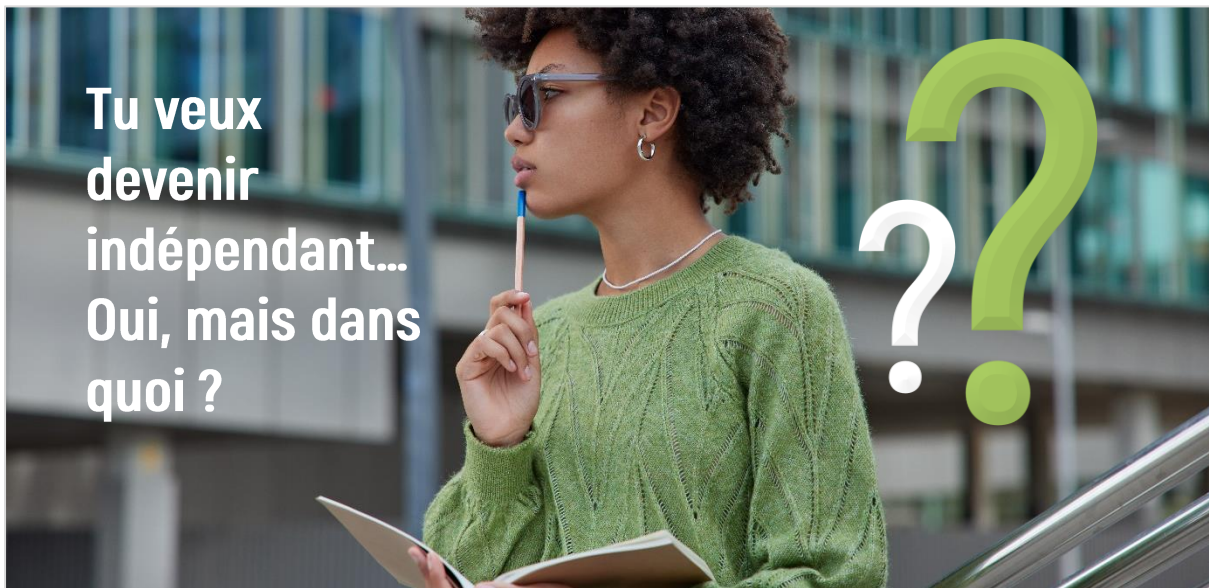


TROUVER UNE COMPETENCE COMMERCIALISABLE

L'étape suivante, et la plus importante, consiste à trouver une compétence que vous pouvez offrir en tant que service.

Cela peut être quelque chose d'aussi simple que de transcrire un podcast ou quelque chose d'avancé comme le développement d'une application mobile. Quoi qu'il en soit, la clé pour gagner en freelance est de trouver une compétence dans laquelle vous êtes doué et suffisamment demandée sur le marché.

CHOISIR SON METIER FREELANCE



Si ton métier actuel ou les compétences que tu as acquises te permettent de le faire en freelance, alors c'est super, tu peux directement passer à l'étape 2.

En revanche, si ton emploi ne s'adapte pas au freelancing, ou que tu veux tout simplement te reconverter, tu vas devoir choisir une nouvelle activité professionnelle. Ce n'est pas évident, car il en existe beaucoup ! Et ce n'est pas un choix à prendre à la légère, cela va déterminer la suite de ta carrière freelance.

Selon moi, la meilleure manière de savoir si un job freelance va te plaire, c'est de le tester. Il faut évidemment connaître un minimum le métier et te former, mais c'est très puissant de pouvoir l'expérimenter pour 1 ou 2 missions, afin de voir si tu es à l'aise.

C'est ce que j'ai fait à mes débuts, et rien qu'en créant notre site web sur lequel tu as téléchargé le fichier aujourd'hui, j'ai pu développer plein de compétences différentes (création de site, graphique design, emailing, réseaux sociaux, etc.). Prends le temps d'effectuer ce test pour les 2-3 jobs qui te plaisent le plus avant de t'engager à fond.

QUEL TYPE DE COMPETENCES PUIS-JE COMMERCIALISER

Certes, la terminologie que nous utiliserons dans ce guide peut être partout : consultant vs freelance vs coach. Mais dans tous les cas, nous parlons simplement d'offrir une compétence pratique pour laquelle les gens paieront de l'argent.

Peut-être avez-vous une compétence « créative », un talent sur lequel les individus ou les entreprises aimeraient s'appuyer, qui pourrait faire une carrière puissante en tant que pigiste. Quelques exemples :



Écriture



Marketing



Design



Édition



Production Vidéo



Photographie



Médias Sociaux

Peut-être avez-vous de l'expérience dans un domaine qui, bien que moins artistique, pourrait aider les entreprises à générer des revenus ou les particuliers à atteindre leurs objectifs. Quelques exemples :



Comptabilité



Droit



Finance



Investissement



Evènementiel



Technologie
De l'information



Ressources
humaines



Stratégie
d'entreprise

Peut-être y a-t-il un domaine où vous avez de bons conseils à donner et une passion pour aider les autres. Les gens ont gagné de l'argent en coachant d'autres personnes dans toutes sortes de domaines :



Santé



Bien-être



Productivité



La vie



Enseignement



Orientation
Scolaire ou Pro

Ai-je suffisamment de compétences pour lesquelles les gens paieront ?

La compétence, comme la beauté, est dans l'œil du spectateur. Pouvez-vous fournir de la valeur ? C'est la vraie question. Si vous avez déjà eu un emploi, vous avez clairement des compétences pour lesquelles quelqu'un était prêt à payer. Si vous pouvez trouver un moyen de traduire cela en valeur pour les clients, vous êtes sur la bonne voie et vous ne pouvez que progresser à partir d'ici.



Conseil : Démarrer un business comme celle-ci a ses défis. Le parcours pour devenir un consultant ou un freelance qui peut vivre de ce travail exige du dévouement, de la discipline et de la patience. Bien sûr, vous contrôlez votre temps. Mais cela signifie que vous devez gérer votre temps. Personne ne regarde par-dessus votre épaule pour vous garder sur la bonne voie. Bien sûr, vous pouvez gagner plus d'argent. Mais il faut trouver cet argent. Personne ne vous envoie un chèque de paie stable toutes les deux semaines.



COMMENT S'INSTALLE UN TRAVAILLEUR INDEPENDANT ?

Vous savez certainement que pour fournir des micro-services à des particuliers, il ne suffit pas de se présenter sur Internet pour faire du leadsourcing : rechercher le client potentiel.

En tant que freelance, vous êtes un peu seul. Oui, vous bénéficiez d'un excellent soutien communautaire de la part des organisations en ligne et des groupes indépendants locaux, mais une grande partie de votre succès dans l'apprentissage de la façon de gagner des clients indépendants est déterminée par vos propres efforts.

COMMENT TROUVER SES PREMIERS CLIENTS EN FREELANCE ?

TROUVER DES CLIENTS FREELANCE GRACE A SON RESEAU

Quand tu débutes, ton réseau est ton premier soutien. Ta famille, tes amis, tes collègues ou tes anciens collègues, en général ces personnes sont prêtes à t'aider et à te référer à leurs contacts. Elles te connaissent, elles ont confiance en toi et sont souvent tes premiers apporteurs de missions freelance.

TIREZ PARTI DES PLATEFORMES DES MISSIONS FREELANCE POUR TROUVER DE NOUVEAUX CLIENTS.

L'un des endroits les plus (faciles) où vous pouvez obtenir des clients indépendants est via un tableau indépendant en ligne. De nombreuses entreprises savent qu'elles veulent un prestataire indépendant pour un projet à venir et listeront le rôle sur un site Web dédié aux Freelances.

Voici quelques-uns des meilleurs sites de freelance pour débutants pour vous aider à trouver immédiatement des clients indépendants :

☑ [5euros](#), une plateforme française ;

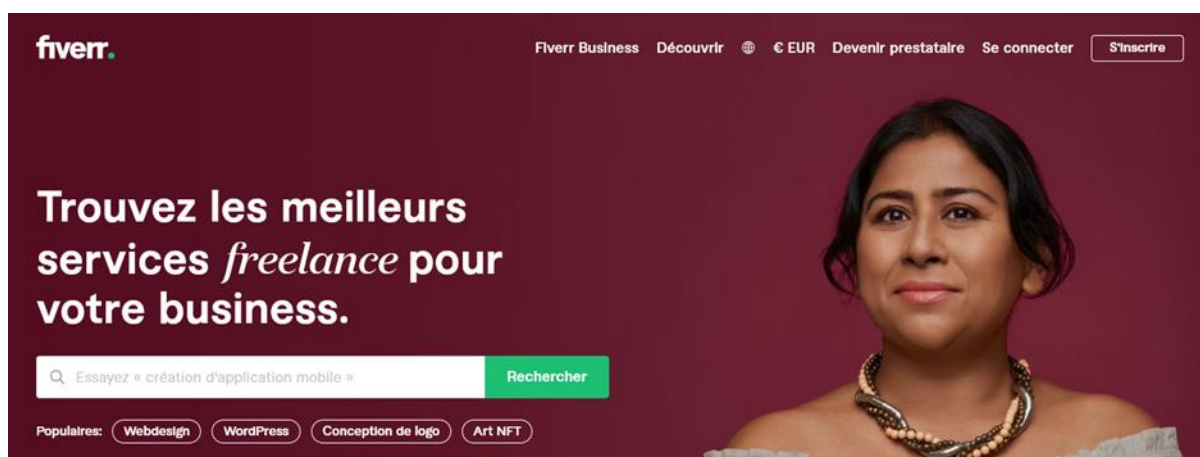


☑ [Upwork](#), une plateforme anglaise ;



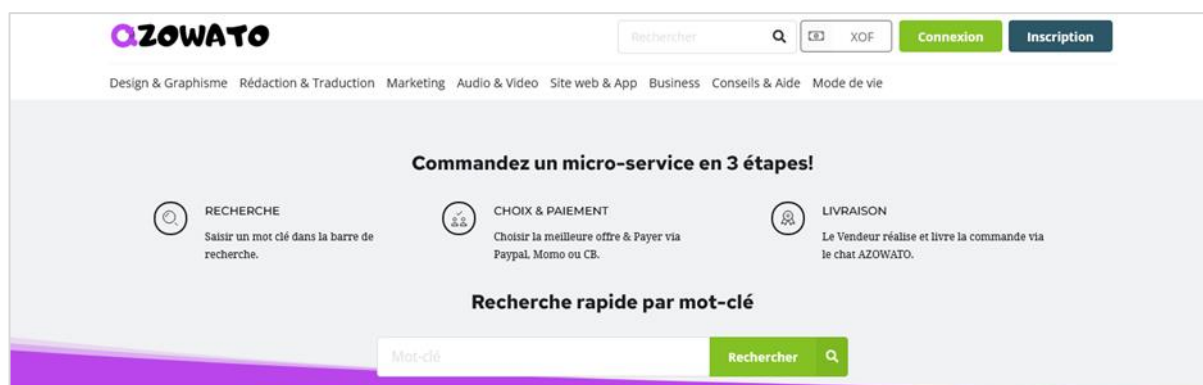
Des millions de freelancers sont disponibles, et Upwork facilite la mise en relation.

☑ [Fever](#), une plateforme anglaise ;



Avec des milliers de freelances dans plus de 200 catégories, Fiverr est l'une des plateformes freelances les plus connues. Fiverr se démarque surtout par ses prix abordables.

☑ [Azowato](#), une plateforme africaine qui propose des moyens de paiement favorable en Afrique



Une fois inscrit sur ces plateformes, vous avez la possibilité de mettre en place votre micro-service afin d'être visible par le reste de la communauté. Ainsi, compte tenu de la qualité de votre présentation, vous gagnez très vite des commandes.

UTILISEZ LES MEDIAS SOCIAUX POUR OBTENIR DES CLIENTS INDEPENDANTS

AJOUTER DE LA VALEUR SUR FACEBOOK

Ok, là tu dois te dire « Facebook c'est perso, moi je n'ai que mes potes et ma famille dessus... ». Facebook est devenu une plaque tournante pour les petites entreprises ces dernières années. Et bien que la portée organique des pages Facebook ait atteint des niveaux historiquement bas.

Les groupes Facebook sont une véritable mine d'or pour trouver des leads. Tu y trouveras des personnes qui ont un intérêt commun. Je te préviens quand même, dans les groupes Facebook c'est la jungle !

AFFICHER LES VISUELS SUR INSTAGRAM

Au lieu de Facebook, les photographes indépendants pourraient préférer Instagram en raison de sa nature très visuelle. Utilisez des hashtags et réseautez avec d'autres créatifs pour générer du marketing de bouche à oreille et vous connecter avec de nouveaux clients potentiels.

RESEAU SUR LINKEDIN

Linkedin a toujours été un excellent outil pour réseauter avec des personnes de votre secteur ou pour obtenir un emploi. Mais ces dernières années, LinkedIn est devenu une source incroyable pour les pigistes qui essaient d'apprendre à obtenir des clients indépendants. Avec LinkedIn Jobs, trouver des clients indépendants sur LinkedIn n'a jamais été aussi facile.

QUI PROSPECTER EN FREELANCE ?

Les premières questions à te poser sont :

- Qui vas-tu cibler ? Plutôt des multinationales ? Des PME ? Des TPE ? Coach ? Formateur ?..
- Dans quel domaine ?
- Est-ce que ça correspond à tes compétences ?

Ensuite, tu dois bien connaître ta cible pour définir ton offre :

- Quels sont les besoins de cette entreprise ?
- Que peux-tu leur apporter ?

Enfin, tu dois travailler ton positionnement :

- Comment peux-tu te différencier des autres freelances ?
- Quelle est ta plus-value ?

Une fois que tu as défini tout cela, tu es prêt à trouver tes clients idéaux et à les contacter.

COMMENT PRESENTER VOTRE OFFRE ?

LA GRANDE QUESTION

Comment puis-je amener les gens à m'embaucher alors que je n'ai pas encore travaillé avec des clients ?



Psychologiquement, un freelance est avant tout un vendeur (oui, c'est une répétition). La manière de présenter votre service doit ressembler à la même manière dont un e-commerçant présente un produit.

Une fois que vous avez déterminé quel service vous voulez offrir, l'étape suivante dans le démarrage d'un business en freelance consiste à identifier la valeur unique que vous allez proposer.

Si vous êtes un consultant en marketing, qu'est-ce qui vous différencie des centaines d'autres qui se disputent les clients de votre secteur ? Quels avantages spéciaux offrez-vous ? La question que les clients se poseront est la suivante: « Pourquoi devrais-je obtenir ce service de votre part en particulier ? »

Voici un exercice pour vous aider : Écrivez une courte liste des choses uniques que vous avez à offrir à un client dans votre secteur. Il y a probablement plus de choses que vous pouvez énumérer que vous ne le pensez. Lorsque nous parlons de vous différencier des autres, vous n'avez pas besoin d'énormes différences, et vous n'avez pas besoin d'avoir plus de connaissances ou d'expertise que les autres (bien que tout cela soit bon). Vous avez juste besoin d'un petit quelque chose qui vous rend unique. Ce quelque chose, pour ajouter une touche de jargon, s'appelle une proposition de valeur unique, ou UVP.

En effet, le client ne peut se fier à vous que si votre profil est vendeur. Il se trouve que vous vous retrouvez sur un marché où plusieurs personnes offrent le même service que vous. Voici donc 2 principes auxquels doit répondre la présentation de votre service sur une plateforme.

PRINCIPE 1 : VOTRE PROFIL DOIT ETRE ATTRACTIF

Les préliminaires pour vous installer sont le choix de votre photo de profil, votre photo de couverture et la photo de votre description de service. En premier, comprenez que personne ne vous fera confiance si vous ne présentez pas une vraie image de vous. Pensez donc à une photo professionnelle où vous êtes vu clairement et souriant.

En second, votre photo de couverture doit refléter votre expertise. Souvenez-vous des boutiques que vous rencontrez dans la rue. L'enseigne présente clairement le nom de la boutique et tout ce qui peut s'y trouver. Il en est de même pour votre photo de couverture.

En effet, vous pouvez avoir d'expertise dans plusieurs domaines. D'ailleurs, une manière de débloquer vos ventes sur les plateformes est de présenter plus d'un micro-service. Ainsi, prenez soin d'avoir une image de couverture généraliste et explicite.

En dernier, l'image de votre description doit être vendeur. À la différence de votre photo de couverture, il doit présenter explicitement votre service et capter l'attention. En effet, c'est ce que voit un acheteur sur la plateforme avant de consulter votre profil.

Vous pouvez toutefois vous servir d'un outil comme Canva pour réaliser vos visuels avec des formats adéquats.

PRINCIPE 2 : LA DESCRIPTION DE VOTRE SERVICE

Cette partie est le mur entre votre réussite et vous. En effet, un argumentaire de vente est l'art de savoir employer des mots pour convertir un client potentiel.

Selon vous, qu'est-ce qui pousse un client à acheter ? Rassurez-vous, ce n'est pas le prix. Vous aurez beau avoir les meilleures compétences de ce monde, les meilleurs visuels sur votre profil et les plus bas tarifs de la plateforme, si votre texte n'est pas efficace, performant et vendeur, vous n'obtiendrez aucune commande.

En effet, votre mission est de fournir des micro-services qui apportent une solution à la difficulté d'un particulier. Dans ce sens, pour parvenir à le convaincre de passer commande chez vous, vous devez lui expliquer clairement comment vous comptez résoudre son problème.

En réalité, un client n'achète pas votre service, mais plutôt le résultat qui en ressort. La seule manière de réussir votre argumentaire est donc de jouer avec les mots. Ainsi, pour réussir cette étape, voici 7 astuces pour écrire une description vendeuse.



Conseil : Les premières semaines peuvent être difficiles. C'est un monde nouveau et il vous faudra découvrir les codes et les règles du travail en freelance. Mais, avec de la persévérance et de la détermination, vous décrocherez vos premières missions et pourrez commencer à gagner votre vie en freelance.



AMELIOREZ ET PRATIQUEZ CONTINUELLEMENT VOTRE PITCH

Enfin, discutons de votre pitch freelance. Un pitch dans le monde du freelance est le message que vous envoyez à un client pour vous présenter et expliquer pourquoi vous devriez être embauché.

Vous pouvez le faire par courriel ou en personne si on vous a demandé de venir pour une entrevue ou une démonstration.

PITCH PAR E-MAIL

Dans un e-mail, il vous suffit d'expliquer quelques éléments au client : qui vous êtes, ce que vous faites et comment vous prévoyez de l'aider à résoudre ses problèmes commerciaux. Il est utile d'inclure des exemples de travaux antérieurs ou un lien vers votre portfolio.

COMBIEN DOIS-JE FACTURER ?



Il est difficile de parler d'argent. Surtout lorsque votre taux semble refléter votre propre valeur personnelle, les gens peuvent devenir un peu gênés à ce sujet.

Mais nous devons nous attaquer au sujet. L'argent est l'une des principales raisons pour lesquelles les gens essaient de devenir consultant, pigiste ou coach, et bien que d'autres raisons comme la liberté personnelle soient géniales, aucune d'entre elles n'a d'importance à moins que vous ne gagniez assez d'argent pour subvenir à vos besoins.

Vous vous demandez quelle est la valeur de votre travail ? Combien vous valez ? Quel est le prix juste pour la vente de vos prestations de services ?

Voici quelques pistes pour vous aider à trouver un prix cohérent : **4 critères sont à prendre en compte.**

1. Le prix de votre travail

Le prix de votre travail varie selon si vous êtes débutant, intermédiaire ou encore expert dans votre domaine. Prenez en compte vos années d'expérience, vos références ainsi que votre savoir-faire.

2. Le prix que votre client est prêt à débours

Le prix que votre client est prêt à débours. Est-ce que votre client idéal est une TPE, une PME, ou un grand groupe national ? Vous devez rester cohérent dans vos prix au risque de ne pas arriver à la signature du devis.

3. Le prix du marché

Le prix du marché. Regardez ce qu'il se passe autour de vous, combien facturent vos concurrents ?

4. Vos dépenses

Enfin, vos dépenses. Selon votre activité, vous avez des dépenses plus ou moins importantes à prendre en compte dans le cadre de votre facturation (les cotisations, les impôts, les logiciels, etc.).

CALCULER LE PRIX DE VENTE D'UNE PRESTATION DE SERVICE ?

Il existe deux méthodes qui permettent de définir le prix de vente de vos prestations de services :

1. Le calcul du taux journalier

Il prend en compte le salaire souhaité ainsi que le nombre de jours travaillés dans l'année. (Retrouvez le calcul plus bas dans cet article).

2. Le prix du marché

Faites une recherche en fonction de votre secteur d'activité sur internet. Vous trouverez les tarifs de vos concurrents et pourrez définir le vôtre en fonction.

Date	Référence	Client	Montant TTC	Règlement	Limite	Etat
14.03	2019F03-024	Le Club de... [blurred]	240 €	0%	6j / 30j	✓
12.03	2019F03-023	Le Club de... [blurred]	140 €	100%		✓
12.03	2019F03-022	Le Club de... [blurred]	360 €	100%		✓
04.03	2019F03-021	Le Club de... [blurred]	930 €	0%	16j / 30j	✓
04.03	2019F03-020	Le Club de... [blurred]	277.60 €	100%		✓
01.03	2019F03-019	Le Club de... [blurred]	1 468.33 €	100%		✓
01.03	22019F03-018	Le Club de... [blurred]	760 €	100%		✓
01.03	2019F03-018	Le Club de... [blurred]	240 €	100%		✓
01.03	2019F03-017	Le Club de... [blurred]	490 €	0%	19j / 30j	✓
26.02	2019F02-015	Le Club de... [blurred]	200 €	100%		✓
18.02	2019F02-013	Le Club de... [blurred]	400 €	100%		✓

CONSTRUISEZ VOTRE REPUTATION

Bâtir sa réputation : Être en mesure de prouver vos compétences et votre travail déterminera si vous serez un pigiste prospère ou non.



Peu importe si vous avez un diplôme universitaire ou des années d'expérience. Si vous ne pouvez pas prouver aux clients que vous êtes compétent dans ce que vous faites, ils ne vous embaucheront jamais.

Alors, comment construisez-vous votre réputation en tant que pigiste ? Par où commencer ? Explorons quelques moyens précieux.

REGLE 1 : ÉTABLISSEZ VOTRE PRESENCE EN LIGNE SUR LES PLATEFORMES INDEPENDANTES ET LES MEDIAS SOCIAUX

Mettez en valeur vos compétences, présentez certaines de vos œuvres précédentes et prenez soin de tous les détails possibles.

Un profil LinkedIn fort peut également vous apporter beaucoup de nouvelles connexions. Il y a beaucoup de monde à la recherche de personnes possédant vos compétences. Vous avez juste besoin de les aider à vous trouver.

REGLE 2 : COMMENCEZ PETIT MAIS VOYEZ GRAND

Chaque succès vient progressivement, et c'est la chose la plus naturelle. Pas de codes de saut ou de triche. Juste du travail acharné et de la détermination.

Commencez par des projets faciles à réaliser ; chaque petite victoire compte. Ensuite, relevez la barre un peu plus haut la prochaine fois.

REGLE 3 : ALLER AU-DELA POUR LES CLIENTS

Lorsque vous envisagez de bâtir votre réputation dans le monde numérique, vous ne pouvez pas le faire sans l'aide de vos clients.

Donc, de manière cohérente dépasser les attentes de vos clients. Terminez le travail avant la date limite, travaillez gratuitement sur des tâches supplémentaires. N'ayez pas peur d'exagérer parfois pour votre client.

REGLE 4 : RECOMMANDER D'AUTRES PERSONNES AUSSI

En tant que pigiste, vous entrerez parfois en contact avec des clients potentiels et réaliserez qu'ils recherchent un ensemble de compétences diversifiées pour leurs projets. Dans cette situation, il est toujours bon de recommander d'autres pigistes.

L'autre pigiste appréciera votre geste, et il s'en souviendra une fois qu'il se lancera dans un défi comme celui-là.

REGLE 5 : TEMOIGNAGES ET AVIS DE CLIENTS

Il est incroyable de voir jusqu'où de bonnes critiques peuvent vous emmener. N'ayez pas peur de demander à votre client une recommandation ou un avis. La bonne pratique est que vous les soutenez également en ligne.

Tout le monde aime être soutenu, il est donc toujours bon de se connecter et de partager des idées. Vous pouvez leur donner des recommandations et des suggestions, et ils l'apprécieront. Laisser un avis 5 étoiles n'a jamais été aussi facile.

CONCLUSION

N'ayez pas peur de ne rien connaître pour l'instant d'Internet ou d'une niche spécifique...Même si Internet est déjà riche de millions de sites, rien n'est figé dans le marbre, et tout est en mouvement... et tout le monde en apprend tous les jours !

Ce qui est vrai aujourd'hui ne le sera peut-être pas demain : regardez les taux d'ouvertures des emailings pour vous en rendre compte, ou l'émergence de Facebook !

C'est aussi vrai pour le business sur Internet : la MEILLEURE ECOLE C'EST LA PRATIQUE.

Il ne faut pas se dire qu'on a aucune chance, qu'on n'a pas de diplôme... si vous êtes un peu malin et que vous le voulez vraiment vous pouvez y arriver. N'ayez pas peur de vous lancer, même si vous visez des niches que vous ne maîtrisez pas totalement.

En effet vous pouvez acquérir de l'expérience très rapidement si vous êtes prêt à écouter les conseils et à tester. Généralement si vous faites l'effort de lire des blogs, d'assister à des salons, à lire des guides... il vous suffit de 6 mois pour devenir un EXPERT dans la plupart des domaines.

Être un expert ce n'est pas être LA référence dans le secteur, c'est seulement en savoir plus que 80% plupart des gens.



En revanche faites attention : ce que vous dites sur Internet est gravé dans le marbre et pourra se retourner contre vous. En effet si vous faites n'importe quoi un expert pourra facilement "pourrir" votre réputation, ce qui peut vous coûter cher en termes d'images...

N'ARRETEZ JAMAIS D'APPRENDRE

Vous n'atteindrez jamais une ligne d'arrivée mythique. Vous avez toujours plus à apprendre.

Peu importe votre succès, peu importe le nombre de clients que vous recevez, vous pouvez toujours perfectionner votre métier. Vous pouvez toujours trouver de nouvelles façons d'apprendre, qu'il s'agisse de lire des guides comme celui-ci, de parler avec des mentors et des pairs ou de rechercher d'autres ressources éducatives.



Conseil : Aborder le travail de consultant, le freelance et le coaching avec un état d'esprit stratégique vous permettra de tirer parti de chaque petit pas en avant. Au fur et à mesure que vous avancez, vous augmenterez vos tarifs et trouverez des missions de meilleure qualité et réserverez des clients plus reconnaissants, ce qui vous permettra de vous améliorer la vie. En fin de compte, c'est de cela qu'il s'agit. Alors, qu'attendez-vous ? Vous avez le savoir-faire. Vous avez les outils. Maintenant, il est temps d'y aller, d'y aller, de partir...



QUELLE SUITE APRES LE FREELANCING ?

J'ai remarqué que beaucoup de freelances, après quelques années d'expérience, cherchaient à se diversifier pour arrêter d'échanger leur temps contre de l'argent.

Le freelancing, par définition, c'est vendre ses compétences à une entreprise en échange d'une rémunération. Mais au bout d'un moment, peut-être que tu auras envie d'avoir plus de temps libre ou de gagner plus d'argent. C'est là que l'entrepreneuriat entre en scène.

Il n'est pas obligatoire d'être millionnaire pour lancer son entreprise. Un freelance peut commencer à partir de rien puis conquérir le marché du domaine qu'il maîtrise.

En vous lançant dans le monde de l'auto entrepreneuriat, vous serez fiers de posséder votre propre entreprise et de la gérer d'une main de fer.

PRET A DEVENIR FREELANCE ?

On arrive enfin à la fin de ce guide ultime pour devenir freelance ! J'espère que ton cerveau n'a pas trop surchauffé avec cette tonne d'informations.

Pour résumer, le freelancing est selon moi le meilleur moyen pour devenir indépendant sur internet. Il y a moins de risques, tu peux trouver des clients facilement et gagner de l'argent en ligne rapidement.

À condition de bien suivre les étapes fondamentales :

- Te connaître et choisir ton métier d'indépendant.
- Savoir trouver des clients et des missions freelances.
- Mettre en place son écosystème administratif.
- Déterminer sa cible, son offre et son positionnement.
- Devenir un freelance professionnel et augmenter ses tarifs.

Et la suite ?

Maintenant, la balle est dans ton camp. Quand vas-tu passer à l'action pour devenir un freelance libre et heureux ?

BONNE CHANCE !