SE LANCER EN

Freelance

10 CLÉS ESSENTIELLES POUR DEVENIR UN *FREELANCE* QUI CARTONNE

JONATHAN PATH

SOMMAIRE

1. Prêt à devenir freelance ? P.4

2. Mettez de l'argent de côté P.8

3. Prenez le temps de vous informer P.12

4. Mettez en place votre stratégie P.15

5. Ayez un portfolio qualitatif P.23

6. Développez votre réseau P.29

7. Faites-vous conseiller par des freelances. P.33

8. Faites des devis clairs et efficaces P.36

9. Faites tout pour avoir des clients satisfaits P.33

10. Investissez constamment P.43

VERSION : 16 JUIN 2014

INTRO

Je suis vraiment passionné par le fait de travailler en tant qu'indépendant. Je ne me lève jamais en étant frustré d'aller travailler. Se lancer à son propre compte est une grande aventure. Je rencontre constamment de nouvelles personnes, que ce soit des clients, d'autres indépendants ainsi que la communauté web.

« SE LANCER À SON PROPRE COMPTE EST UNE GRANDE AVENTURE. »

Cela fait maintenant plus de 2 ans que je suis freelance à temps plein. Au début, je faisais des semaines de 60 heures et je gagnais 2000€ net/mois, alors qu'aujourd'hui, je ne travaille plus que 25 heures et je gagne plus. J'ai fait beaucoup d'erreurs, ce qui m'a permis d'apprendre beaucoup de leçons que je vais vous communiquer dans ce livre.

Je ne définis pas le succès uniquement par la somme qu'on est capable de gagner, mais par le privilège de faire un métier qui nous plaît et de pouvoir l'exercer comme bon nous semble. Je ne veux pas non plus vous faire croire que c'est facile de se lancer et que tout est simple pour moi maintenant. Gérer une entreprise est un réel challenge. Plus le temps passe, plus j'ai de charges à payer. Si vous regardez les différentes statistiques sur le nombre d'entreprises qui ferment, vous pouvez vite vous décourager. Mais je suis convaincu que c'est le moment de se lancer. Le marché du web y est propice. Je reçois toutes les semaines plusieurs demandes pour de la création de sites web, dont pour la plupart, que je n'ai pas le temps de traiter.

Cela fait déjà 1 an que je conseille des freelances. J'ai suivi différentes personnes qui ont rapidement percé. Les conseils que je vais vous donner ne sont pas des recettes miracles. Mais je crois que si vous prenez le temps de les appliquer et que vous êtes passionné, vous pouvez tenter l'aventure.

JONATHAN PATH

1

PRÊT À DEVENIR FREELANCE ?

1 - NE VOUS LANCEZ PAS POUR LES MAUVAISES RAISONS

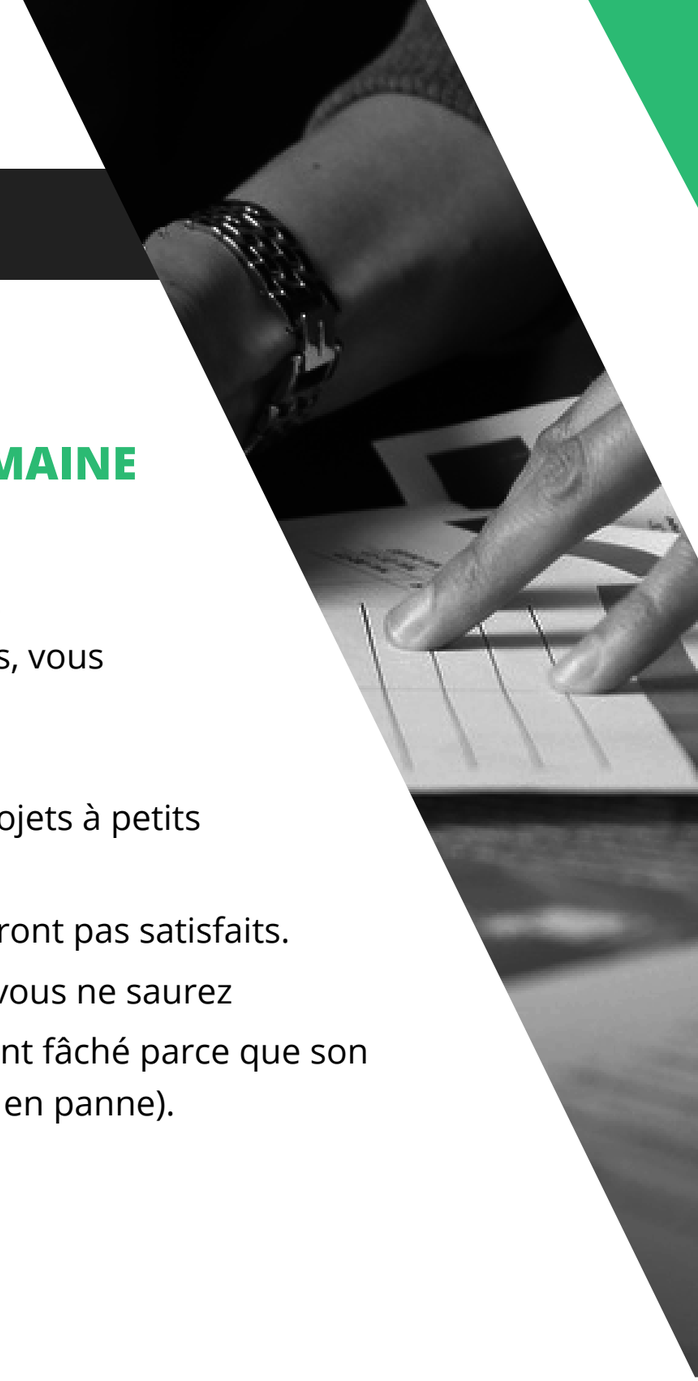
POUR AVOIR ENFIN UN TRAVAIL

Au cours d'une séance de coaching, mon client m'a dit qu'il pensait que c'était très dur de réussir en tant que freelance. En creusant, j'ai réalisé que les freelances qu'il connaissait se sont tous lancés parce qu'ils ne trouvaient pas de travail. Si la raison pour laquelle vous ne trouvez pas de travail est que vous manquez de compétences, il vaudrait mieux que vous continuiez à vous battre pour trouver un travail.

PARCE QUE VOUS AVEZ UN MAUVAIS RELATIONNEL

Ne croyez pas que c'est possible de réussir en tant que freelance en restant constamment enfermé chez vous. Un freelance doit constamment se vendre. Cela passe par un bon relationnel. D'autre part, pour développer son activité, il est préférable de constamment entrer en relation avec d'autres freelances.

2 - IL VAUT MIEUX ÊTRE BIEN FORMÉ



APPRENEZ LES FONDAMENTAUX DU MÉTIER AU SEIN D'UNE ÉQUIPE

Il est difficile de rapidement devenir compétent seul. En travaillant dans une équipe, on remettra votre travail en question et l'on vous formera. En prenant le temps de vous développer au sein d'agences web, startups ou autres entreprises, vous développerez naturellement votre réseau. Cela vous permettra d'avoir déjà des contacts clés lors du lancement de votre activité. Si vous êtes étudiant, faites une formation en alternance.

SOYEZ AUTODIDACTES

Plus vous serrez capable de vous former seul, plus vous serez prêt à vous lancer dans l'aventure freelance. Certaines personnes sont prêtes à se lancer à la fin de leurs études parce qu'elles ont déjà travaillé sur de nombreux projets personnels en cherchant constamment à s'améliorer.

MAÎTRISEZ VOTRE DOMAINE DE COMPÉTENCE

Si vous vous lancez alors que vos compétences sont encore fragiles, vous risquez :

- de faire uniquement des projets à petits budgets.
- d'avoir des clients qui ne seront pas satisfaits.
- d'avoir des problèmes que vous ne saurez pas gérer (exemple : un client fâché parce que son site e-commerce est tombé en panne).

3 - IL FAUT ÊTRE PASSIONNÉ

LES AVANTAGES

Il y a de nombreux avantages d'être indépendant. Quand on s'en sort bien, on peut travailler quand on veut, où l'on veut, avec qui l'on veut. Mais le temps d'arriver à cette réalité, il faudra être patient et persévérant.

PRISE DE RISQUE

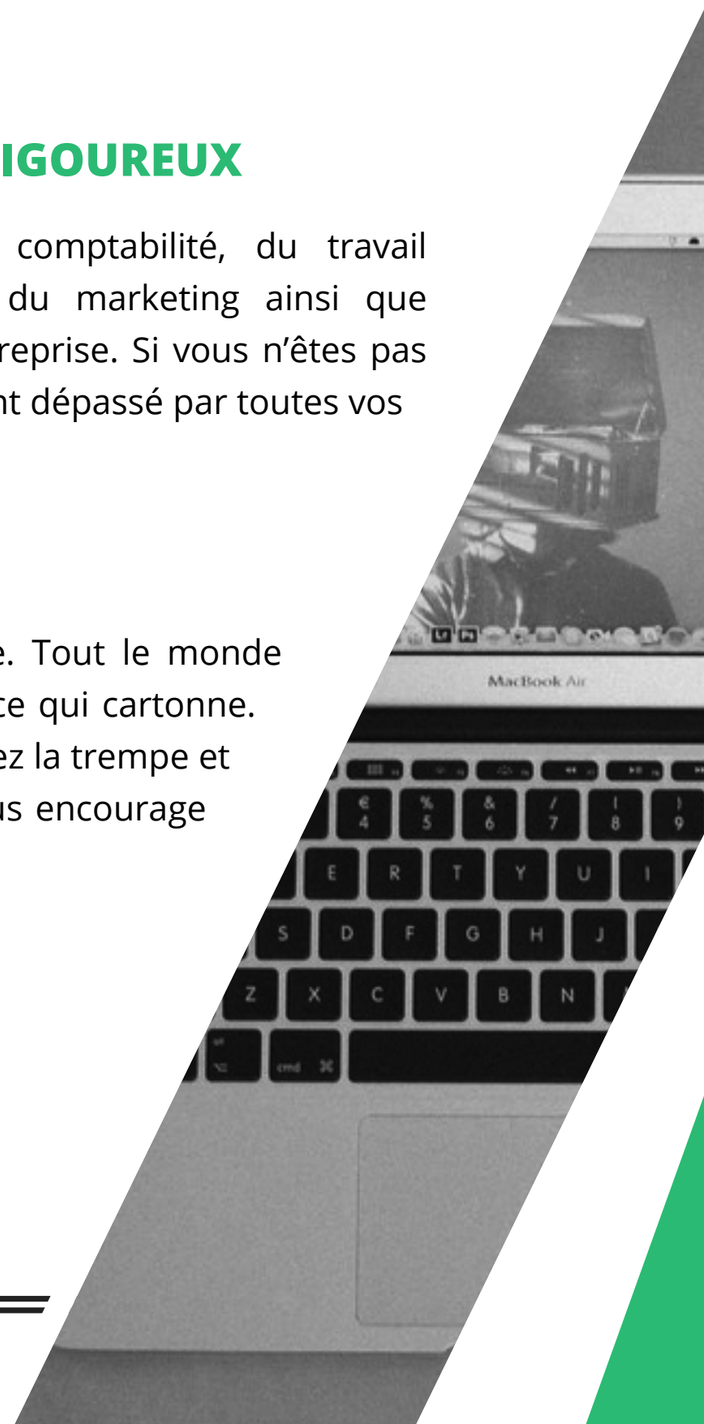
Un freelance n'a pas la sécurité financière d'un CDI. Si vous arrêtez votre activité, vous n'avez pas le droit au chômage. Devenir freelance est passionnant. Mais il faut que vous ayez l'âme d'un aventurier. Sinon, face à la première difficulté vous baisserez les bras. Croyez-moi, vous en rencontrerez.

ÊTRE MULTITÂCHE ET RIGOUREUX

Préparez-vous à faire de la comptabilité, du travail administratif, du commercial, du marketing ainsi que l'activité principale de votre entreprise. Si vous n'êtes pas rigoureux, vous serez rapidement dépassé par toutes vos responsabilités.

TOUJOURS LÀ ?

Je ne veux pas vendre du rêve. Tout le monde ne peut pas devenir un freelance qui cartonne. Mais si vous sentez que vous avez la trempe et que vous êtes passionné, je vous encourage à construire un projet en béton.



2

METTEZ DE L'ARGENT DE CÔTÉ

Avec la participation de Martin Greder,
Conseiller Développement Jeunes Entreprises
à la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin.

Si vous pouvez vous le permettre, je vous encourage vivement à constamment mettre de l'argent de côté. Au début, cela vous permettra de prendre le temps de faire un portfolio de qualité, de vous renseigner sur les questions administratives et de développer votre réseau. Vous aurez ainsi moins de pression pour relancer des clients pour un paiement, ce qui vous fera gagner beaucoup d'énergie. Si vous avez un coup dur, un accident ou un contrat qui se passe mal, vous pourrez vous dégager du stress financier. Voici 3 solutions que vous pouvez envisager :

1. LANCER L'ACTIVITÉ À CÔTÉ D'UN EMPLOI OU DES ÉTUDES

Vous pouvez lancer votre entreprise alors que vous êtes encore salarié ou étudiant. Toutes les formes juridiques d'entreprise peuvent cohabiter avec un emploi salarié : auto-entrepreneur, entreprise individuelle (micro ou réel), société, etc. Il faut simplement en avoir informé son employeur.

Cela vous permet de mettre de l'argent de côté. Vous avez également le temps de peaufiner votre projet et de commencer avec des prix compétitifs. Par contre, créez votre entreprise uniquement après vous être renseigné sur le statut. Il faut savoir que vous avez le droit à l'ACCRE (exonération de charges sociales du dirigeant la première année). Cette aide peut être sollicitée jusqu'à 30 jours après la création de l'entreprise. Pour cela, retirez un formulaire au Centre de Formalités des Entreprises compétent selon votre projet. Quand ce sera fait, vous ne pourrez pas revenir en arrière.

2. PROFITER DE VOS DROITS DE CHÔMAGE

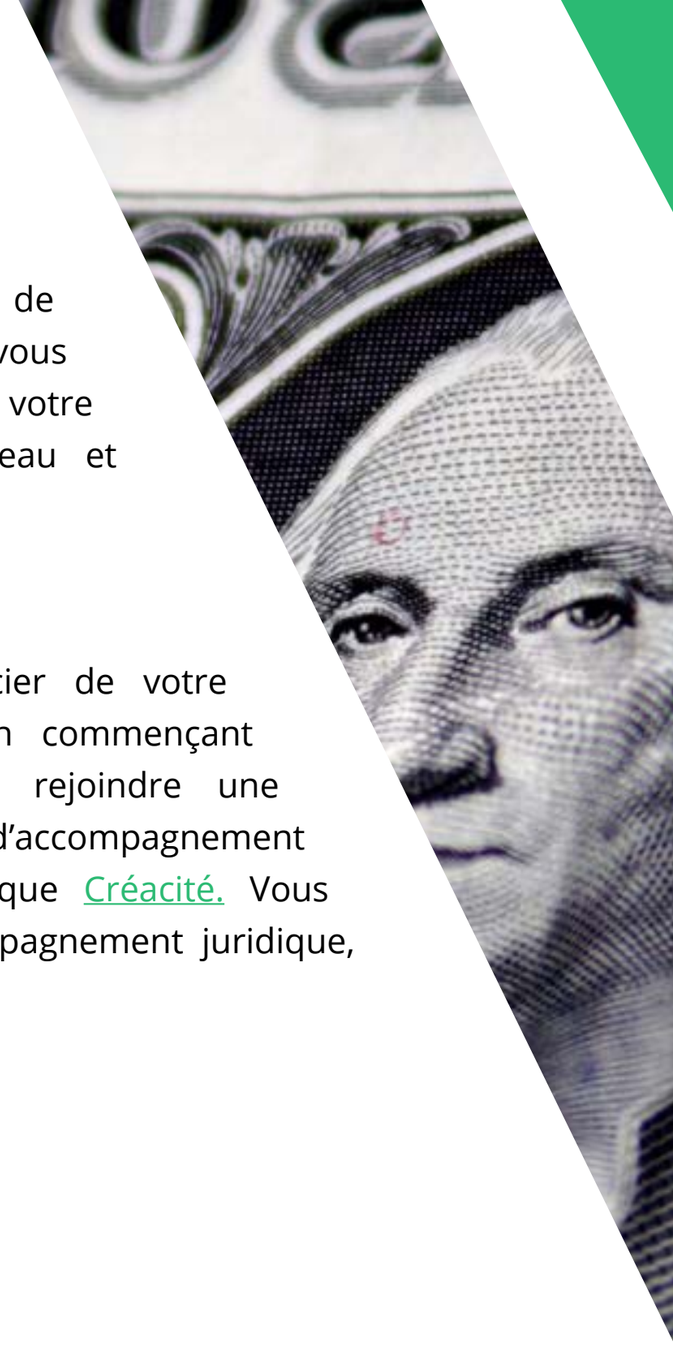
Si vous êtes en mesure de bénéficier du chômage, profitez-en pour lancer votre activité sereinement avec une sécurité financière.

Capital chômage

Vous avez le droit d'utiliser votre capital chômage à condition de créer votre entreprise (auto-entreprise comprise) après avoir quitté votre poste. Voici la règle de versement des ARE (Allocation de Retour à l'Emploi) sous forme de capital pour création d'entreprise est la suivante : 25% des droits Assedics sont versés en capital lors de la création, 25% au bout de 6 mois d'activité, le reste étant conservé par Pôle Emploi au cas où le créateur se retrouverait dans une situation de demandeur d'emploi dans les 3 ans.

Chômage sans le droit au capital

Si vous n'avez pas le droit d'injecter votre chômage dans votre capital, vous toucherez une somme tous les mois. Mais si vous gagnez une certaine somme avec votre activité d'indépendant, cela baissera la somme de votre indemnité. Si vous vous retrouvez dans ce cas de figure, je vous encourage à profiter de ces mois de chômage pour vous renseigner, mettre en place votre stratégie, développer votre réseau et peaufiner votre portfolio.



Couveuse d'entreprise

Vous avez le droit de bénéficier de votre chômage chaque mois tout en commençant votre activité à condition de rejoindre une couveuse d'entreprise (dispositif d'accompagnement à la création d'entreprise) tel que Créacité. Vous bénéficierez en plus d'un accompagnement juridique, comptable et stratégique.

3. HABITER CHEZ VOS PARENTS

Si vous avez encore la possibilité d'habiter chez vos parents, cela peut être une bonne solution pour prendre le temps de lancer votre activité. Normalement, une année d'activité devrait largement suffire pour générer un salaire correct et d'avoir les moyens de vous payer un logement.

PLAN B

Si vous êtes dans une situation où vous n'avez pas d'autre choix que de vous lancer et que vous n'avez pas de trésorerie, lancez-vous quand même. Ce n'est pas l'idéal, mais si vous êtes prêt à vous battre, vous pouvez y arriver. Quand je me suis lancé, je comptais sur mon activité pour financer mon mariage qui arrivait 6 mois plus tard. J'ai eu beaucoup de difficultés et j'ai énormément travaillé. Mais j'y suis arrivé.

« J'AI EU BEAUCOUP DE DIFFICULTÉS ET J'AI ÉNORMÉMENT TRAVAILLÉ MAIS J'Y SUIS ARRIVÉ. »

3

PRENEZ LE TEMPS DE VOUS RENSEIGNER

Avec la participation de Alexandra Lopez, Juriste à son compte

ENTOUREZ-VOUS DE CONSEILLERS

J'ai fait beaucoup d'erreurs tout simplement parce que je n'avais pas pris le temps de me renseigner. N'hésitez pas à demander des conseils à tous les entrepreneurs que vous connaissez. Soyez bien entouré au point de vue juridique, comptable et administratif. Si vous avez les moyens, n'hésitez pas à rencontrer des juristes en droit des sociétés, des comptables, des conseillers financiers et des conseillers en assurance. Si vous connaissez des personnes dans votre entourage avec ces compétences, c'est encore mieux. Il y a des organismes qui organisent des formations gratuites pour les personnes désirant créer leur propre entreprise. Profitez-en ! Allez-voir du côté de :

- la CCI
- l'ADIE
- Pôle Emploi
- Start Hop
- la Maison de l'Emploi

LISEZ DES ARTICLES DE BLOG ET DES LIVRES

Si vous êtes designer, je vous conseille de lire absolument Profession Graphiste Indépendant (par Julien Moya & Éric Delamarre, Eyrolles) qui est la référence très complète sur le sujet. Sinon, n'hésitez pas à regarder des livres pour freelances que propose Eyrolles. Suivez différents blogs en vous abonnant aux flux RSS ou aux newsletters. Cela vous permettra de constamment améliorer votre marketing et votre stratégie. Voici quelques blogs anglophones qui pourraient vous intéresser :

- Freelance Advisor
- Nathan Powell
- FreelanceFolder
- Brennan Dunn

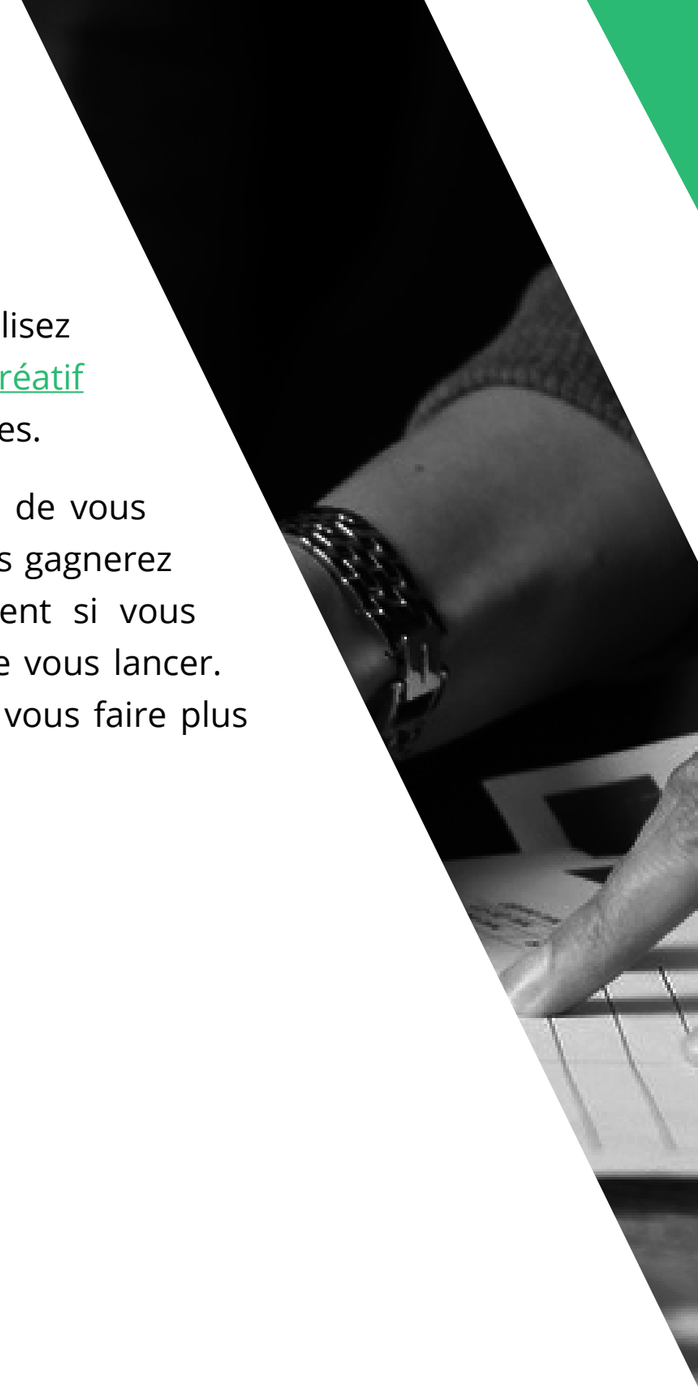
ANTICIPEZ SUR LE LONG TERME

Si vous vous lancez en tant qu'auto-entrepreneur, renseignez-vous sur les démarches qu'il y aura à faire lorsque vous dépasserez le chiffre d'affaires annuel maximum. Pour ma part, je manquais d'informations et j'ai appelé un comptable après avoir dépassé le seuil. Il m'a vraiment sorti d'une grosse difficulté, mais cela m'a quand même coûté plusieurs milliers d'euros.

Plus vous anticiperez, plus vous vous faciliterez la tâche lorsqu'il vous arrivera un problème :

- Ouvrez un compte professionnel pour tous les gains et dépenses liés à votre activité professionnelle.
- Contractez une assurance professionnelle pour éviter de payer une grande somme suite à une erreur qui a fait perdre de l'argent à un client.
- Faites lire les mentions légales de vos devis ou de vos contrats par un avocat.
- Renseignez-vous pour avoir un tarif journalier qui prend en compte toutes les charges et les réalités de la vie de freelance. Pour cela, lisez cet article du Kit de survie du créatif qui s'applique à tous les freelances.

Je sais que tout ce que je viens de vous dire n'est pas attractif, mais vous gagnerez des heures et beaucoup d'argent si vous pensez à ces questions avant de vous lancer. Je vous garantis que la suite va vous faire plus rêver !



4

METTEZ EN PLACE

VOTRE STRATÉGIE

Réfléchissez avec quel type de client vous voulez travailler et quels types de projets vous aimerez faire. En fonction de votre choix, votre stratégie pour trouver des clients sera totalement différente.

PARTICULIERS ET PETITES ENTREPRISES

Quand vous parlerez de votre projet freelance à votre entourage, il y aura probablement des personnes qui auront besoin d'un site, d'un logo ou d'une vidéo. Ainsi, il sera assez facile de trouver votre premier client. Voici à quoi vous attendre si vous choisissez de travailler avec cette cible :

Petits budgets

En général, les particuliers et les petites entreprises n'ont pas de grands budgets pour leurs projets. Du coup, vous vous retrouverez probablement avec beaucoup de petits projets.

Prestations globales

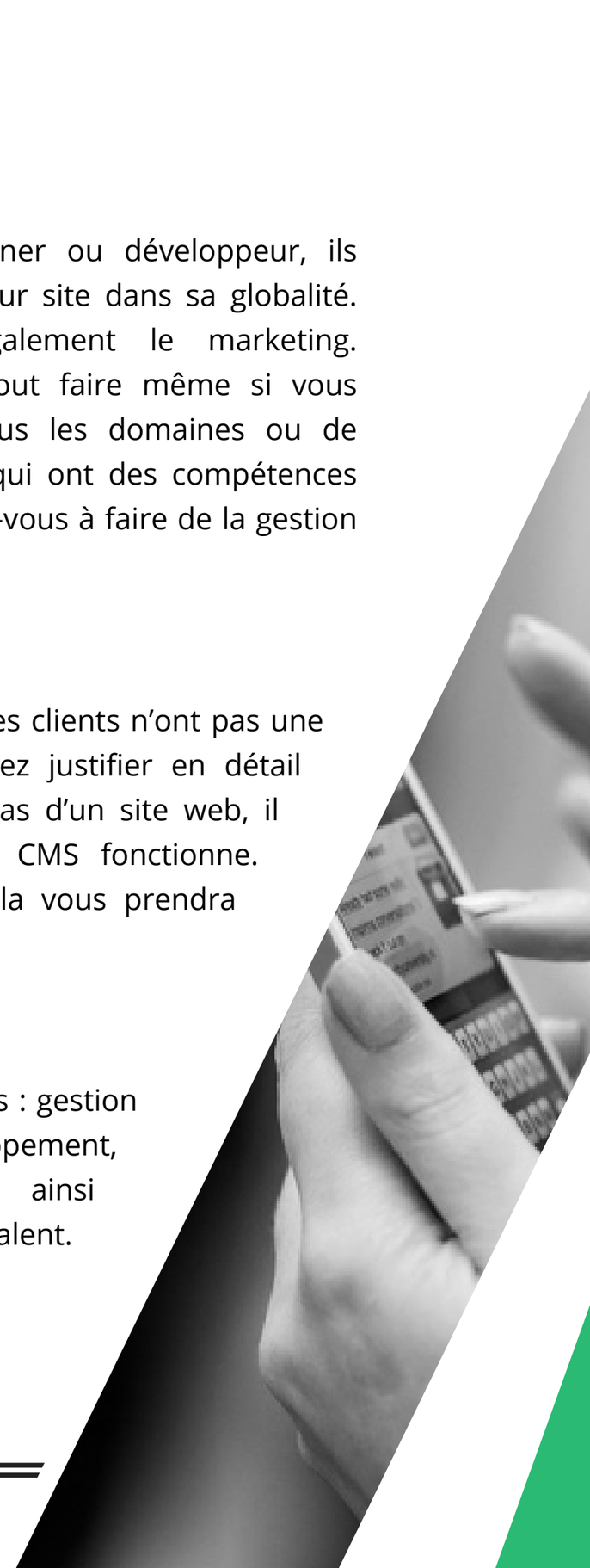
Ils s'attendront souvent à ce que vous gériez leur projet de A à Z. Si vous êtes designer ou développeur, ils s'attendront que vous fassiez leur site dans sa globalité. Implicitement, cela inclut également le marketing. Vous avez ainsi le choix de tout faire même si vous n'êtes pas compétent dans tous les domaines ou de travailler avec des partenaires qui ont des compétences complémentaires. Mais attendez-vous à faire de la gestion de projet.

Beaucoup d'explications

Étant donné que la plupart de ces clients n'ont pas une grande culture web, vous devrez justifier en détail chacun de vos choix. Dans le cas d'un site web, il faudra expliquer comment un CMS fonctionne. Il faut avoir conscience que cela vous prendra beaucoup de temps.

Le freelance agence web

Vous allez être sur tous les fronts : gestion de projets, design, développement, maintenance, etc. Vous allez ainsi développer un profil polyvalent.



STARTUP

Avec la participation de Régis Millet, développeur Ruby on Rails freelance et CTO de 2 startups

Connecter avec des startup

Si vous souhaitez travailler avec des start-ups, vous pouvez essayer d'entrer dans des réseaux d'étudiants d'école de commerce et des réseaux d'entrepreneurs. Je vous encourage à participer à des évènements tels que les Startup Weekend. Participer à de tels évènements est efficace pour créer beaucoup de connexions dans le milieu.

Vous pouvez également bloguer sur votre domaine de compétence. Se spécialiser dans une technologie, c'est vraiment efficace pour attirer les startups. Par contre, il faut bien faire attention qu'il faut plus qu'une seule compétence pour satisfaire pleinement les exigences d'une startup. Il faut être un peu hybride au départ et monter en compétence en même temps que la startup se développe. Bosser avec une startup est extrêmement formateur sur tous les plans.

À la recherche de financements

Beaucoup de startups contactent des prestataires en leur proposant de s'associer ou un paiement à condition qu'ils arrivent à lever des fonds. Pourquoi ne pas tenter l'aventure si vous avez une sécurité financière ? Il faut tout de même savoir que beaucoup ne réussiront pas à être rentables.

Heureusement qu'il y a aussi des startups qui ont des fonds. Certaines startups pourront vous proposer un mixte entre rémunération et actions dans la société. Si possible, il vaut mieux négocier ce genre de paiement. Cela rassure le développeur de recevoir une rémunération et la startup peut être flexible au niveau de ses fonds.

Projets sur le long terme

Si vous arrivez à travailler avec des startups qui ont des fonds, vous aurez aussi des chances de travailler sur de gros contrats et sur plusieurs mois. Financièrement, cela est très intéressant pour un freelance. Cela vous assure une stabilité et une grande entrée d'argent sur plusieurs mois. Par contre, il faudrait mettre en place un contrat qui vous assura des paiements réguliers. Tous les mois par exemple. Sinon, vous prenez trop de risques en cas de non-paiement. Vous pouvez également imaginer facturer le nombre d'heures que vous avez passés sur le projet chaque mois.

D'autre part, il ne faut pas hésiter à « baisser » un peu son prix lors des négociations. Car outre la stabilité confortable offerte par une startup avec des fonds, leurs projets sont souvent très challengeant et très formateur. Si la startup refuse le système de devis qui sécurise tout de même les échanges et paiements, il ne faut surtout pas hésiter à formaliser l'accord par contrat. Mais très souvent ce seront les startups qui proposeront d'établir le contrat. Surtout lorsqu'il y a cession de parts en guise de rémunération.

Métiers tendances

Les startups cherchent des UI et UX designers, des développeurs front-end et des développeurs Ruby on Rails. Choisissez bien les mots qui vont décrire votre activité pour qu'ils soient intéressés par vous. Si vous êtes un développeur très compétent, je vous encourage d'essayer d'entrer dans le réseau Toptal qui vous mettra en relation avec les meilleures startups du monde. Si vous êtes un excellent designer, tentez de rejoindre Folyo.

Elles recherchent aussi beaucoup des CTO « couteau suisse ». Des développeurs qui savent effectivement développer, mais qui possèdent aussi de solides compétences en administration système et d'autres domaines. Car au départ, si une startup n'a pas les fonds pour payer un développeur à son tarif maximum, elle en a encore moins pour payer plusieurs personnes avec différentes compétences.

AGENCES WEB

Avec la participation de Ryad Karar, UI/UX designer & front-end développeur freelance

Beaucoup d'agences travaillent avec des freelances. Il faut savoir que certaines d'entre elles ne s'occupent que de la gestion de projet et sous-traitent constamment la réalisation des projets. Soyez conscient qu'il y a des besoins et que vous pourriez y répondre.

Le freelance spécialisé

Les agences web travaillent souvent avec plusieurs freelances. Ceci étant, les profils sont plus spécifiques : webdesigner, développeur front-end, développeur back-end, etc. Les projets que proposent les agences sont de plus grandes envergures que ceux que vous pouvez réaliser seul. C'est pourquoi les agences préfèrent travailler avec des freelances vraiment compétents et surtout avec des belles références.

La prospection

Je connais pas mal de freelances qui ont réussi à travailler avec plusieurs agences web en osant les démarcher. Voici comment vous pouvez y arriver :

1. Faites un document Excel avec toutes les agences web avec lesquelles vous aimeriez travailler.
2. Contactez-les par mail en faisant pour chacune d'elles un email personnalisé.
3. Appelez-les et essayez d'avoir un rendez-vous avec la personne clé.
4. N'hésitez pas à vous rendre sur place afin de créer un lien.
5. Suivez-les sur Twitter et "likez" leur page Facebook.

Sachez que beaucoup d'agences se tournent vers Twitter pour chercher des freelances.

Beaucoup d'avantages

Il y a beaucoup d'avantages à être sous-traitant d'agences web :

- vous n'avez plus besoin de faire la gestion de projet ni de gérer le client.
- vos interlocuteurs ont une bonne culture web.
- vous pouvez travailler sur des projets valorisants.
- vous ne vendez pas ce que vous ne maîtrisez pas.
- vous ne devez pas justifier vos prix.
- il y a régulièrement de nouvelles missions.

Lisez l'article 9 avantages d'être un freelance spécialisé si vous voulez en savoir plus.

Les agents de freelances

Les agents de freelances aident les entreprises, qui sont souvent des agences web, à trouver des freelances disponibles. En contrepartie, ils récupèrent un pourcentage de la prestation. Cela reste très avantageux pour un freelance. C'est eux qui se chargent de la relation avec le client. N'hésitez pas à tenter votre chance, mais sachez qu'ils sont très sélectifs. Voici 3 agents de freelances en France :

- Creasenso
- Drims Creative
- Creativlink

SSII

Avec la participation de Jean-Marius Melagne, ancien freelance en intégration web & fondateur de l'agence Quombine

Si vous êtes un développeur, sachez que des SSII (le nouveau nom officiel des SSII est ESN : Entreprise de Service Numérique) cherchent des freelances pour les placer dans des entreprises pour des missions de plusieurs mois. C'est probablement une des solutions les plus rentables. Je connais des freelances qui font des missions pour des SSII qui travaillent à 400€ la journée. Sur un mois, cela leur fait un chiffre d'affaires

Très gros projets

Il faut avoir conscience que vous avez de grandes chances de travailler sur des très gros projets. Cela signifie :

- qu'il y a souvent peu de marge de manoeuvre
- que les projets sont potentiellement développés avec des technologies obsolètes

Comment trouver des missions ?

En France, la grande majorité des missions sont à Paris. Malheureusement, pour la plupart des missions, il faut être présent dans les locaux. Si vous êtes à Paris ou que vous êtes prêt à faire le déplacement, renseignez votre profil sur Freelance Info. La méthode est simple : chaque fois que vous êtes à la recherche d'une mission, mettez à jour votre CV. Le site met en tête de liste des CV ajoutés ou mis à jour le jour même. Vous pouvez également être énormément sollicité par Viadeo.

La durée des missions

Les missions courtes peuvent durer de 1 à 4 mois. On peut les appeler des interventions ponctuelles. Cela correspond souvent au besoin d'un expert pour résoudre les problèmes rencontrés. Ce type de missions vous permet :

- d'avoir une sensation de liberté
- de découvrir rapidement différentes structures
- de partager ses connaissances et apprendre des autres

Les missions longues de 6 mois et plus d'un an vous permettent une certaine assise financière. L'inconvénient majeur est que l'on fonctionne comme un salarié. Or, la vocation d'un freelance, c'est de ne pas se sentir dépendant.

La durée des missions que vous allez choisir doit dépendre de vos objectifs.

L’état d’esprit

Il y a une certaine logique à adopter quand on est freelance pour une SSII. Il faut viser la satisfaction totale du client de sorte qu’il garde une excellente image de notre travail. L’objectif est de se faire recommander ou simplement le pousser à faire appel à vos services dès qu’il y a un besoin.

La négociation

Il est important d’avoir une bonne connaissance du marché : les évolutions des tarifs et de la demande. Il est possible de négocier que lorsqu’on a assez d’éléments pour négocier : un excellent CV et de belles références. Il faut toujours garder à l’esprit qu’il y a une marge de manœuvre. « Le client me propose 300€/jour pour cette mission, mais j’aimerais négocier pour 400€. On part finalement sur 340€. Mais, n’oubliez pas que c’est exceptionnel, je ne travaille pas à ce tarif habituellement. On réajustera pour la prochaine mission… » Et, une relation s’instaure. On parle alors de partenariat, c’est du gagnant - gagnant.

« IL FAUT VISER LA SATISFACTION TOTALE DU CLIENT DE SORTE QU’IL GARDE UNE EXCELLENTE IMAGE DE NOTRE TRAVAIL. »

5

AYEZ UN PORTFOLIO DE QUALITÉ

1 - PRENEZ LE TEMPS

Avec la participation de Sacha Greif, designer, développeur et entrepreneur

Dans la plupart des cas, ce sera votre portfolio qui déterminera si une personne souhaite travailler avec vous. Cela vaut vraiment la peine que vous preniez du temps pour le réaliser.

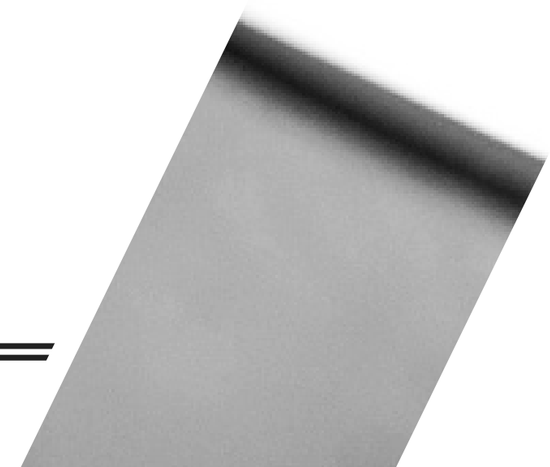
PROJETS PERSONNELS PEAUFINÉS

Si vous n'avez pas beaucoup de projets à montrer, n'hésitez pas à faire quelques projets personnels. Vous pouvez trouver quelques exemples en cherchant "concept" sur Sidebar. Essayez d'y investir du temps pour que ce soit le plus vendeur possible. Il faut savoir que quand vous serez lancés, ce sera plus difficile de prendre du temps pour votre portfolio. Vous pouvez faire le design qui vous plaît. Il ne doit pas forcément plaire à un client : vous avez l'occasion de montrer votre véritable talent.

Gardez la même logique pour vos premiers clients. Visez la qualité même si vous prenez plus de temps que prévu. C'est un investissement pour le long terme. Je pense que 3 ou 4 projets de qualité suffisent pour avoir un portfolio qui va avoir un impact.

SI VOUS N'AVEZ PAS LE TEMPS

Il vaut mieux utiliser des modèles de sites existants ou des applications pour faire votre portfolio que de ne pas en avoir du tout. Pour les graphistes, vous pouvez utiliser Behance, Dribbble, Cargo Collective ou encore Dunked. Pour les développeurs, n'hésitez pas à acheter un thème Wordpress sur ThemeForest par exemple.



2 - METTEZ EN AVANT TOUS VOS POINTS FORTS

VOTRE VEILLE & VOTRE CAPACITÉ D'ANALYSE

Si vous voulez montrer que vous êtes actifs au niveau de la veille technologique et que vous avez une bonne capacité d'analyse, mettez un blog sur votre site. À la différence d'un projet de portfolio, un article de blog peut plus facilement devenir viral. Vous pouvez vous inspirer du blog de Francis Chouquet qui lui a apporté pas mal de contrats.

VOTRE FIABILITÉ

Essayez de récolter le maximum de témoignages d'anciens patrons ou de clients pour démontrer votre fiabilité. Pour vous inspirer, regardez du côté du portfolio de Joël Rotelli, un super développeur Drupal.

VOTRE CRÉATIVITÉ

Faites un portfolio innovant si vous voulez montrer votre créativité. Attention tout de même aux excès qui rendent le portfolio difficile à consulter. Vous trouverez de supers exemples sur Awwwards.

VOTRE CAPACITÉ À RÉSOUDRE UNE PROBLÉMATIQUE

Faites des études de cas pour montrer votre capacité à faire un projet qui répond à une problématique. Inspirez-vous du portfolio de Nathan Powell par exemple.

VOTRE ASSURANCE

Mettez une photo professionnelle pour démontrer votre assurance. J'ai régulièrement eu des retours positifs sur le fait que je mettais ma photo en avant. N'hésitez pas à googler «Jonathan Path» pour vérifier cela.

3 - PENSEZ AU RÉFÉRENCEMENT

Avec la participation de Fabien Spack, référenceur freelance

GOOGLE PEUT ÊTRE VOTRE MEILLEUR COMMERCIAL

Quand j'ai voulu me lancer en freelance, j'ai décidé de prendre le temps de réfléchir au référencement. Quelques mois plus tard, je recevais plusieurs demandes de devis chaque semaine. Finalement, j'ai travaillé avec plusieurs startups grâce à Google.

CHOISISSEZ VOS MOTS-CLÉS

En fonction de la cible que vous avez choisie, définissez les mots clés qui vont définir votre activité. Utilisez l'outil de planification des mots-clés de Adwords pour analyser quels mots-clés sont recherchés et le niveau de concurrence. Pour ma part, j'avais choisi de cibler les particuliers et petites entreprises. Je suis parti principalement sur "Webdesigner et webmaster" et cela a vraiment bien marché. C'était assez recherché et peu concurrentiel. Essayez de trouver quels sont les mots que votre cible utilise pour décrire ses besoins et votre activité.

OPTIMISEZ VOTRE SITE

Si vous savez faire des sites web, mais que vous ne vous y connaissez pas trop en référencement, formez-vous. Vous pouvez par exemple lire le guide pour débutant de Moz (en) ou leur excellent Web Developper's SEO Cheat Sheet (en). Pour ceux qui ne veulent pas s'en charger, n'hésitez pas à faire appel à un développeur qui s'y connaît en référencement si vos besoins sont techniques. Si vous avez besoin d'un accompagnement au niveau stratégique, tournez-vous vers un spécialiste du référencement.

BACKLINKS

Les backlinks sont les liens d'autres

sites vers le vôtre. Pour avoir un site bien positionné dans Google, il est essentiel que vous obteniez des liens d'autres sites. Ne perdez pas de temps à contacter d'autres prestataires pour que vous fassiez un échange de liens. Prenez plutôt le temps de bâtir des partenariats avec d'autres freelances et les backlinks se feront naturellement. Essayez, si possible, d'obtenir un backlink sur tous les sites que vous développez. Les liens sont d'autant plus efficaces s'ils proviennent de sites/pages qui traitent des mêmes thématiques que vous. Mais ne faites pas l'erreur de ne vouloir que des liens parfaits.

EXPLOITEZ LES POSSIBILITÉS OFFERTES PAR UN COMPTE GOOGLE

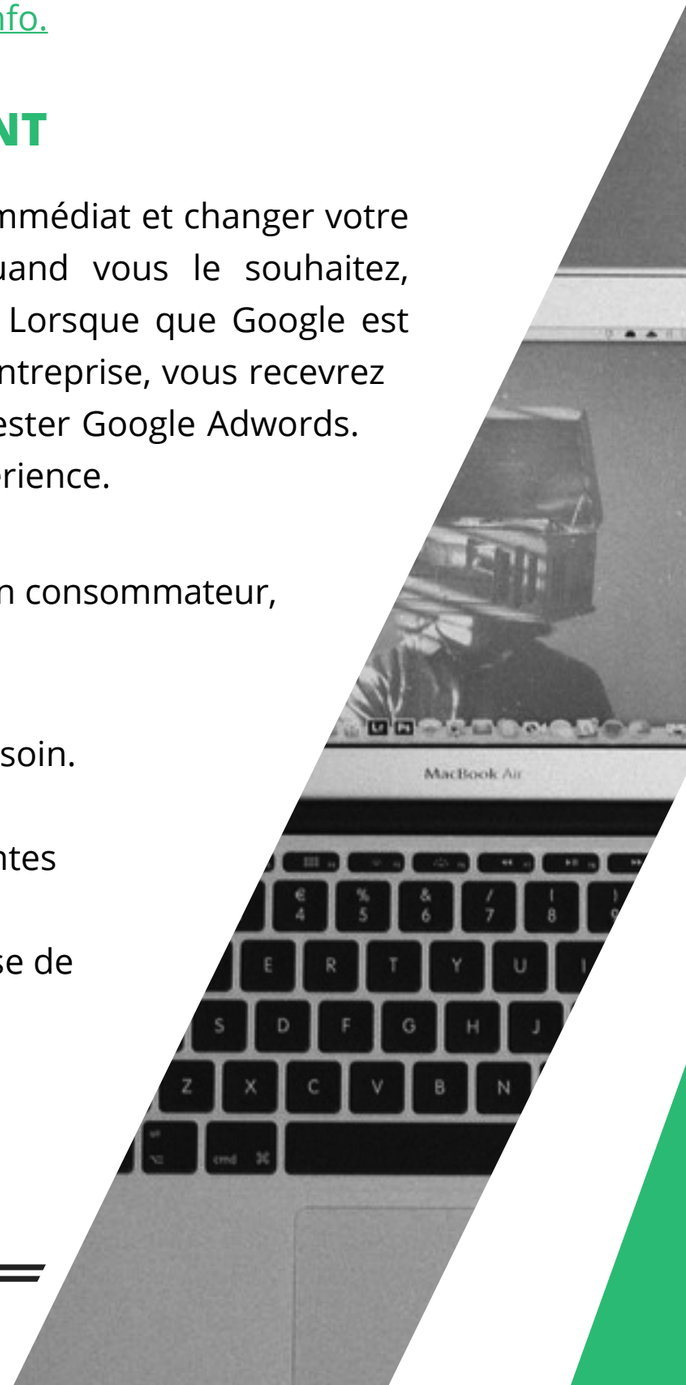
- Accédez à Google Webmaster Tools et faites vous reconnaître comme propriétaire du site pour obtenir des données sur votre site, des alertes en cas de problèmes, etc.
- Accédez à Google Analytics et trackez le comportement des visiteurs .
- Liez Webmaster Tools et Analytics pour des données complémentaires.
- Accédez à Google Plus et faites vous reconnaître comme Auteur du site. Dans certains cas, vous aurez votre photo dans les résultats de Google. Pour cela, vous pouvez regarder le tutoriel de WebRankInfo.

RÉFÉRENCEMENT PAYANT

Si vous voulez avoir un résultat immédiat et changer votre présence sur des mots-clés quand vous le souhaitez, tentez le référencement payant. Lorsque que Google est informé de la création de votre entreprise, vous recevrez un coupon gratuit de 50€ pour tester Google Adwords. Ce sera l'occasion de tenter l'expérience.

Dans le processus de décision d'un consommateur, il y a :

- la prise de conscience du besoin.
- la recherche d'information.
- puis l'évaluation des différentes solutions possibles.
- avant d'arriver enfin à la prise de décision.



Vous dépensez de l'argent à chaque clic, essayez donc de ne pas utiliser de mots-clés trop vagues. Le but est de cibler des recherches intervenant tard dans le processus de décision, là où vous avez le plus de chances de convertir.

SHARE THE LOVE

Quand votre portfolio est prêt, insérez-le dans votre signature mail, faites vos cartes de visites et mettez votre lien dans tous vos réseaux sociaux. Si vous avez fait un site avec un design sur mesure, tentez votre chance sur Awwwards. Ils proposent même de se charger de votre candidature sur une 50aine d'autres galeries de beaux sites pour 55€. C'est un investissement qui en vaut la peine ! Allez sur le blog de Folyo si vous voulez creuser davantage ce sujet.

« CE SERA VOTRE PORTFOLIO QUI DÉTERMINERA SI UNE PERSONNE SOUHAITE TRAVAILLER AVEC VOUS. »

6

DÉVELOPPEZ VOTRE RÉSEAU

On m'a dit un jour que pour réussir en tant que freelance, il faut être bon et avoir un bon réseau. Cela peut paraître simpliste, mais il faut retenir que c'est vraiment vital de développer son réseau. Je connais des freelances qui réussissent uniquement grâce à leur réseau sans avoir de portfolio.

PARTENARIATS AVEC D'AUTRES FREELANCES

Tout est une question de confiance

Je n'ai jamais aimé refuser une mission par manque de disponibilité sans proposer une solution. C'est pourquoi j'ai décidé de créer un réseau de freelances qui s'appelle Greaaat dans lequel on peut se recommander mutuellement. J'ai tout fait pour que les relations entre les freelances soient basées sur la confiance. Quand on se fait confiance, on n'hésite pas à se recommander. Du coup, aujourd'hui, quand on me propose une mission et que je ne suis pas disponible, j'ai toujours un freelance partenaire à proposer.

Freelances complémentaires

Il y a des développeurs freelances qui cherchent des webdesigners avec qui travailler et c'est également le cas dans l'autre sens. Cherchez à vous connecter avec des freelances avec des compétences complémentaires. Il y aura forcément un moment où vous finirez par travailler ensemble. Un de mes meilleurs clients est Joël Rotelli, un développeur Drupal du réseau Greaaat qui avait besoin d'un partenaire intégrateur web.

Comment entrer en relation avec d'autres freelances ?

Sur le web, il y a beaucoup de gens cools. N'hésitez pas à essayer d'entrer en relation avec un autre freelance en le contactant par mail. Vous pouvez simplement lui proposer de devenir partenaires. Je vous encourage à mettre en place ou à développer votre visibilité sur les réseaux professionnels comme Twitter, Dribbble pour les designers ou Github pour les développeurs. En étant actif, vous entrerez rapidement en relation avec d'autres freelances. Je suis devenu partenaire de Laurent Sutterlity grâce à Twitter. Et c'est avec lui que j'ai créé Greaaat.

Rejoignez un collectif

Essayez de postuler auprès de différents collectifs qui pourraient vous correspondre. Cela vous permettra d'avoir des partenaires et de travailler avec eux sur de gros projets. Voici quelques collectifs francophones :

- Usedaystudio
- Pulz
- Gang Corporate
- Creabble
- Etrange Prod

PARTICIPEZ À DES ÉVÈNEMENTS

Ne vous contentez pas d'être connecté avec beaucoup de personnes à distance. Essayez de participer au maximum d'évènements de votre domaine d'activité. Vous y rencontrerez potentiellement vos futurs partenaires ou vos futurs clients.

Voici quelques ressources pour trouver les évènements qui vous correspondent :

Le café des freelances

Le Café des Freelances est une réunion mensuelle qui réunit des freelances de tous horizons. Objectifs ? Faire connaissance, partager et booster son indépendance.

http://www.meetup.com/lecafedesfreelances

Les meilleurs événements pour développeurs

Voici la liste des 30 évènements français pour développeurs les plus suivis sur Twitter.

http://ranking.humancoders.com/rankings/evenements

Lanryd

Une application qui vous permet de savoir à quels évènements participent les personnes que vous suivez sur Twitter.

http://lanyrd.com

Les meilleures conférences de France

Une infographie qui date de 2012, mais qui reste globalement d'actualité.

Voir l'infographie

Apéros entrepreneurs

Il y a des apéros pour entrepreneurs dans la plupart des grandes villes en France.

http://fr.drinkentrepreneurs.org/where/

Pas d'évènement dans votre ville ?

S'il n'y a pas d'événements qui vous intéressent dans votre ville, n'hésitez pas à lancer une initiative. Quand je suis arrivé à Strasbourg, je me suis vite rendu compte qu'il n'y avait pas beaucoup d'événements web. J'ai lancé l'idée, et aujourd'hui, il y a un évènement tous les mois qui rassemble 50 personnes.

http://wdstr.fr

DÉVELOPPEZ VOTRE RÉSEAU PERSONNEL

En fonction de votre cible, analysez si vous avez intérêt à développer votre réseau personnel. Cela peut être toujours intéressant d'avoir des demandes de votre entourage, surtout en début d'activité. L'avantage du réseau personnel est que les personnes viendront vers vous avec un niveau de confiance élevé.

Page Facebook professionnelle

Je vous encourage à créer une page Facebook professionnelle. Cela permettra à votre entourage d'être au courant que vous lancez une activité freelance. Quand votre connaissance parlera avec une personne qui a besoin d'un freelance, elle parlera tout de suite de vous. Faites en sorte que la plupart de vos amis Facebook "likent" votre page. Pour ma part, avec un peu de culot, j'ai écrit sur mon mur personnel : "J'offre un café à chaque personne qui like ma page pro". Cela m'a amené 50 nouveaux fans.

Mailing

N'hésitez pas à envoyer un email à vos contacts pour leur faire part de votre nouvelle activité. Si vous voulez faire un bel email, vous pouvez utiliser MailChimp par exemple.

7

FAITES-VOUS CONSEILLER PAR DES FREELANCES QUI ONT DU SUCCÈS

N'imaginez pas que vous arriverez à devenir un freelance qui cartonne uniquement en vous appuyant sur vos connaissances actuelles. Vous allez devoir vous former constamment, que ce soit au niveau technique ou concernant les problématiques du freelance. Pour cela, tournez-vous vers des freelances qui ont appris de leurs erreurs et ont découvert les clés du succès.

NE REPRODUISEZ PAS LES MÊMES ERREURS QUE VOS PRÉDÉCESSEURS

Ne faites pas la même erreur que moi. Vous pouvez très rapidement devenir un freelance débordé, alors profitez de vos débuts pour prendre ce temps-là. Voici 2 erreurs que j'ai pu faire et qui m'ont appris de grandes leçons :

- J'ai travaillé sur un contrat sur plusieurs mois. J'ai largement sous-estimé la charge de travail. J'ai perdu pas mal d'argent. J'étais constamment stressé par la situation. Ne faites pas la même erreur, commencez par des petits projets.
- Un de mes premiers contrats a été du développement avec Magento, un CMS pour du e-commerce. Je me suis rapidement rendu compte que c'était vraiment trop complexe pour moi. À cause de ce projet, j'ai fait beaucoup de nuits blanches. Je vous conseille d'éviter de prendre des projets que vous ne maîtrisez pas en début d'activité.

RÉCOLTEZ LES MEILLEURS CONSEILS

Faites des interviews

Un bon moyen d'avoir les meilleurs conseils de freelances qui réussissent est de les interviewer. C'est ce que je conseille aux freelances que je coache. L'interview est un bon moyen de valoriser le freelance. Vous lui permettez d'avoir plus de visibilité. Vous pouvez même imaginer proposer l'interview pour le mettre sur FreelanceBoost pour assurer une bonne visibilité.

Trouvez un coach sur Clarity

Clarity est une application qui vous permet d'avoir un conseil d'un expert d'un domaine du web. Si vous êtes à l'aise avec l'anglais, vous pouvez tenter une séance avec Dan Johnston.

Coaching

Vous pouvez faire appel à l'équipe de FreelanceBoost pour avoir des séances de coaching personnalisées. Plusieurs freelances se sont lancés avec succès grâce à ce coaching.

Stéphanie Booth, consultante en médias sociaux propose également des séances de coaching.

FAITES UNE FORMATION EN LIGNE

Investissez

Plusieurs freelances qui ont eu un grand succès ont mis en place des formations en ligne. Suivre de telles formations a un coût, mais pensez au retour sur investissement. Certaines formations peuvent vous permettre de doubler votre chiffre d'affaires. Cela paraît prétentieux, mais il faut que vous preniez conscience que vous pouvez gagner beaucoup de temps grâce à des conseils pertinents. Pour ma part, en 3 ans, je suis passé d'un tarif journalier de 250€ à 600€. J'ai pu faire cela parce que j'ai compris certains principes. Voici quelques formations que vous pourriez suivre :

Obtenez plus de clients (en)

sur FreelanceFolder

Voir la formation

Doublez votre tarif

par Brennan Dunn

Voir la formation

Devenez webdesigner freelance

sur 1stwebdesigner

Voir la formation

Les ateliers du freelance

par Dominique Dufour, coach pour freelances

Voir la formation

Abonnez-vous aux newsletters

Que vous suiviez une formation ou non, abonnez-vous aux newsletters ou aux flux RSS de tous les bloggeurs qui conseillent les freelances. C'est gratuit et vous recevrez beaucoup de conseils très utiles. Petit conseil, créez une boîte email uniquement à cet effet. Cela vous simplifiera votre vie.

8

FAITES DES DEVIS

CLAIRS ET EFFICACES

Avec la participation de Fabrice Delaneau, designer indépendant et fondateur de Freelancer App

SOYEZ LE PLUS PRÉCIS POSSIBLE

Il est important qu'un devis puisse être lu et compris par quelqu'un qui n'est pas du métier, votre client généralement, mais également un juge si cela se passe mal.

Il faut que vous expliquiez chaque terme technique. Par exemple, si vous devez faire un site responsive, expliquez ce que prend en compte le terme responsive pour vous. Sinon vous risquez d'avoir des surprises en fin de projet : "Votre site ne marche pas sur mon Blackberry".

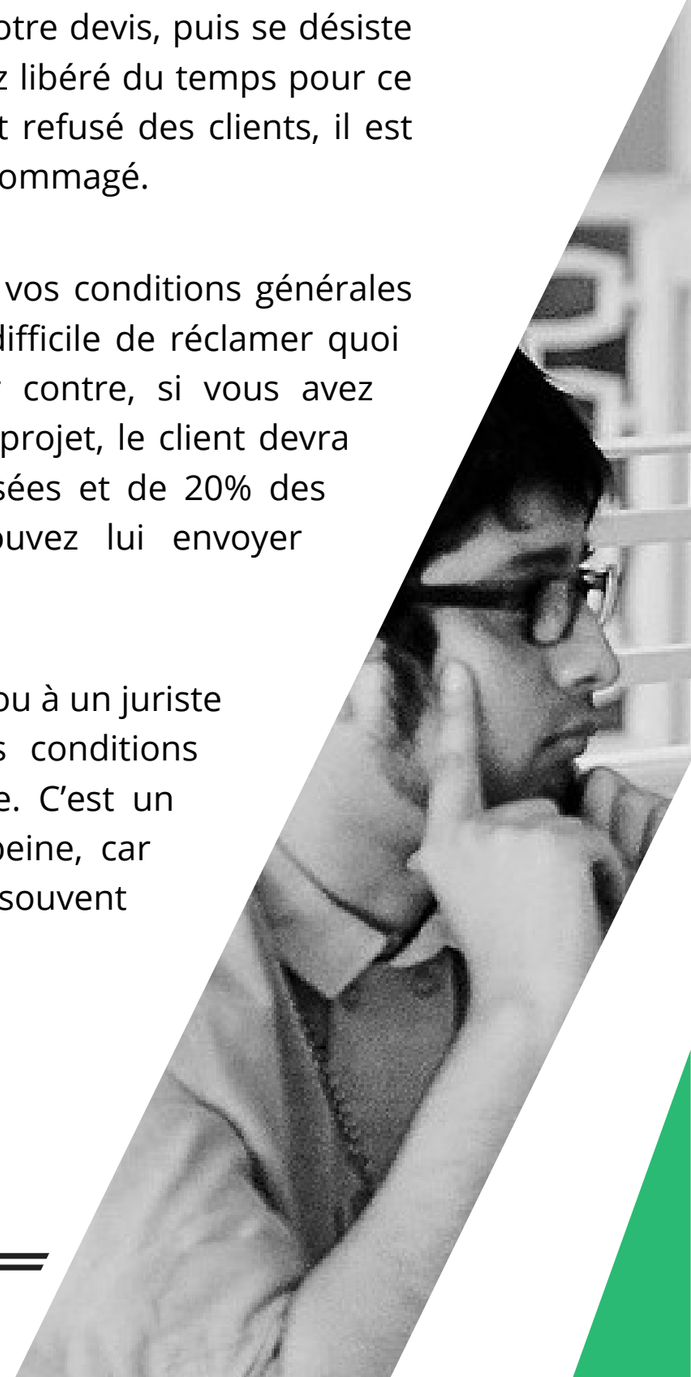
Il faut que vous détailliez comment chaque étape du projet va se dérouler. Anticipez les différents problèmes qui peuvent arriver.

Une fois signé, votre devis est un contrat entre vous et votre client. Il est donc important que ce document définisse la marche à suivre en cas de problème et définisse la marche à suivre pour chacun des cas.

Par exemple : Un client valide votre devis, puis se désiste quelques temps après. Vous avez libéré du temps pour ce projet, vous avez éventuellement refusé des clients, il est donc logique que vous soyez dédommagé.

Si vous n'avez rien précisé dans vos conditions générales de ventes (CGV), il va être très difficile de réclamer quoi que ce soit à votre client. Par contre, si vous avez précisé qu'en cas d'abandon du projet, le client devra s'acquitter des prestations réalisées et de 20% des prestations restantes, vous pouvez lui envoyer directement une facture.

Pensez à faire appel à un avocat ou à un juriste pour vous aider à rédiger des conditions générales de ventes sur mesure. C'est un investissement qui en vaut la peine, car un contrat bien défini permet souvent d'éviter d'aller jusqu'au procès.



INSPIREZ-VOUS

Auprès de vos amis, de vos partenaires

Demandez autour de vous des exemples de devis. Ainsi, vous pourrez comparer les différentes pratiques et en discuter avec eux.

Auprès de ressources fiables

Bien rédiger un devis par Freelancer App

Aller sur le lien

Ebooks avec des conseils & des modèles pour faire des devis par Bidsketch (en)

Aller sur le lien

Apprenez à faire des meilleurs devis en 5 jours avec la Newsletter de Nusii app (en)

Aller sur le lien

SOYEZ RÉACTIFS

Bonne première impression

Si vous vous mettez à la place de vos prospects, vous pouvez imaginer que cela donne une bonne impression si vous êtes capables de faire un devis rapidement. Bien sûr, je ne dis pas de le bâcler, mais plutôt de mettre en place une méthode qui vous permettra d'être réactif.

Utilisez des applications

Plusieurs applications existent pour gérer vos devis et factures. Leur but est de vous faire gagner du temps. Voici quelques avantages que vous pouvez en retirer :

- mentions obligatoires à jour par rapport aux nouvelles lois
- mise en place des modèles de devis que vous pouvez réutiliser
- envoi automatique de vos devis
- validation des devis en ligne
- relance automatique en cas de non-paiement

Voici quelques applications à considérer :

- Freelancer App : application adaptée aux freelances francophones
- Bidsketch & Nusii : applications adaptées aux freelances anglophones

Si vous voulez faire des devis très design pour impressionner votre prospect, vous pouvez, par exemple, le faire sur InDesign et importer le devis que vous aurez généré avec votre application.

SOYEZ SÉLECTIFS

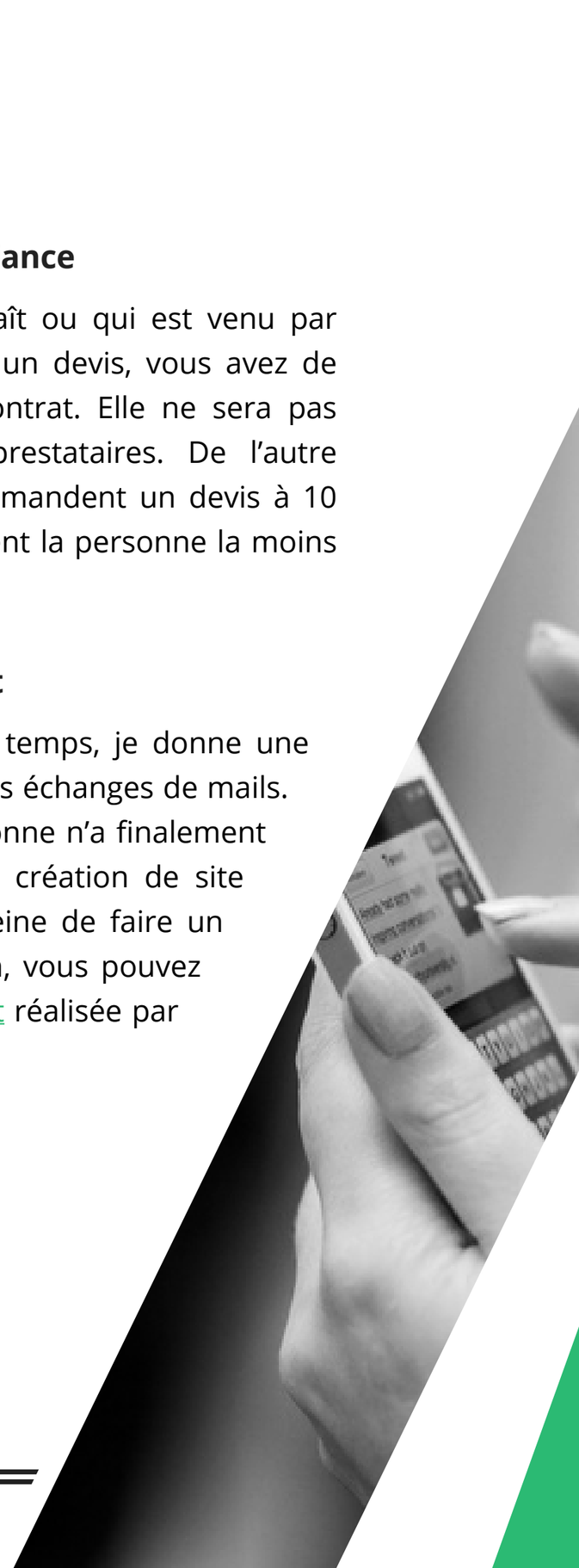
Ne faites pas forcément un devis pour chaque personne qui vous en demande un. Vous aurez probablement à faire face à des personnes qui ont des demandes floues. Il faudra leur demander qu'ils vous donnent un brief plus précis ou alors facturer l'accompagnement pour rédiger un cahier des charges.

Favorisez les relations de confiance

Quand quelqu'un qui vous connaît ou qui est venu par recommandation vous demande un devis, vous avez de bonnes chances de gagner le contrat. Elle ne sera pas forcément allée voir d'autres prestataires. De l'autre côté, il y a des personnes qui demandent un devis à 10 personnes et cherchent simplement la personne la moins chère.

Essayez de connaître le budget

Souvent, pour ne pas perdre de temps, je donne une fourchette de prix dès les premiers échanges de mails. Je saurais tout de suite si la personne n'a finalement qu'un budget de 200€ pour une création de site web. Je saurais si cela vaut la peine de faire un devis ou non. Pour aller plus loin, vous pouvez lire une fiche pratique sur ce sujet réalisée par Freelance App.



9

FAITES TOUT POUR AVOIR DES CLIENTS SATISFAITS

Avec la participation de Joël Rotelli, développeur Drupal freelance depuis 2006

COMMENT TROUVER DES CLIENTS ?

Rapidement

Si vous voulez trouver des clients dès le lancement de votre activité, vous pouvez faire un portfolio avec un thème Wordpress par exemple. Vous pouvez ensuite vous référencer sur tous les annuaires de freelances qui existent. Il existe pas mal de sites où vous pouvez voir des missions. Mais pour remporter un contrat, sachez qu'il y a de grandes chances qu'il faudra que vous fassiez un prix très bas face à de nombreux concurrents. Assez souvent, les prospects qui postent leurs missions sur ce type de sites recherchent le prestataire le moins cher. Attendez-vous à rencontrer des clients difficiles.

Avec une stratégie sur le long terme

Prenez le temps de lancer votre activité en ayant une stratégie à long terme. Ne vous attendez pas à avoir un carnet de commandes rempli immédiatement. Gardez à l'esprit que faire du travail de qualité, être disponible et réactif pour vos clients portera ses fruits et vous permettra de rester freelance pendant de nombreuses années.

GÉRER LES CLIENTS DIFFICILES

Fuyez le plus vite possible

Personne n'est à l'abri d'avoir des clients difficiles. Si vous vous rendez compte avant d'avoir signé un devis avec un prospect que vous risquez vraiment d'avoir des difficultés, il est encore temps de fuir. Il vaut mieux ne pas avoir de projets et se concentrer sur le prochain prospect, plutôt que de s'engager dans un projet douteux. D'où, encore une fois, l'importance d'avoir toujours une trésorerie en réserve.

Voici différents cas de figure pour lesquels je vous conseille de fuir :

- le prospect vous propose de travailler au noir

- votre prospect vous a menti sur un point
- d'un jour à l'autre, le discours change
- votre prospect essaye d'abuser de votre gentillesse

Restez professionnel

Si vous êtes engagé avec un devis ou un contrat signé, restez professionnel jusqu'au bout. Ne partez pas avant d'avoir terminé votre mission. Dans le réseau Greaaat, nous ne recrutons que des freelances qui ont cette mentalité. Sinon, on ne pourrait pas se faire confiance ni nous recommander. Même si le client vous manque de respect, ne lui parlez pas mal. Bien sûr, ne vous laissez pas faire, mais n'entrez pas dans son jeu. Veillez à garder une bonne réputation même si vous prévoyez déjà de ne plus jamais travailler avec ce client.

SOIGNEZ VOS CLIENTS PREMIUM

Le client premium

Faites tout pour satisfaire votre client, même quand cela se passe mal. Mais quand cela se passe bien, pensez sur le long terme. Un client satisfait reviendra forcément vers vous.

Voici le profil du client idéal que vous aurez vraiment intérêt à soigner :

- il paye bien et rapidement
- il est réactif
- il est vraiment à l'écoute de vos conseils

Vos meilleurs commerciaux

Donnez le meilleur de vous-même pour vos clients et ils seront vos meilleurs commerciaux. Un client satisfait vous recommandera dès que possible. Si vous travaillez avec des start-ups et des agences web, vous verrez qu'il y a beaucoup de besoins et que votre nom circulera.

POUR ALLER PLUS LOIN

Si vous voulez en savoir plus sur la gestion des clients, lisez le livre Métier Webdesigner.

10

INVESTISSEZ CONSTAMMENT

Quand vous êtes face au choix de dépenser ou non une somme pour le développement de l'activité, pensez toujours au retour sur investissement sur le long terme. Si vous prévoyez de toujours avoir une trésorerie bien remplie, cela vous permet d'investir constamment sans prendre trop de risques.

INVESTISSEZ DANS DES APPLICATIONS ET DU MATÉRIEL

Les meilleures applications

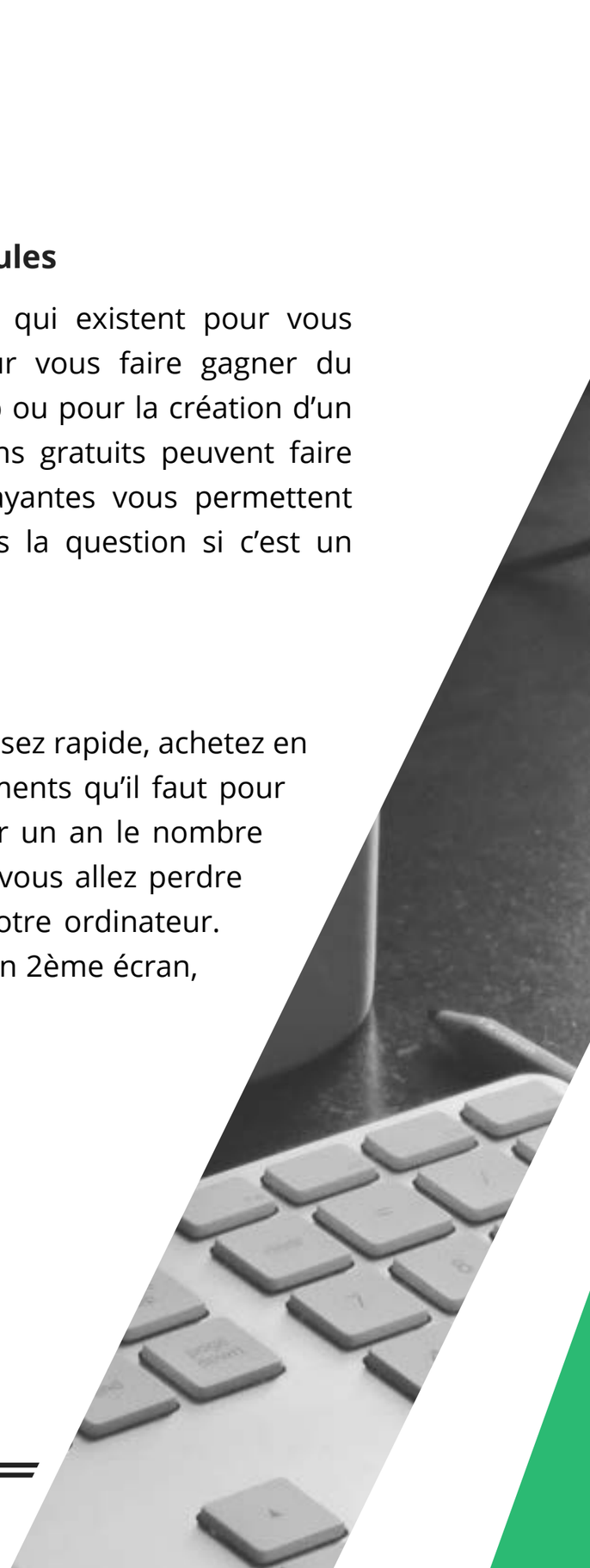
Si vous êtes graphiste ou webdesigner, ne vous posez même pas la question si vous devez vous abonner à Creative Could. N'utilisez pas vos logiciels de manière illégale, vous n'êtes jamais à l'abri d'un contrôle. Il y a tellement de logiciels qui vous permettront de gagner du temps et de faire un travail de meilleure qualité. Faites un tour sur BestVendor pour découvrir les meilleurs logiciels de votre secteur d'activité. Par exemple, pour mieux gérer mes finances, je me suis abonné à Wisecash. Cela me coûte 24$/mois, mais grâce à cette application, je peux facilement augmenter mes prix. Je peux clairement affirmer que c'est un investissement qui en vaut la peine.

Les meilleurs plugins ou modules

Il y a toutes sortes de plugins qui existent pour vous simplifier la vie et surtout pour vous faire gagner du temps que ce soit sur Photoshop ou pour la création d'un site web. Regardez si des plugins gratuits peuvent faire l'affaire. Mais si les versions payantes vous permettent d'être plus productif, posez-vous la question si c'est un investissement qui vaut le coup.

Le meilleur matériel

Si vous n'avez pas d'ordinateur assez rapide, achetez en un nouveau ou faites les ajustements qu'il faut pour régler ce problème. Imaginez sur un an le nombre d'heures, voire de journées que vous allez perdre juste à cause de la lenteur de votre ordinateur. Prenez également tout de suite un 2ème écran, voire un 3ème.



INVESTISSEZ DANS DES PRESTATAIRES DE QUALITÉ

Pour tout ce qui concerne les documents administratifs, la comptabilité et le juridique, faites appel à des prestataires. Cela va vous faire gagner beaucoup de temps. Considérez aussi que cela va vous permettre d'avoir des conseillés. Pour ma part, j'ai constamment des questions. Mon comptable et ma juriste se tiennent toujours à ma disposition pour y répondre.

INVESTISSEZ DANS LA FORMATION ET LA VEILLE

Prenez le temps de faire de la veille chaque jour autant que possible. Les métiers du web évoluent tellement vite. N'hésitez pas à investir dans des formations payantes pour vous perfectionner.

Voici quelques liens intéressants pour votre formation :

Les formations Human Coders

Si vous souhaitez vous perfectionner en développement, n'hésitez pas à jeter un oeil au catalogue de formation de Human Coders.
http://formations.humancoders.com/formations

Les formations en ligne

Si vous préférez faire une formation en ligne, vous pouvez regarder du côté de :

- Treehouse
- CodeSchool
- Codeacademy
- Tuto.com

INVESTISSEZ DANS LE COWORKING

Des relations de confiances

Si vous avez un espace de coworking dans votre ville, je vous encourage vivement à vous y installer. Cela a un coût, mais vous allez gagner de nouveaux partenaires, clients et prestataires. Il n'y a rien de mieux que de côtoyer d'autres entrepreneurs pour créer des relations de confiance.

Sous-location

Vous pouvez également imaginer louer un local avec d'autres freelances. Je connais également un freelance qui a pu faire de la sous-location avec une agence web. Vous pouvez imaginer que maintenant ils travaillent ensemble.

Une image soignée

Pensez également que vous soignerez mieux votre image si vous rencontrez un client dans un bureau plutôt que chez vous.

CONCLUSION

Si vous êtes compétent et que vous appliquez tous ces conseils, je suis sûr que cela marchera pour vous. Je vous encourage à prendre le temps de réfléchir à la manière d'appliquer chaque conseil.

Je crois qu'il y aura de plus en plus de freelances qui vont réussir dans les années à venir. Je crois que le marché est propice. Allez-vous en faire partie ?

Si à la suite de lecture de cet ebook, vous avez encore des questions, n'hésitez pas à me contacter. Vos questions m'aideront sûrement à trouver les bons sujets d'articles à écrire pour FreelanceBoost et à choisir le thème du ou des prochains ebooks.

CRÉDITS

PAO & DESIGN

Joseph Gotte Avdjian :

- http://josephgotte.fr/

PHOTOS

Vancouver Film School :

- https://www.flickr.com/photos/vancouverfilmschool/9566952856/sizes/l/
- https://www.flickr.com/photos/vancouverfilmschool/9675018730/sizes/l/

Sebastiaan ter Burg :

- https://www.flickr.com/photos/ter-burg/8980424864/sizes/l/
- https://www.flickr.com/photos/ter-burg/6477358187/sizes/l/
- https://www.flickr.com/photos/ter-burg/9216004446/sizes/l/

Thomas Leuthard :

- https://www.flickr.com/photos/thomasleuthard/8587724648/sizes/l/

VFS Digital Design :

- https://www.flickr.com/photos/vfsdigitaldesign/8202704277/sizes/l/

Waag Society :

- https://www.flickr.com/photos/waagsociety/8865584540/sizes/l/
- https://www.flickr.com/photos/waagsociety/8865586006/sizes/l/
- https://www.flickr.com/photos/waagsociety/8864977481/sizes/l/

Johnhope14 :

- https://www.flickr.com/photos/johnhopephotography/8692689876/sizes/l/

Financial Times photos :

- https://www.flickr.com/photos/financialtimes/8785445626/sizes/l/
- https://www.flickr.com/photos/financialtimes/8778886051/sizes/l/

Dell’s Official Flickr Page :

- https://www.flickr.com/photos/dellphotos/8071882701/sizes/l/
- https://www.flickr.com/photos/dellphotos/11966085873/sizes/l/
- https://www.flickr.com/photos/dellphotos/8921425784/sizes/l/
- https://www.flickr.com/photos/dellphotos/10347464594/sizes/l/

Robert S. Donovan :

- https://www.flickr.com/photos/booleansplit/2197888496/sizes/l/