

# Destination équilibre.



Par Pierre & Théau

# Hello!

La Boite Numérique c'est l'aventure de Pierre & Théau, deux potes freelances passionnés de digital, d'entrepreneuriat et de surf !

À l'origine nous avons créé une boîte à outils afin de regrouper les meilleures ressources pour développer son projet.

Puis petit à petit, en développant nos activités d'indépendants, nous avons décidé de documenter nos apprentissages pour aider un maximum d'indépendants à développer leur activité et trouver le meilleur équilibre de vie possible.

Parce que c'est bien ça l'enjeu d'être indépendant : trouver le bon mix entre travail, passion, liberté, engagement et qualité de vie !

Pour nous, trouver le meilleur équilibre c'est atteindre le mode de vie qui nous rend heureux.

Cet équilibre, même s'il est différent pour chacun d'entre nous, il regroupe souvent les mêmes ingrédients.

- Travailler d'où l'on veut, quand on veut.
- Avoir du temps pour développer nos projets persos.
- Développer une expertise forte pour la mettre au service de projets auxquels on croit.
- Passer du temps avec nos amis et notre famille.
- Bien gagner notre vie.
- Pratiquer nos passions régulièrement.

Et pour ne rien te cacher, à la fin de nos études on a rejoint des entreprises qui nous plaisaient vraiment (Google pour Pierre et LiveMentor pour Théau).

Sauf que malgré des collègues supers sympas, des missions intéressantes et une bonne rémunération, on ressentait un manque.

Alors on a décidé de se lancer à 100% en indépendant afin d'avoir plus de temps pour développer nos projets, aller au bout de nos idées et tester un paquet de nouvelles choses.

Si être indépendant est le chemin le plus logique pour atteindre le mode de vie que l'on souhaite, ce n'est pas un long fleuve tranquille.

Solitude, difficulté de trouver des clients, gestion de sa micro-entreprise... se lancer en tant qu'indépendant c'est un vrai challenge.

Et c'est pour cela que La Boite Numérique existe.

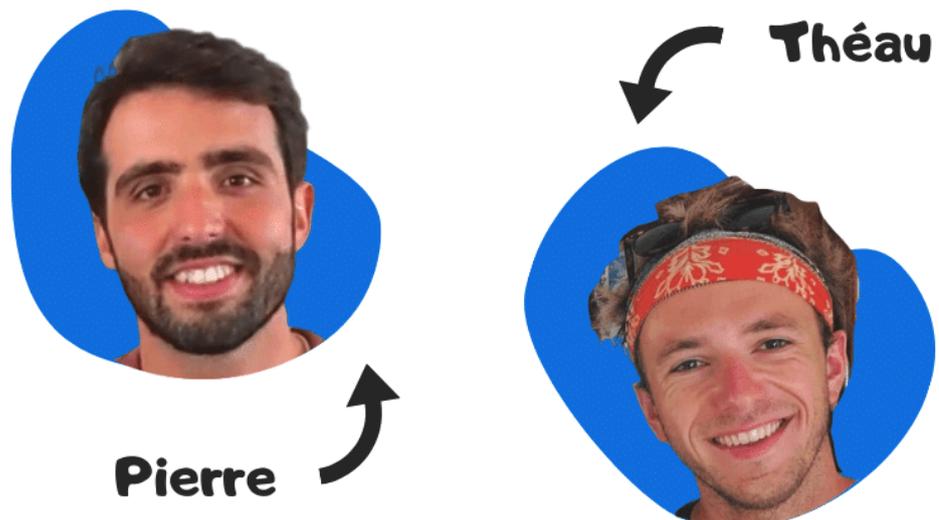
En partageant nos expériences, nos conseils, nos techniques et nos anecdotes, on veut aider un maximum d'indépendants à réussir leurs projets de vie à travers le freelancing et l'entrepreneuriat.

Dans cet ebook, on a réuni tout ce qu'on aurait rêvé savoir avant de nous lancer.

Pas de blabla, que du concret et des étapes à suivre pas à pas pour développer son activité dans les meilleures conditions.

Fais en bon usage !

Pierre & Théau



# Sommaire.

## .Structurer son activité sur le long terme

#1 : Moi Tarzan, toi Jane.

#2 : Cocoricoooo !

#3 : To the moon.

#4 : C'est gratuit jusqu'à la caisse !

#5 : Essayer pour mieux sauter.

#6 : Cap ou pas cap ?

#7 : Faire le bon calcul

#8 : Un point c'est tout.

#9 : Passer la seconde.

#10 : On s'ajoute ?

#11 : Le juste prix.

## .Augmenter sa visibilité et vendre

#12 : Pêcher n'est pas chasser.

#13 : Mode chasseur activé.

#14 : Tailler le diamant.

#15 : Deal !

#16 : Easy devis.

#17 : Toi + moi, plus eux, plus tous ceux qui le veulent.

#18 : Tic tac.

#19 : La plume ou le micro.

#20 : Travailler sa vitrine.

#21 : Attrapez-les tous.

#22 : 5 étoiles.

#23 : Je connais quelqu'un qui peut vous aider.

#24 : LA destination.

#25 : La part du gâteau.

#26 : Petit call ? :)

# Sommaire.

## .Améliorer sa relation client

#27 : Si tu kiffes, je kiffe, tout le monde kiffe.

#28 : Clair comme de l'eau de roche.

#29 : Exploiter le filon.

#30 : Couper le cordon.

## .Bien s'organiser et être plus productif

#31 : En pyjama à Bali.

#32 : Que des numéros 10.

#33 : Péter le feu.

#34 : Non c'est non.

#35 : Mes gars sûrs.

#36 : Lundi des patates, mardi des patates, mercredi...

#37 : C'est quoi le programme ?

#38 : Limitless.

#39 : Rien.

#40 : Dos au mur.

#41 : La checklist.

#42 : Double ration de frites.

#43 : Ensemble, c'est mieux.

#44 : C'est une blague ?

#45 : Mois mais mieux.

#46 : Plein au as.

#47 : Les doigts de pied en éventail.

#48 : Montagnes (pas si) russes.

#49 : Visite guidée.

C'est fini !



# **Structurer son activité sur le long terme**

# #1

## Moi Tarzan, toi Jane.

La première action à mettre en place lorsque l'on est indépendant : **clarifier son positionnement** et savoir parler de ce que l'on fait.

**Oui c'est une priorité.** Et non, ce n'est pas du blabla.

**Parce qu'une fois que c'est clair pour vous, ça l'est pour tout le monde** : vos proches qui déclenchent le bouche à oreille, votre réseau professionnel et surtout vos futurs prospects.

Alors, comment fait-on pour bien parler de son activité ?

Ça se passe en 2 étapes.

### 1/ Clarifier son positionnement

Le positionnement comporte de nombreux éléments à prendre en compte.

Alors on a créé un template.

Le voilà :

Pour **[Cible]**

Qui souhaite **[Objectif]**

**[Votre nom]** est **[Votre spécialisation]**

Qui **[Proposition de valeur]** pour **[Bénéfices]**

Contrairement à **[Concurrents / Alternatives]**

**[Votre Nom] [Avantage compétitif / Différenciation]**

# #1

## (Suite)

C'est peut être encore flou pour vous.

Donc voici ce template appliqué au cas de Pierre :

Pour **[les startups à impact]**

qui veulent **[accélérer leur croissance à moindre coût],**

**[Pierre]** est **[Consultant en Growth Marketing],**

Il les aide à **[structurer leur tunnel de conversion et à exécuter la meilleure stratégie growth marketing]** pour **[booster leur croissance à moindre coût].**

Contrairement à **[la majorité des autres growth hackers et agences marketing],**

**[Pierre]** a **[travaillé à la fois avec des startups dans des accélérateurs à l'étranger et dans des plus grosses structures, par exemple au sein de l'équipe Marketing de Google France pour lancer un nouveau produit en France].**

## **2/ Apprendre à parler de son activité en 30 secondes**

30 secondes, c'est le temps que vous avez pour vous présenter dans des événements de networking.

Et d'une manière générale, il est toujours bon de savoir rapidement expliquer ce que l'on fait !

Pas de panique, revoici un petit template en 3 étapes :

**Vous savez quand...** => *Problème / Besoin*

**Je fais...** => *Solution*

**D'ailleurs...** => *Preuve / Crédibilité*

# #1

## (Suite)

On ne change pas une équipe qui gagne, alors on reste avec Pierre :

**Vous savez** quand vous cherchez à acquérir plus d'utilisateurs et à les convertir en clients pour développer une startup.

**Je fais** du Growth Marketing, j'accompagne les startups dans la construction de leur tunnel de conversion et dans la mise en place de méthodes innovantes pour acquérir, convertir et retenir des clients.

**D'ailleurs**, je développe le programme d'affiliation de Google Shopping, j'accompagne les startups d'Imagination Machine et Sciences Po Paris dans leur croissance, et je partage [1 hack marketing chaque matin](#) via ma newsletter.

Et si vous avez encore moins de temps, voici une formule qui fonctionne très bien :

J'aide les **[votre cible précise]** à **[atteindre cet objectif précis]**.

> J'aide les startups à impact positif à acquérir des utilisateurs plus rapidement et les convertir en clients à moindre coût.

Ça va sûrement susciter de l'intérêt : "D'accord, mais comment ?". Ça y est, vous avez créé la conversation, à vous de jouer !

Et voilà, c'est aussi simple que ça.

# #2

## Cocoricooooo !

**Se lever tous les matins avec la pêche, c'est un vrai défi** quand on est indépendant.

On devient trop souvent indépendant uniquement pour la liberté de gérer ses horaires, travailler d'où l'on veut et n'avoir de compte à rendre à personne.

Bien sûr on ne va pas vous mentir, partir surfer le lundi matin quand les conditions sont parfaites et que 99% de nos amis sont au boulot, c'est un vrai luxe.

Tout ça c'est bien, mais ce n'est pas ce qui va nous donner envie de nous lever le matin sur le long terme.

### **C'est trop petit.**

Être indépendant, c'est l'opportunité de tout faire par choix.

### **C'est pouvoir travailler sur des projets qui nous passionnent, dans un secteur qui nous anime, avec des gens qui nous inspirent.**

Pierre se lève tous les matins en se disant qu'il va aider des entrepreneurs à maximiser l'impact de leur startup sociale & environnementale grâce au Growth Marketing.

Théau se lève tous les matins en se disant qu'il va aider des startups à mieux expliquer ce qu'elles font pour fédérer autour de leurs missions.

Et puis bien entendu, ça nous donne la patate de vous aider en développant La Boite Numérique.

# #2

## (Suite)

Pour vous accompagner dans votre réflexion, on vous conseille 3 ressources :

- [L'épisode de Tribu Indé](#) dans lequel Alexandre Dana, invité par Alexis Minchella, échange sur la quête de sens dans son activité de freelance.
- [Les très bons outils](#) du livre "Activez vos talents, ils peuvent changer le monde !" de Ticket for Change. Des outils et schémas qui permettent de cerner vos motivations profondes.
- [La fameuse vidéo de Simon Sinek](#) qui est une excellente approche pour affiner la façon de vous présenter (cf. la Bombe #01 d'il y a quelques jours) une fois que vous avez compris ce qui vous anime.

Dans la quête de sens, l'important n'est pas d'avoir la réponse le plus vite possible mais plutôt de continuer à y réfléchir pour avancer dans la bonne direction.

On vous souhaite de continuer cette réflexion, pour vous éclater de plus en plus au quotidien et vous lever motivés tous les matins !

# #3

## To the moon.

### Où voulez-vous être dans 1 an ?

Dans notre colocation de fin 2019 à mi 2020, où tout le monde travaillait en tant qu'indépendant, on a fait l'exercice :

- On s'est fixé une deadline pour laquelle chacun devait avoir ses objectifs pour l'année 2020.
- On s'est laissé 3 semaines de réflexion.
- On a pris des notes et on les a structurées dans un template (cf. le template ci-dessous).
- On a passé une soirée pendant laquelle chacun partageait tour à tour ses objectifs et se faisait challenger par les autres.

Et c'est parce que ça nous a énormément aidé à clarifier notre vision qu'on vous en parle aujourd'hui.

On discute souvent d'alignement, de sens, de compétences... mais trop rarement d'objectifs clairs et précis.

### **Pour réussir : il faut un plan.**

### **Un plan permet de mettre en place une stratégie afin d'atteindre ses objectifs.**

Alors, si vous lisez ces lignes et que vous êtes indépendant, posez-vous cette question : **où voulez-vous être dans 1 an ?**

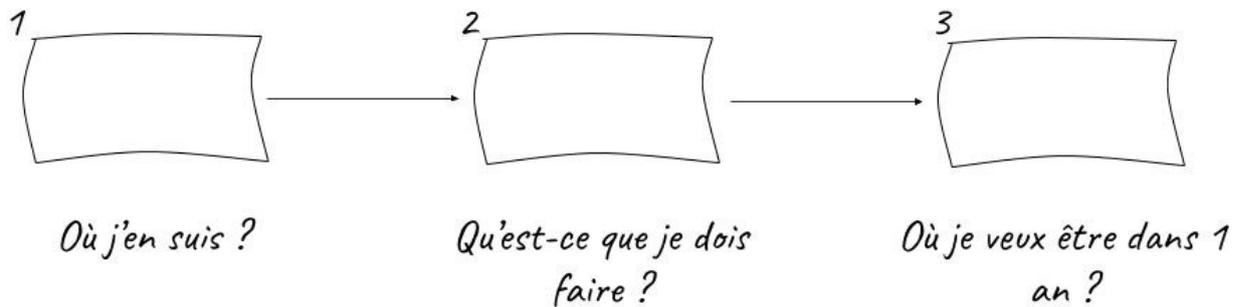
**Professionnellement**, mais vous pouvez aussi faire l'exercice pour votre vie personnelle. Puisque les deux sont souvent liées lorsque l'on est indépendant.

# #3

## (Suite)

Pour vous aider, on a créé un petit schéma. Voyez-vous même.

### Où je veux être dans 1 an ?



[Imprimez](#) ou dessinez ce schéma sur une feuille blanche.

Voici quelques conseils pour bien l'utiliser :

- Remplissez d'abord la case n°3 puis la case n°1 et enfin la case n°2.
- Dans la case 3 : détaillez le plus possible vos objectifs. Plus vous êtes clairs et précis, plus il sera facile d'identifier les actions à mettre en place.
- Dans la case 1 : listez vos accomplissements.
- Dans la case 2 : notez 3 actions maximum par objectif.

Cet exercice sert avant tout à réaliser une projection pour **clarifier ses objectifs** et **comprendre ce que l'on doit mettre en place pour y arriver.**

# #3

## (Suite)

Voici ce que ça donne pour Camille, rédactrice web en freelance :

3/ Où je veux être dans 1 an ?

- Je veux avoir un revenu minimum stable d'au moins 2000€.
- Je veux que la majorité de mes missions ait lieu dans le secteur animalier.
- Je veux faire partie d'un collectif d'indépendant.
- Je veux vivre et travailler au bord de la mer.

1/ Où j'en suis ?

- Je fais un métier que j'aime.
- Je travaille sur des missions qui me plaisent 20% de mon temps, le reste ne me passionne pas vraiment.
- Je travaille de chez moi, j'ai quelques liens avec d'autres indépendants par téléphone.
- 9 clients sur 10 sont contents de mon travail et souhaitent retravailler avec moi à l'avenir.
- J'ai développé mes compétences en SEO en apprenant à utiliser SEMRush.

2/ Qu'est-ce que je dois faire ?

- Je dois créer une offre récurrente pour mes clients (rédaction de 2 articles/mois pour 500€).
- Je dois retravailler ma page d'accueil pour mieux expliquer ma spécialisation dans le secteur animalier.
- Je dois développer mon réseau en allant à 2 événements par mois pour démarcher plus de clients.
- Je dois tester d'autres endroits (au bord de la mer) où travailler et me renseigner sur les différents collectifs d'indépendants qui existent.

# #3

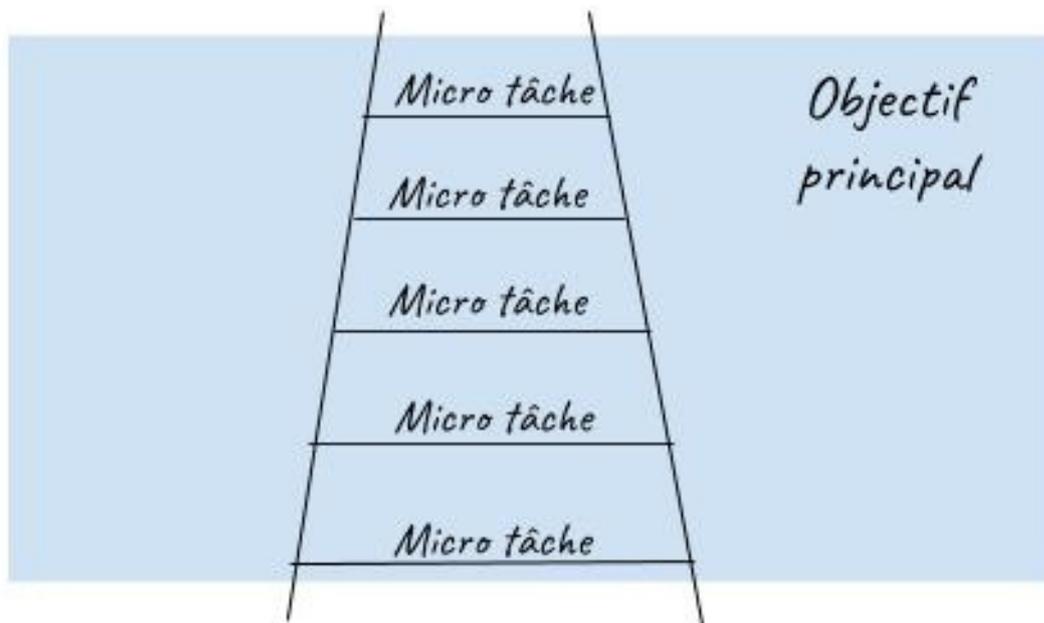
## (Suite)

Bien entendu, la vie n'est pas un long fleuve tranquille (big up à tous ceux qui ont la référence), et le chemin est bien souvent semé d'embûches.

Alors ce que l'on vous conseille **quand un objectif vous semble trop compliqué, c'est d'utiliser la "technique de l'échelle"** (qui est très bien expliqué dans l'excellent livre "[La 25e Heure](#)").

Cette technique consiste à **décomposer chaque objectif principal (qui semble inatteignable) en micro-tâches facilement réalisables.**

### Technique de l'échelle



Vous savez tout : à vous de jouer !

# #4

## C'est gratuit jusqu'à la caisse !

*"Quels sont vos tarifs ?"*

Cette petite phrase suffit souvent à nous faire douter lorsque l'on est indépendant.

Est-ce que je suis trop cher ? Pas assez ? Comment être légitime lorsque j'annonce le prix de mes prestations ?

Tout travail mérite salaire, c'est bien connu.

Mais combien facturer et comment fixer ses tarifs lorsque l'on est indépendant ?

On vous partage aujourd'hui 5 points que l'on applique pour fixer les nôtres.

### **1/ Jouer le jeu de la qualité plutôt que du prix**

Il y aura toujours moins cher.

Un indépendant qui vient de se lancer, un indépendant désespéré qui baisse drastiquement ses prix pour trouver des missions en urgence, un salarié en Inde sous-traité et exploité par des agences peu scrupuleuses...

L'important ce n'est donc pas de proposer des prix mini, mais plutôt de la qualité maxi. Parce que rien ne remplace une excellente prestation.

# #4

## (suite)

### 2/ Regarder autour de soi

Combien facturent les autres indépendants ? Combien coûtent les logiciels/services qui permettent d'arriver au même résultat que le mien ? Etc.

Analyser ce que propose la concurrence (au sens large) permet de se rendre compte de la fourchette de prix que vous pouvez exiger pour vos prestations.

Voici 3 méthodes rapides pour analyser son marché :

- Regarder les prix des autres freelances sur des plateformes comme [Malt](#), [Codeurs](#), Rédacteurs & co. Ou directement sur les sites internet si les tarifs sont affichés.
- Demander autour de soi. On a forcément des amis ou des amis d'amis qui sont indépendants. En leur demandant gentiment, on est presque certains d'avoir une réponse.
- Se renseigner sur Google voir si des barèmes ou des études existent. [Malt](#) propose par exemple un baromètre du tarif moyen par métier.

Dans tous les cas il sera compliqué de facturer 700€/jour dans un secteur qui affiche en moyenne des tarifs à 300€/jour. Même si l'on est excellent.

### 3/ Calculer au plus juste son impact

Est-ce qu'un client serait prêt à payer 5000€ si l'on multiplie son CA de 70 000€ par 2 ?

Il y a de fortes chances.

Et ce, peu importe le temps que cela nous a pris.

# #4

## (suite)

Parce que la valeur apportée par notre prestation est calculée et reconnue.

Vous écrivez des articles ?

> Combien de visiteurs arrivent sur le site de votre client grâce à vos écrits ?

Vous faites des Facebook ads ?

> Combien de leads avez-vous générés pour l'entreprise ?

Vous faites du design ?

> Qu'est-ce qui a changé après votre passage dans la perception de la marque de votre client ?

Même si ce n'est pas toujours facile, c'est super intéressant d'être conscient de son impact, et de le calculer au plus juste pour adapter ses tarifs en conséquence.

### **4/ Offrir plutôt que réduire**

On hésite à faire un rabais pour décrocher une mission ?

Plutôt que de baisser nos tarifs, on offre plutôt une partie de votre prestation en cadeau/bonus.

Prenons cet exemple :

On facture création d'un site internet WordPress (2000€) et une mini formation pour la prise main (500€), pour 5 jours de travail à 500€/jour.

Pour être sûr de décrocher la mission il faut annoncer un prix total à 2000€.

L'option 1 : baisser le tarif de 500€/jour à 400€/jour.

L'option 2 : offrir la mini formation.

# #4

## (suite)

Quelque soit l'option, le prix final est le même. Mais la perception du client sera, elle, totalement différente en fonction de l'option choisie.

Dans le cas de l'option 2 : en plus de se voir "offrir" quelque chose, le client garde en tête votre TJM de 500€ et ne sera pas choqué du prix lorsqu'il fera de nouveau appel à vous. Contrairement à l'option 1 où il s'attendra à un tarif de 400€/jour lors de votre prochaine collaboration.

### **5/ Rester flexible**

Hors de question de dévaloriser son travail.

En revanche, dans certaines situations, il est possible d'adapter ses tarifs.

Ça peut être le cas quand :

- Un client propose une prestation long terme. Par exemple la rédaction d'articles toutes les semaines pendant 1 an.
- Un prospect peu exigeant qui vous demandera beaucoup moins de temps que les autres.
- Un client connu et reconnu qui sera une référence de poids dans votre portfolio.
- Un client coup de coeur : vous avez eu un super feeling et la mission vous plaît.

Vous savez tout : à vos calculatrices et à vos devis !

# #5

## Essayer pour mieux sauter.

Trouver son positionnement, identifier ses clients, poster sur LinkedIn...

Tout ça, c'est bien beau.

Mais **si on ne sait pas ce que l'on veut faire en tant qu'indépendant** ou que l'on veut changer de spécialisation : **on fait comment ?**

Eh bien, l'approche qui nous semble la plus pertinente c'est celle qu'à adoptée notre coloc' Cyril (à qui l'on dédicace un gros big up).

Il est allé **essayer la spécialisation qu'il souhaitait exercer pour savoir si cela pouvait lui plaire.**

Mais vraiment essayer.

C'est à dire : aller voir un indépendant qui est déjà spécialiste dans le domaine et lui demander de venir travailler un jour (ou plus) avec lui.

Plutôt que de poser des questions, demander des retours d'expériences ou lire des articles de blog, **pratiquer le métier que l'on souhaite découvrir permet de se rendre compte exactement du quotidien qui nous attend si l'on choisit cette voie.**

Alors pour vous lancer dans l'expérience, suivez le guide !

### 1. Trouver la bonne personne.

Le challenge ici est d'identifier un indépendant déjà bien établi dans la spécialisation que l'on souhaite découvrir. Si possible dans un secteur qui nous plait, et avec des résultats/réalisations qui donnent envie.

# #5

## (suite)

Il y a de fortes chances qu'elle se trouve déjà dans notre réseau. Si ce n'est pas le cas, une recherche sur Meetup, LinkedIn ou Google et le tour est joué !

### 2. La convaincre d'accepter.

L'enjeu désormais, c'est que cette personne accepte l'expérience.

Pour cela, rien de mieux qu'envoyer un premier message pour entrer en contact avec comme objectif de l'avoir au téléphone.

Ça peut donner ça : *Hello {prénom}, j'ai vu que tu étais {spécialisation} en freelance. J'ai vu tes réalisations et j'ai beaucoup aimé ce que tu faisais. J'adorerais découvrir un peu plus ton univers et ton quotidien. Est-ce que je peux t'appeler 30 minutes à {heure et date} pour te poser quelques questions ? Merci ! {Votre prénom}*

Pendant ce coup de fil, l'objectif est de commencer à faire connaissance et voir si le feeling passe.

Si c'est le cas, alors il faut lui poser la question : *Est-ce que tu accepterais que je vienne travailler à côté de toi pendant une journée et te donner un coup de main ? Ça m'aiderait énormément à mieux comprendre comment fonctionne ton quotidien.*

### 3. Effectuer le test !

Le jour J : il faut y aller à fond. Regarder comment l'expert travaille, lui poser des questions, explorer le plus de facettes du métier... une journée, c'est court.

Ensuite, ce sera l'heure de faire le point : est-ce que vous sautez le pas ou non ?

Et pour tous ceux qui sont heureux avec leur spécialisation mais qui veulent élargir leur réseau et approfondir leurs connaissances, on vous recommande d'essayer aussi !

# #6

## Cap ou pas cap ?

Oser augmenter son tarif.

On y pense, on en rêve, mais on passe rarement à l'action.

Parce qu'on a peur :

- Peur de passer à côté d'une mission.
- Peur d'être regardé de travers.
- Peur de ne pas être à la hauteur des attentes.

Eh oui, le petit syndrome de l'imposteur n'est jamais très loin.

**Alors comment casser cette barrière mentale qui nous bloque ?**

On ne va pas vous mentir, c'est loin d'être facile.

Mais on a identifié deux occasions où vous pouvez faire le grand saut (avec un filet).

Imaginons qu'un prospect est intéressé par vos compétences.

Vous prenez le temps de le rencontrer pour comprendre ses besoins.

Et il s'avère que vous avez l'expertise pour accomplir la mission.

Mais :

=> **La mission ne vous branche pas et/ou vous n'avez pas le temps.**

Dans les 2 cas, **faites une proposition commerciale avec un tarif que vous ne pouvez pas refuser.**

# #6

## (suite)

Si le prospect accepte :

1. Vous pouvez réaliser la mission et vous régaler financièrement.
2. Vous pouvez finalement refuser en expliquant que vous n'allez pas avoir assez de temps pour délivrer la qualité que vous souhaitez.

Dans tous les cas, vous venez de casser la barrière mentale de votre TJM maximum.

**Parce que dès qu'on le fait une fois, on peut le refaire tout le temps !**

S'il n'accepte pas, cela ne vous impacte pas négativement puisque vous n'étiez pas hyper motivé ou vous n'aviez pas trop le temps.

La cerise sur le gâteau ?

S'il accepte, et que la mission se passe bien, il parlera de vous à son réseau au tarif que vous lui avez proposé.

Cela vous ramènera donc des prospects avec le même budget.

Voici 2 exemples concrets :

- Pierre n'était pas intéressé par le projet d'un prospect lors d'une conversation au téléphone. Il a donc proposé un taux horaire à 150€ en consulting au lieu de 100€ et le prospect a accepté. Il n'a finalement pas préféré poursuivre par manque de temps. Mais aujourd'hui il sait qu'il peut aller jusqu'à 150€.
- Cyril a réalisé une de ses dernières vidéos pour un montant de 3500€. Aujourd'hui, tous les prospects qui le contactent via cette vidéo sont déjà alignés avec ce budget. C'est donc devenu son nouveau standard de tarif.

# #7

## Faire le bon calcul.

### Travailler plus pour gagner plus.

Quand on est indépendant, c'est généralement une formule qui fonctionne.

Gagner plus d'accord, mais jusqu'à quel montant ?

Et au sacrifice de combien de temps ?

Avant de vouloir toujours plus, il est intéressant de comprendre :

1. Où va la majorité de nos dépenses chaque mois.
2. **De combien on a réellement besoin.**

Pour ça, il suffit d'éplucher son relevé de compte du dernier mois.

Et de **catégoriser ses dépenses en 2 types** :

1. Les dépenses inévitables et récurrentes : loyer, assurance, crédit, nourriture, forfait mobile, box internet, outils pour son activité...
2. Les plaisirs : activités, restaurants, verres, voyages...

Parce qu'au final, lorsque que l'on a une micro-entreprise, les dépenses personnelles et professionnelles se croisent tout le temps.

Pour vous aider, vous pouvez utiliser le [tableau](#) de Yoann Lopez, qui a créé la super newsletter [Snowball](#) sur la gestion des finances personnelles.

Généralement, on se rend compte qu'**on nous prélève un ou deux abonnements chaque mois que l'on a totalement oublié.**

Pierre a fait l'exercice en septembre dernier et s'est rendu compte que sa banque lui facturait une "assurance" à 8€/mois depuis 3 ans (Soit presque 100€ de perdu chaque année. Quel plaisir !).

# #7

## (suite)

D'ailleurs pour éviter ce genre d'oubli, la plateforme [Ideel](#) permet de regrouper tous ses abonnements pour ne rien oublier et de switcher facilement vers de meilleures offres.

Bref, à partir du moment où l'on sait de quel montant on a besoin pour :

- vivre,
- vivre en se faisant plaisir,
- vivre comme un Qatari,

**alors on connaît le revenu supplémentaire qu'il nous faut générer (ou pas).**

Et parfois, la solution n'est pas de trouver un autre client, mais plutôt d'optimiser ses dépenses récurrentes ou de limiter un peu ses dépenses pour le plaisir.

Tout dépend de nos objectifs, mais n'oublions pas que **le principal c'est d'être heureux, pas riche.**

# #8

## Un point c'est tout.

Ce que l'on vous propose, c'est de **faire le point**.

Parce que **rien n'est plus important que prendre un peu de hauteur pour voir si l'on est sur le bon chemin ou s'il faut réajuster la trajectoire**.

Comment faire le point ?

En notant vos réponses à ces 4 questions.

- **Pouvez-vous vivre de votre activité d'indépendant ?**

Allez, on commence par le plus simple. Avez-vous pu vivre de votre activité sur ces 4 derniers mois ? Et plus généralement, vos revenus ont-ils été au niveau de vos attentes ?

- **Aimez-vous ce que vous faites ?**

Là on parle de différentes choses : les clients pour qui vous travaillez, les missions sur lesquelles vous êtes impliqués et votre rythme (ou équilibre pro/perso) en général.

- **Qu'avez-vous mis en place qui fonctionne ?**

Au cours des 4 derniers mois, quelles sont les plus belles actions (ou changements) que vous avez mises en place et qui ont porté leurs fruits ?

- **Qu'est-ce qui reste le plus compliqué ?**

Y a-t-il toujours des points douloureux ? La prospection, la création d'un site internet, l'interaction sur LinkedIn, la solitude...? Ce peut être par manque de compétences, de connaissances, d'envie ou de résultats espérés.

À vous de jouer !

# #9

## Passer la seconde.

Créer une micro-entreprise, c'est le feu parce que ça prend 2 secondes et ça se gère en un claquement de doigts.

En revanche :

1. Quand on commence à faire péter le plafond et à atteindre 70K€ de CA annuel ( il faut y aller et on vous le souhaite).
2. Ou que l'on commence à avoir beaucoup de charges : déplacements, prestataires pour bosser sur de plus gros projets, outils...

Ce statut n'est plus adéquat.

Dans ce cas, il faut créer une entreprise individuelle.

Que cela soit pour une SASU ou une EURL, on vous conseille d'utiliser [Tiime](#) pour déposer vos statuts.

Contrairement à des solutions comme Legalstart qui facturent dans les 600€, avec Tiime il faut juste payer les frais administratifs obligatoires d'environ 150€.

### **L'accompagnement de Tiime est donc... gratuit !**

C'est top parce que l'un de leurs experts prend vraiment le temps de discuter au téléphone pour aider à faire les bons choix.

Et puis qui dit société dit comptabilité.

Nous on vous conseille [Compta4You](#).

Ils sont hyper réactifs et leur offre 100% digitalisée débute à 49€/mois.

Il est possible de discuter en direct avec votre comptable attitré via Slack et partager vos justificatifs en 1 clic via une app.

# #9

## (suite)

**Et puis si vous venez de notre part, vous avez le premier mois gratuit.**

Full transparence : on gagne 0 euro si vous utilisez Tiime ou Compta4You.

On en parle parce qu'on est passé par ces 2 services et que l'on est ultra satisfait et qu'on est là pour vous aider à développer votre activité dans les meilleures conditions.

# #10

## On s'ajoute ?

Aujourd'hui pas de grand discours, d'anecdotes ou de conseils pour démarcher.

Mais une proposition : **s'ajouter sur LinkedIn.**

**Être bien entouré c'est la base en entrepreneuriat**, alors on s'est dit que ça serait génial si l'on pouvait avoir des interactions plus souvent et pas uniquement à travers nos emails.

Ça vous tente ?

Voilà la procédure :

1. Allez sur nos profils ([Pierre](#) & [Théau](#))
2. Faites une demande de connexion en ajoutant un mot pour nous dire que vous venez de La Boite Numérique. (Si vous n'avez aucune inspiration copier/coller cette phrase : *"Salut salut ! J'adore les fondants au chocolat et La Boite Numérique."* )

On se retrouve de l'autre côté !

# #11

## Le juste prix.

*“Si je facture 200€/jour la moitié du mois et que j'enlève l'URSSAF et les impôts, ça me fait environ 1500€ net /mois (=>200x11x0,7), je m'en sors pas mal !”*

FAUX.

### **Quand on détermine son tarif, on oublie trop souvent un paquet d'éléments.**

En pensant à tort que ce que l'on gagne une fois l'URSSAF payé, c'est directement dans notre poche.

Alors on va vous faire une belle liste de ce à quoi il faut penser quand on facture :

- Pas de chômage.
- Pas de vacances (on fait le pont ?).
- Retraite ? Aucune idée.
- Temps pour gérer l'administratif.
- Temps pour démarcher.
- Temps pour se former.
- Etc...

Pour trouver votre juste prix, on vous conseille d'utiliser [le simulateur de Crème de la Crème](#).

### **Pour chaque métier vous avez le TJM moyen en fonction de votre expérience/niveau.**

Voilà ce que cela donne pour les Growth Marketer (spécialisation de Pierre):

Junior : 350€

Confirmé : 450€

Sénior : 600€

Master : 680€

# #11

## (suite)

À titre d'exemple, Pierre facture actuellement 600€/jour.

Votre spécialisation n'est pas dedans ? Rapprochez-vous de celle qui vous ressemble le plus.

Une autre manière de trouver votre TJM, c'est de se poser la question : *"Combien je dois facturer en freelance si je veux toucher autant que lorsque j'étais en CDI à XXXXX€ par an".*

Et la bonne nouvelle c'est que Shine a créé [un simulateur](#) qui permet de calculer ça.

Mais ces simulateurs, aussi bien qu'ils soient, ne prennent jamais en compte la totalité des charges d'une micro-entreprise (cf. la liste du début).

C'est pour cela que nous avons tourné [une vidéo qui explique en détails comment calculer son TJM](#).

Alors à chaque fois qu'un client vous propose une mission sous payée ou que vous avez la tentation de baisser vos tarifs : ressortez cet email.

Pensez à vos vacances qui n'auront jamais lieu si vous facturez 120€/jour. C'est triste, mais c'est vrai.

**Et les vacances, c'est trop bien pour disparaître.**



**Augmenter sa visibilité  
et vendre**

# #12

## Pêcher n'est pas chasser.

Quand on est indépendant, la grande majorité de nos clients est sur LinkedIn.

Et ça ne risque pas de changer avant longtemps, car ce réseau social professionnel n'arrête pas de grossir.

C'est certainement **la meilleure plateforme pour démarcher et trouver de nouvelles missions.**

Mais quelle approche adopter ?

Sur LinkedIn, vous pouvez cibler hyper facilement des professionnels par mots-clés, localisation, taille d'entreprise et type de service.

Imaginons que vous êtes rédacteur spécialisé pour les avocats (oui, la spécialisation c'est la clé).

Commencez par faire une recherche sur LinkedIn en tapant « avocat » et filtrez avec votre ville. Nantes par exemple.

**Vous avez accès instantanément à la liste quasi complète de tous vos potentiels clients.**

Il est temps de les contacter.

Et là, **évitez de faire l'erreur que font 99% des indépendants.**

**Ne proposez pas directement vos services.**

Mettez-vous à la place de vos interlocuteurs : c'est vraiment pénible de se faire constamment démarcher.

# #12

## (Suite)

La preuve, c'est que ça fonctionne rarement, surtout quand on n'a aucune idée de qui est la personne.

Profitez plutôt de l'occasion pour **vous présenter et expliquer concrètement en quoi vous pouvez être utile.**

Voici un exemple de message que vous pouvez envoyer avec une demande de connexion :

*Bonjour Mathilde,*

*J'accompagne les avocats nantais dans leur stratégie de contenu en ligne depuis 2 ans. Je serai ravi de faire partie de votre réseau pour suivre votre activité et pourquoi pas répondre à vos questions liées à mon domaine d'expertise si besoin.*

*Bonne journée,*

*Pierre*

Ce n'est qu'un exemple. Ce que l'on vous conseille c'est de **tester 2-3 messages différents et d'utiliser celui qui marche le mieux selon votre cible.**

Une fois que vous avez identifié les messages qui cartonnent, vous pouvez automatiser le processus avec l'outil [ProspectIn](#).

À présent que certains prospects nous ont accepté dans leur réseau, que fait-on ?

3 actions :

- Partager régulièrement son travail pour mettre en avant son expertise.
- Partager des conseils dans son domaine à destination spécifique des avocats.
- Liker et commenter les publications de sa cible (vous pouvez féliciter, remercier, rebondir, partager des conseils...).

# #12

## (Suite)

L'objectif ? Rappeler que vous êtes là, démontrer votre expertise, mais surtout **créer une relation de confiance**.

Au bout de quelques semaines, 2 options s'offrent à vous :

- Des avocats vous ont contacté suite à vos dernières interactions pour vous proposer une mission. Jackpot ! Régalez-vous.
- Vous avez reçu peu de demandes. Dans ce cas, il va falloir être encore plus proactif. Envoyez un message personnalisé aux avocats avec qui vous avez le plus interagi pour leur donner des conseils (en fonction de votre domaine) et proposez un appel pour en discuter. C'est à ce moment là que vous pourrez présenter vos services.

Vous avez compris la démarche : **on commence par apporter de la valeur et créer une relation de confiance avant tout démarchage frontal.**

Bonne pêche !

# #13

## Mode chasseur activé.

L'email est toujours l'un des meilleurs moyens pour démarcher.

C'est l'un des rares outils utilisé par 100% des professionnels.

Mais vu que tout le monde l'utilise, il faut être capable de se démarquer pour que ça marche.

Le challenge : **convaincre une personne que l'on ne connaît pas de travailler avec nous.**

Tout commence par quelques recherches.

Imaginons que vous êtes freelance Wordpress spécialisé dans les salles de sport et yoga (**la démarche fonctionne avec toutes les activités, il suffit d'adapter le concept**).

Vous avez 2 types de clients :

- Des entreprises qui n'ont pas encore de site internet.
- Des entreprises qui ont un site internet, mais celui-ci mérite une mise à jour.

Prenons **la deuxième catégorie, elle est plus facile à trouver** (prioriser son temps, c'est important).

Tapez « Cours de Yoga Nantes » sur Google.

Ne perdez pas de temps avec la première page, commencez par la deuxième.

Vous allez tomber sur des sites qui ne sont pas bien référencés et dont le design laisse à désirer. #windowsxp

Récupérez l'adresse email de contact en utilisant l'outil [Hunter](#).

# #13

## (Suite)

Et rédigez un joli email en 5 étapes :

- **Contexte** : Pourquoi vous êtes dans sa boîte mail ? #briserlaglace
- **Points positifs** : De quoi vous pouvez le féliciter ? #ego #estime
- **Points à améliorer** : Quel problème vous avez rencontré ? #besoin
- **Solution** : Comment résoudre ce problème ? #valeur
- **Proposition** : Comment vous pouvez aider ? #CTA

C'est parti, on vous montre :

Bonjour,

*Je recherchais un cours de yoga ce matin et j'ai découvert votre site internet. Je suis webdesigner freelance et j'ai remarqué quelques points que j'aimerais vous partager.*

*Votre site comporte des articles avec un contenu super intéressant, j'ai d'ailleurs aimé celui sur les 10 exercices pour commencer la journée. La plupart de vos photos sont aussi de très bonne qualité, félicitations !*

*Cependant il m'a été difficile de comprendre comment réserver un cours. Je pense que cela vient de l'interface qui n'est plus vraiment au goût du jour. De plus, le temps de chargement est très long par moment et l'expérience sur mobile n'est pas toujours adaptée.*

*Je pense qu'en restructurant le design de votre site et en organisant le contenu différemment, vous pourriez convertir plus de visiteurs en clients.*

*Vous seriez disponible cette semaine pour un appel téléphonique ? Je serais ravi de vous expliquer comment je pourrais vous aider à améliorer votre site internet, c'est mon métier.*

Excellente journée,

Pierre - [www.votresiteinternet.fr](http://www.votresiteinternet.fr)

# #13

## (Suite)

Que peut-on retenir de cet email :

- Il est **personnalisé**.
- Il est **positif** au début, pour créer la **confiance**.
- Il donne des **retours constructifs**, pour apporter de la valeur et prouver l'expertise.
- Il offre une proposition de **solution à la fin**.

Et si vous voulez aller encore plus loin dans la démarche, nous vous conseillons d'utiliser l'outil [Lemlist](#).

Il vous permettra de personnaliser vos emails avec des photos de l'entreprise ou le logo.

Et vous pourrez programmer des **emails de relances automatiques**.

Voici un exemple de relance à envoyer au bout de 3 jours par exemple :

*Bonjour,*

*J'étais entrain de faire une salutation au soleil ce matin et j'ai repensé à votre site internet.*

*Je me demandais si vous aviez eu le temps de lire mes retours.*

*Je me tiens à votre disposition si vous avez des questions,*

*Très bonne journée,*

*Pierre*

*www.votresiteinternet.fr*

# #13

## (Suite)

N'oubliez pas que **la majorité des professionnels a très peu de temps. Il faudra donc les relancer** plusieurs fois, quitte à décrocher votre téléphone si vous n'avez aucun signe de vie après 4 relances par email.

P.S. Petit bonus, Hubspot a créé [un outil gratuit super cool](#) pour faire une signature d'email design et personnalisée. Toujours plus sympa quand on envoie plein d'emails.

# #14

## Tailler le diamant.

« Vous avez des exemples de sites internet / vidéos / clients... ? »

### Un prospect a toujours besoin d'être rassuré dans son choix.

- Êtes-vous capable de réaliser le travail en temps et en heure ?
- Êtes-vous la bonne personne pour l'aider à atteindre son objectif ?
- Est-ce qu'il va avoir un bon retour sur investissement ?

Il existe de nombreuses méthodes pour rassurer un prospect.

Vous pouvez par exemple partager votre portfolio, c'est-à-dire vos réalisations.

Mais si on pouvait faire encore mieux pour mettre toutes les chances de notre côté ?

Comment capitaliser sur son travail pour trouver de nouveaux clients ?

L'idée du jour, c'est de **structurer vos réalisations comme des études de cas.**

Prenez un Google Doc, écrivez le nom d'une mission passée en haut et complétez ces différents points :

#### 1. Contexte et besoin

> Qui était votre client (quelle était son entreprise), pourquoi vous a-t-il contacté, quel était son besoin ? C'est le moment de faire un peu de storytelling.

#### 2. Objectif

> Quel objectif clair, précis et mesurable avez-vous défini ensemble pour la mission ?

# #14

## (Suite)

### 3. Solution

> Quelle solution avez-vous décidé de mettre en place pour atteindre cet objectif ?

### 4. Exécution

> Quelles actions avez-vous mises en place pour produire la solution ?

### 5. Résultats

> Quels résultats avez-vous obtenus ?

### 6. Témoignage du client

> Qu'en a pensé le client ?

Une fois que vous avez rédigé les 5 premiers points, ajoutez des illustrations et le logo de votre client.

Ensuite, partagez-lui le document. Demandez-lui s'il est d'accord avec ce que vous avez écrit et dites-lui qu'il ne manque qu'une seule chose : son témoignage !

Il ne reste plus qu'à **mettre en forme le contenu pour le publier.**

Pour cela vous pouvez :

- Rédiger un article/une page sur votre site internet comme [Belkins](#), [UpTogether](#), [Mozza](#), [Jill Lynn](#) ou [Livementor](#).
- Créer une présentation (que vous pourrez publier sur [Slideshare](#)) comme [Gabriel Gourovitch](#).
- Réaliser une vidéo comme [Slack](#).

C'est bon, votre étude de cas est prête et **elle met en avant votre expertise.**

# #14

## (Suite)

Qu'allez-vous en faire maintenant ?

2 options :

- **La montrer à vos prospects** pour les rassurer, et les transformer plus facilement en clients.
- **La montrer à votre client** pour qu'il la partage à ses contacts afin de montrer les bons résultats de son entreprise. Et paf, vous venez d'accéder à son réseau !

# #15

## Deal !

*"Super, écoute : tu nous fais une proposition ?"*

Ça c'est la phrase rêvée de tout indépendant à la suite d'un rendez-vous avec un potentiel client.

Mais c'est aussi le début d'un exercice qui n'est pas toujours facile.

Combien facturer ? Quoi proposer ? Quelles conditions ?

Bien entendu, **hors de question d'envoyer un simple devis.**

Non, pour mettre toutes les chances de son côté, il faut mettre le paquet.

C'est pour ça que lorsqu'un client nous demande de lui faire une "proposition", **on réalise une proposition commerciale.**

Cette proposition, elle doit expliquer pourquoi et comment on peut répondre parfaitement aux besoins et aux attentes du prospect.

**La proposition commerciale, c'est "l'étape pivot" : celle qui va déterminer si un prospect va travailler avec vous ou non.**

Pas de secret entre nous, voici la structure que l'on utilise pour créer nos propositions commerciales.

### **1. Problème**

- > Quoi : Récapitulatif des besoins spécifiques du prospect.
- > Pourquoi cette partie : Montrer que l'on a bien compris. Et que l'on ne vient pas vendre quelque chose dont il n'a pas besoin.

### **2. Solution**

- > Quoi : Mise en avant de la solution que vous allez mettre en place et des différentes étapes pour y arriver.
- > Pourquoi cette partie : Montrer que l'on est la bonne personne.

# #15

## (Suite)

### 3. Conditions

- > Quoi : Définition des règles pour travailler ensemble.
- > Pourquoi cette partie : Montrer son professionnalisme, se protéger et faciliter le déroulement de la mission à venir.

Alors bien sûr, toutes ces informations, vous pouvez les envoyer dans un email bien structuré, en y joignant un devis.

Sauf qu'un email :

- Ce n'est pas le format le plus lisible et compréhensible pour le prospect.
- Ça ne lui permet pas de se projeter facilement.
- Ça ne met pas assez en avant votre expertise et le temps passé à structurer l'offre.
- Ça se perd au milieu de sa boîte de réception.

### **Faire une bonne proposition commerciale, ça prend du temps.**

C'est exactement pour ça qu'on a créé 2 templates pré-remplis et qu'on y a ajouté des vidéos pour vous partager nos astuces et les erreurs à éviter.

Tout ça avec **un seul objectif en tête : vous aider à signer avec le plus de prospects possible.**

Le pack avec les templates fait partie de [notre formation gratuite pour construire un système](#) afin de trouver et convaincre plus de clients de travailler avec vous.

On compte sur vous pour casser la baraque !

# #16

## Easy Devis.

L'administratif et nous, ça fait 6.

Quand on entend ce mot, on est plutôt du style à faire demi tour en courant !

Gérer son statut, ses cotisations, éditer des devis, des factures, les faire signer, les télécharger, les classer dans le Drive...

Non, non et non.

Nous n'avons pas le temps pour ça, et vous non plus.

**Quand on est indépendant, notre valeur réside dans la relation que l'on crée avec ses clients et dans les résultats qu'on leur apporte.**

Alors on s'est demandé : comment réduire la "friction" administrative dans notre relation client et comment gagner du temps dans notre processus de facturation ?

C'est pour ça qu'on teste [Freebe](#) depuis quelques mois, notamment parce qu'Antoine – le fondateur de l'outil – est venu nous présenter son fonctionnement autour d'une bonne bière.

Et honnêtement, c'est presque devenu un plaisir de faire des devis et des factures.

# #16

## (Suite)

Voilà comment ça se passe à l'intérieur de l'outil lorsque l'on travaille avec un nouveau client :

1. On ajoute le nom du client. Puis Freebe récupère toutes les infos automatiquement (adresse, SIRET...).
2. En 1 minute, on crée un devis accessible en ligne.
3. Il suffit d'envoyer le lien du devis par email à son client avec sa proposition commerciale.
4. Le client peut signer le devis directement en ligne et le télécharger.
5. Une fois la mission terminée, vous n'avez plus qu'à transformer le devis en facture et le transmettre à votre client en 1 clic.

Le plus beau dans tout ça ?

On peut suivre le nombre de jours restants au client pour régler la facture, et programmer une relance automatique.

Enfin, Freebe se connecte à nos comptes en banque pro.

**On gère donc toute notre activité depuis un seul endroit.**

Bref, on est convaincus ! Et comme Antoine est sympa, on a négocié un p'tit quelque chose pour vous : avec le code LABOITENUM, vous avez [3 mois d'accès gratuits pour tester.](#)

Plaisir garanti.

# #17

## Toi + moi, plus eux, plus tous ceux qui le veulent.

Au final, il n'y a pas de secret.

**Plus on connaît de personnes, plus on a d'opportunités.**

C'est aussi simple que ça.

Et pour connaître plus de personnes, il faut prendre le temps de faire des rencontres.

*"Vous êtes gentils vous, "prendre le temps", je le prends où moi, le temps ?"*

Ok, si vous êtes déjà sous l'eau niveau taf, vous n'avez peut être pas besoin de nouvelles opportunités.

Mais quand on est indépendant, il est important de **sortir de sa solitude et de sa zone de confort régulièrement pour avancer**. De plus, vous serez content d'avoir entretenu votre réseau lorsque vous aurez besoin de nouveaux contrats.

Alors plus d'excuses, voici 3 méthodes pour faire plus de rencontres professionnelles.

### **1/ Faire la tournée des événements.**

Il y a de plus en plus de meetups et de mini-conférences accessibles gratuitement dans les plus grandes villes de France.

Vous pouvez faire un tour sur [Meetup](#) et [Eventbrite](#), taper le mot-clé de votre domaine d'activité et serrer plein de nouvelles mains.

# #17

## (Suite)

N'attendez pas d'avoir des "cartes de visites" pour faire de nouvelles rencontres professionnelles, un petit ajout sur LinkedIn en live et le tour est joué.

### **2/ Prendre des cafés, des thés, des bières, des appels !**

Vous pouvez aussi contacter des personnes directement sur LinkedIn ou par email en leur proposant un café ou un call.

C'est une pratique qui se fait souvent **pour demander des conseils et partager son expérience.**

Pro tips : proposer un petit déjeuner au lieu d'un rendez-vous en milieu de journée peut vous aider à sortir du lit plus facilement.

### **3/ Engager la conversation sur les réseaux sociaux.**

Rencontrer de nouvelles personnes en physique c'est super, mais ça devient vite chronophage. Et en indépendant, il faut aussi apprendre à être focus pour avancer sur ses missions et ses projets.

En parallèle, **on vous conseille de faire une session de 30 min par jour pour interagir sur les réseaux sociaux** (LinkedIn, Shapr, Facebook..) en likant et commentant les publications de votre cible et des professionnels de votre domaine.

Voici quelques idées de commentaires :

- Partager un conseil
- Poser une question
- Tagger des personnes qui peuvent être intéressées par un sujet
- Féliciter
- Remercier

# #17

## (Suite)

L'objectif, c'est de faire partie de la communauté et rappeler que vous êtes là.

À chaque fois que vous commentez ou likez une publication, votre nom apparaît sous les yeux de dizaines de personnes. Ce n'est pas négligeable, surtout si vous le faites régulièrement.

Si vous passez sur Biarritz, n'hésitez pas à nous proposer un p'tit déj' !

# #18

## Tic tac.

### Notre ressource la plus importante ?

#### Le temps.

L'argent, on pourra en gagner plus.

Des rencontres, on pourra toujours en faire.

Mais une journée qui passe est finie pour toujours.

**Aujourd'hui, la meilleure solution que l'on a trouvé** pour bien gérer notre temps et en profiter au maximum, **c'est d'organiser notre quotidien avec Google Agenda.**

Avant de vous expliquer comment on l'utilise, voici ce que ça a changé pour nous.

#### 1/ Fini de se voiler la face.

Le premier bienfait, c'est que ça empêche de se raconter des histoires.

Qui n'a jamais fait une todo-list inatteignable en 24h ? Vous voyez certainement de quoi on parle...

En notant dans l'agenda, vous allez vous rendre compte que :

- Non, il n'y a pas de place mardi prochain pour un call parce que votre journée est déjà complète.
- Non, vous ne pourrez pas travailler pour 3 clients, rencontrer un nouveau prospect, avancer sur un projet perso et lancer 5 machines à laver la même journée.

# #18

## (Suite)

### **2/ On se lève le matin en sachant ce que l'on va faire de sa journée.**

Eh oui, on ne sort pas forcément du lit comme une pile Duracell avec les idées claires en prime.

Rien de tel que de regarder son agenda pour savoir par quoi commencer sans se poser 3000 questions. Gain de temps et sérénité garantis.

### **3/ On n'oublie plus.**

Pas de mensonges entre nous : vous avez déjà oublié un rendez-vous, d'aller chercher quelque chose, de travailler sur le petit détail d'une mission... non ?!

Tout noter permet de ne rien oublier. D'éviter de planifier un rendez-vous en même temps qu'une session de travail. Bref, vous voyez l'idée.

### **4/ Du rêve à la réalité.**

On pique ça à Anthony Robbins, parce que c'est sacrément juste.

*"If you talk about it, it's a dream, if you envision it, it's possible, but if you schedule it, it's real."*

En notant dans l'agenda, on rend ses projets réels.

Si vous bloquez et notez sur votre agenda un créneau de 2h tous les lundis après-midi pour "Travailler sur mon site", alors vous allez vous y mettre pour de bon et votre site va prendre vie.

# #18

## (Suite)

### 5/ L'esprit libre, enfin !

Parce que votre cerveau est là pour réfléchir, pas pour retenir.

Avoir une bonne mémoire est utile, mais libérer de la place pour faire fonctionner votre cerveau est capital pour avancer.

Voici comment on utilise Google Agenda au quotidien :

- **On y ajoute toutes nos activités.** Appels, plages de travail, rendez-vous, événements, week-ends, trajets... plus on note tout, plus on a une vision claire pour s'organiser.
- **On les complète avec des descriptions.** Si on bloque un créneau de travail, on va renseigner la to-do list ; si on bloque un créneau pour un call, on liste les points à aborder pendant l'échange.
- **On active les notifications.** 30 minutes à l'avance, pour éviter de rater le call par exemple et être certain de ne rien oublier.
- **On utilise différentes couleurs en fonction des projets.** Il y a une couleur pour nos projets de d'indépendant, une pour nos projets entrepreneuriaux (comme La Boite Numérique) et une pour les événements personnels.
- **On reprogramme.** Quand on n'a pas eu le temps de finir une tâche, on la reprogramme un autre jour.
- **On bloque des créneaux pour ne rien faire.** Remember Bombe #11 !

Cerise sur le gâteau : la plupart des services externes (Trainline, Meetups...) se synchronise directement le Google Agenda avec toutes les infos.

# #19

## La plume ou le micro.

Rien de mieux que de créer du contenu sur votre domaine d'activité pour prouver à vos prospects que :

1. Vous êtes légitime
2. Vous savez ce que vous faites.
3. Vous êtes digne de confiance.

Le meilleur dans tout ça ? Vous allez apprendre plein de choses, et tout ce travail vous permettra de vendre beaucoup plus facilement.

La clé, c'est de savoir **où l'on est bon et où l'on s'éclate.**

Aujourd'hui, on va vous donner 5 exemples de format bien différents pour vous aider à exprimer votre originalité et votre expertise.

### **1/ Rédiger des guides et études de cas sur votre blog.**

Rien de plus facile qu'ajouter du contenu sur son blog !

La force d'un guide ou d'une étude de cas ? Cela apporte énormément de valeur à votre cible et appuie votre expertise.

Prenez les problématiques communes de vos clients et répondez-y de A à Z. La limite de mots, c'est vous qui vous la mettez tant que ça reste de qualité !

Si vous n'avez pas encore de site, vous pouvez simplement commencer avec un compte Medium ou en rédigeant des articles directement sur LinkedIn.

Exemples de guide :

- > [Comment devenir Freelance en 2020 ? - La Boite Numérique](#)
- > [Comment devenir Growth Marketer en 2020 ? - Pierre Guilbaud](#)

# #19

## (Suite)

Exemple d'étude de cas :

> [Étude de cas Heetch - Mozza](#)

### **2/ Envoyer une newsletter régulière avec des conseils.**

La force de la newsletter ? Elle atterrit directement dans la boîte mail de votre audience, ce qui augmente vos chances qu'elle lise votre contenu.

Nous vous conseillons de donner un rendez-vous précis à votre cible avec une proposition de valeur claire et percutante.

Par exemple : *1 email chaque mercredi à 8h30 pour...[objectif de votre newsletter].*

Vous pouvez utiliser [Sendinblue](#) pour envoyer et automatiser vos emails.

Exemples de newsletter :

> [1 p'tit hack marketing chaque matin - Pierre Guilbaud](#)

> [Chaque vendredi, 1 newsletter, 1 minute & 1 idée à mettre en œuvre - Outjo](#)

### **3/ Partager des interviews d'experts dans votre domaine avec un podcast.**

La force du podcast ? Le contenu se consomme de manière passive, en conduisant ou en faisant la cuisine par exemple.

La voix crée aussi un sentiment de proximité, d'intimité avec la personne, et c'est le meilleur moyen pour susciter la confiance entre vous et un abonné, un partenaire, un prospect.

# #19

## (Suite)

Un média qui a le vent en poupe, à envisager si vous avez toujours eu envie de parler dans un micro.

Vous pouvez utiliser [Ausha](#) pour héberger et partager vos podcasts.

Exemples de podcast :

> [Tribu Indé - Alexis Minchella](#)

> [GrowthMakers - Gabriel Gourovitch](#)

### **4/ Partager des conseils et démos vidéos sur une chaîne YouTube.**

La force de la vidéo ? Le contenu est beaucoup plus riche et interactif.

YouTube est une super plateforme pour créer une audience. La clé est là encore de publier une vidéo à un rythme régulier (une par semaine par exemple).

Vous pouvez utiliser [Loom](#) pour filmer votre écran lorsque vous faites une démonstration.

Exemples de chaînes Youtube :

> [Marketing Mania - Stanislas Leloup](#)

> [Backlinko - Brian Dean](#)

On en raconte plus dans un [mini-guide qui explique comment augmenter ses abonnés sur YouTube.](#)

# #19

## (Suite)

### 5/ Publier régulièrement sur les réseaux sociaux.

Twitter, Instagram, LinkedIn, Pinterest... à vous de voir où est votre cible.

Encore et toujours de la régularité : un ou deux posts par semaine au moins.

Voici quelques idées à partager :

- un retour d'expérience
- un article intéressant
- une infographie
- les coulisses de votre projet
- le résultat de votre travail

Vous pouvez utiliser [Canva](#) pour créer des visuels.

Voici 2 mini-guides pour aller plus loin :

> [Créer du contenu engageant sur LinkedIn](#)

> [Développer son personal branding sur Instagram](#)

Que ce soit en vidéo, en podcast, ou sous forme d'article, **le principal est que vous apportiez de la valeur à votre cible** et qu'il soit hyper facile de vous contacter grâce à un petit lien qui redirige vers votre site internet.

Ciao les créateurs !

# #20

## Travailler sa vitrine.

Avoir un site internet, c'est aussi important pour vous que pour un boulanger d'avoir une boutique avec pignon sur rue.

C'est votre lieu en ligne, votre point de rendez-vous, votre vitrine... que vous pouvez totalement personnaliser à votre image.

Aujourd'hui, **le combo site internet et LinkedIn permet d'être vraiment indépendant.**

Parce qu'on ne va pas se mentir, quand 80% de ses missions proviennent d'une plateforme comme Malt ou Crème de la Crème, est-ce qu'on ne serait pas un peu dépendant ?

Bref, on n'est pas là pour philosopher, revenons à nos moutons.

Pour la création de votre site, il y a 2 situations possibles :

### **1/ Vous n'y connaissez rien et ne voulez pas vous prendre la tête**

La meilleure solution consiste à utiliser des logiciels de création de site en ligne. Simple, rapide et accessible vous aurez un résultat rapidement pour un prix réduit.

En fonction de vos goûts et de votre spécialisation [Squarespace](#), [Dorik](#) ou [Strikingly](#) feront l'affaire.

### **2/ Vous voulez quelque chose de complet avec des possibilités d'évolution**

Dans ce cas, nous vous conseillons de prendre un hébergeur ([o2switch](#) que l'on aime beaucoup par exemple) qui vous propose d'installer WordPress en 1 clic.

# #20

## (suite)

Wordpress est le CMS le plus utilisé dans le monde, vous trouverez toujours les réponses à vos questions sur Google et YouTube en cas de problème.

Une fois installé, on ne peut que vous recommander le combo [Astra](#) (comme thème) - [Elementor](#) (comme constructeur de page). Des vraies pépites, on adore.

Et comme on l'explique dans notre [formation](#) : les versions gratuites permettent déjà de faire beaucoup de choses !

En plus avec votre hébergement, vous aurez une belle adresse email pro.

Alors, une fois qu'on s'est dit ça, on y met quoi sur ce site ?

Voici les éléments importants à mentionner sur les différentes pages :

- **Accueil**

Présentation de votre offre (positionnement et proposition de valeur), qui vous êtes et mise en avant de vos services. Le tout associé à des témoignages clients.

Bref, on en revient à la bombe #01.

- **À Propos**

Présentation complète de votre parcours, de vos expériences et surtout de votre philosophie.

Cette page doit faire comprendre pourquoi vous êtes la personne la plus légitime pour vous occuper de la mission de votre prospect. Elle doit faire ressortir votre différence.

# #20

## (suite)

- **Portfolio**

Présentation des anciennes missions pour montrer votre travail et les résultats obtenus à travers des études de cas par exemple (on n'oublie pas les témoignages positifs à la fin !).

Un petit tour sur la Bombe #06 ne fera pas de mal !

- **Services / méthode**

Présentation des différents services que vous proposez et de la méthode (les étapes) que vous mettez en place pour rassurer le prospect sur votre expertise.

- **Blog**

Mise en avant d'articles que vous avez rédigés. Comme la rédaction d'un guide complet sur un sujet dont vous êtes expert.

Est-ce qu'il n'y aurait pas des exemples dans la Bombe #14 ?

- **Contact**

Vos informations de contact : votre numéro, votre email, et un formulaire de contact. Ça doit être hyper facile de vous contacter.

Pas de panique, **la création de votre site internet est un travail itératif qui prend du temps**, et qui finalement n'est jamais terminé.

Vous pouvez commencer avec un site d'une page qui résume les points ci-dessus, puis le faire évoluer au fur et à mesure.

# #20

## (suite)

Nous vous conseillons vraiment de passer le cap. C'est aussi un super exercice pour clarifier votre offre et votre positionnement.

D'ailleurs, on a créé [une formation complète et gratuite pour vous aider à créer votre site internet d'indépendant.](#)

Profitez-en.

# #21

## Attrapez-les tous.

Sur votre site internet, vous avez 2 types de visiteurs et donc 2 types de conversions possibles.

On s'explique.

### **1/ D'abord, il y a les visiteurs qui sont prêts à utiliser vos services et qui vous contactent directement.**

Sur 100 visiteurs, imaginons qu'une personne est convaincue et remplit votre formulaire de contact.

Boom, conversion n°1.

Vous avez donc un taux de conversion de 1%.

À vous d'améliorer le contenu de votre site pour essayer d'augmenter ce chiffre.

Vous pouvez voir ces informations grâce à [Google Analytics](#).

2/ Et puis, il y a les visiteurs qui ne sont pas prêts à vous contacter.

Pourquoi ?

- Certaines personnes n'ont pas le temps.
- Certaines n'ont pas le budget.
- Et pour certaines c'est trop tôt.

Ce sont donc les 99 autres visiteurs qui partent de votre site internet sans rien faire ou rien dire.

Quel dommage.

Dans ce cas là, on peut quand même essayer de récupérer leur adresse email.

# #21

## (suite)

Pour cela, vous pouvez **créer une ressource à forte valeur ajoutée qui répond à un problème de votre cible.**

Voici quelques exemples :

- Un guide (actionnable et bien illustré).
- Une checklist (parfait pour clarifier un long processus).
- Une liste de ressources (ex : outils, livres, films...).
- Un cours par e-mail (ex : un e-mail par jour pendant 7 jours) ou par vidéo.
- Une démo d'un produit/logiciel (encore mieux pour visualiser l'expérience utilisateur).
- Un rapport (ex : les chiffres de 2018 sur l'utilisation des réseaux sociaux en France).
- Un code promo (ex : frais de port offerts dès votre inscription à la newsletter).
- Une consultation gratuite (ex : si tu vends du coaching).
- Un quiz ou un jeu concours.

Le format de votre ressource dépend en grande partie de son contenu.

Si c'est une longue liste, vous pouvez créer un fichier Excel.

Si c'est un guide, vous pouvez faire un PDF sous Word ou même l'illustrer grâce à Canva.

Et le travail ne s'arrête pas là, ça serait trop facile.

**Cette ressource, il faut la promouvoir sur votre site pour que vos visiteurs la découvrent.**

Parce que si elle est cachée au fin fond d'une obscure page, on se doute bien que personne ne la verra et que donc personne ne laissera son adresse email.

# #21

## (suite)

Voici 2 outils pour vous aider :

- [Thrive leads](#), qui est un plugin WordPress, propose 9 façons de capturer les emails. De la pop up à la box latérale en passant par le révélateur de contenu, il y en a pour tous les goûts et toutes les stratégies.
- [Outgrow](#) propose des solutions supers interactives et ludiques : Quiz, Calculateurs, Tests, Sondages, Chatbot.

**C'est en utilisant le bon outil et en faisant la promotion d'une ressource gratuite qui répond à un vrai besoin que vous allez récupérer l'email de vos visiteurs.**

Et boom, conversion n°2.

Mais une fois de plus, le travail ne s'arrête pas là.

**Il faut faire passer la conversion n°2 en conversion n°1.**

N'oubliez pas que vous avez "seulement" récupéré une adresse email.

Il faut ensuite créer une relation de confiance en communiquant avec vos prospects, afin de construire votre crédibilité et d'augmenter vos chances de conversion le moment voulu.

Si vous récupérez beaucoup d'emails, utilisez des outils comme Sendinblue ou Mailchimp pour vous faciliter la tâche.

Et si vous êtes en panne d'inspiration pour écrire vos emails, nous vous conseillons d'aller jeter un oeil au site [Really Good Emails](#). C'est une mine d'or.

C'est parti, attrapez-les tous !

# #22

## 5 étoiles.

La preuve sociale est l'un des leviers les plus puissants pour convaincre un prospect de travailler avec vous.

Les startups SaaS sont les championnes en la matière :

- Témoignages clients 5 étoiles avec une petite photo qui sourit sur la page d'accueil.
- Le logo des entreprises clientes.
- Le nombre de missions réalisées / d'entreprises accompagnées.
- Le NPS (Net Promoter Score).
- Des études de cas : "Comment Uber est passé de X à Y en 6 mois avec notre solution".
- Une page dédiée remplie de témoignages positifs.
- Des expressions du style : "Ils nous font confiance" - "Ils nous recommandent" - "Le choix le plus populaire".

S'inspirer des startups tech est souvent une bonne méthode.

Car n'oublions pas, avant d'être indépendant, nous sommes une micro-entreprise.

Aujourd'hui, on va donc regarder comment optimiser les témoignages clients lorsque l'on est indépendant !

### **Quand demander un témoignage client :**

- Demander le témoignage à la fin de la mission : si tout s'est bien passé et que le client est hyper satisfait de votre travail. Feu !
- Demander le témoignage quelques mois après la fin de la mission : si votre travail a besoin d'un peu de temps pour porter ses fruits (en SEO par exemple).

# #22

## (suite)

### **Comment le demander :**

- Envoyez un mini questionnaire permettant de mesurer le Net Promoter Score à votre client (on vous conseille l'outil [Delighted](#)).
  - 1ère question : "Sur une échelle de 1 à 10, quelle est la probabilité que vous me recommandiez à un professionnel ?"
  - 2ème question : "Pourquoi ?" (cette question lui fera se remémorer vos qualités, ce qui l'incitera à vous recommander autour de lui).
- Si la note est de minimum 8, remerciez votre client par email et demandez-lui de vous laisser un avis sur votre compte Google My Business. Sur Google My Business, vous pouvez générer un lien qui amènera votre client directement sur la section avis. Vous pouvez aussi demander une reco sur LinkedIn. les 2 sont importants.

### **Comment utiliser les témoignages :**

- Copiez-collez le témoignage et ajoutez le sur votre site comme dans les exemples cités plus haut.
- Et en cas de négociation par email, n'hésitez pas à renvoyer votre prospect vers votre section avis 5 étoiles sur Google My Business. Ça fait toujours le taf.

Et pour être encore plus concret, quoi de mieux que de vous faire une petite démo de l'outil Delighted en prenant la Bombe en exemple ?

[Sur une échelle de 1 à 10, quelle est la probabilité que vous recommandiez La Bombe à un ami indépendant ?](#)

Votre avis compte beaucoup pour nous !

# #23

## Je connais quelqu'un qui peut vous aider.

Comment faire pour étendre notre réseau ?

Comment faire pour ne pas se fier seulement à la capacité de Tata Odile à raconter ce qu'on fait au prochain repas de famille ?

Nous pouvons tous **créer et développer un réseau de prescripteurs.**

*Mais WTF is a prescripteur en indépendant Bryan ?*

C'est un freelance/indépendant expert dans un domaine qui est en contact avec nos prospects dans son domaine d'expertise.

Voici un exemple très concret :

Imaginons que je suis Growth Hacker en freelance pour les boulangeries à Nantes : je les aide à ramener plus de monde dans leur commerce.

### 1/ Qui pourraient être mes prescripteurs ?

- Le graphiste freelance qui a fait le logo et les flyers.
- Le développeur Wordpress qui a créé le site internet.
- L'expert comptable qui revoit les chiffres.

Une fois que j'ai listé les profils complémentaires qui travaillent avec mes prospects, je peux mettre en place une stratégie pour les contacter.

### 2/ Mais ils sont où ?

- Déjà dans notre réseau.
- À des événements sur leur domaine d'expertise (coucou Meetup et Eventbrite).
- Sur LinkedIn : une petite recherche "Graphiste Nantes" et pourquoi pas proposer un call ou un café pour discuter synergies et collaborations ?

# #23

## (suite)

### **3/ Et je leur dis quoi, moi ?**

Commencez toujours par apporter de la valeur.

S'ils peuvent potentiellement vous apporter des clients, ça veut dire que vous aussi.

Demandez quelles sont leurs compétences et avec quelle cible ils aiment travailler.

Cela vous permettra de leur envoyer vos clients s'ils en ont besoin.

En échange, ils feront naturellement la même chose.

Vous voyez, c'est pas sorcier.

À vous de jouer !

# #24

## LA destination.

Augmenter sa visibilité sur internet en tant qu'indépendant.

Vaste sujet.

Quitte à s'y atteler, autant mettre en place des actions qui ont un impact sur le court comme sur le long terme.

Observons nos options :

- Option 1 : un post sur LinkedIn augmente notre visibilité pendant 3 jours.
- Option 2 : un article de blog sur notre site augmente notre visibilité lorsque nous le partageons sur les réseaux sociaux pendant 3 jours, et quelques mois plus tard sur les résultats de moteurs de recherche.

L'option 2 est plus intéressante, mais prend plus de temps.

C'est un travail de fond à ne pas négliger en parallèle de ses missions.

### **Alors par où commencer ?**

Il est possible de commencer par rédiger un article qui regroupe les meilleures ressources pour aider son client idéal à atteindre son objectif principal.

L'objectif est de créer **LA destination pour obtenir les meilleures informations afin d'atteindre un objectif.**

Voici 2 exemples :

- Pierre a pour cible les marketeurs en startup, il a rédigé le guide ["Comment devenir Growth Marketer en 2020 ? Guide & Outils"](#)
- Nous avons rédigé avec l'aide d'Alexis Minchella, le créateur du podcast Tribu Indé, le guide ["100+ ressources pour développer son activité de freelance \(en prenant un max de plaisir\)."](#)

# #24

## (suite)

### **Pourquoi ça déchire ?**

1. Cela permet de prouver son expertise sur un sujet en apportant beaucoup de valeur à sa cible. #confiance
2. Si le contenu est de qualité, la cible aura envie de le partager pour aider son réseau. #visibilité
3. En mentionnant beaucoup de ressources, cela augmente les chances que les personnes qui les ont créées repartagent le guide. #visibilité+
4. Ce genre d'article a de meilleures chances d'apparaître en première page des résultats de Google et d'être mentionné dans d'autres articles sur internet. #visibilité++

À vos plumes !

# #25

## La part du gâteau.

Pas l'temps d'niaiser, 4 questions pour commencer :

1. Combien de vos clients ont mis en place les outils que vous leur avez recommandés ?
2. Quels sont ces outils ?
3. Sont-ils payants ?
4. Est-ce qu'ils proposent un programme d'affiliation ?

Vous voyez où l'on veut en venir ?

En tant qu'indépendant, nous sommes experts dans notre domaine d'activité.

Et il y a forcément des moments où nous arborons la casquette de consultant pour partager des conseils à nos clients ou même à des prospects.

Partage d'expériences, méthodes, tips, outils, recos...

On apporte de la valeur parce que l'on aime aider et parce qu'on est bon dans ce que l'on fait.

Et sans s'en rendre compte, **on crée aussi de la valeur pour tout un écosystème que l'on recommande :**

- une agence
- un meetup
- un autre indépendant
- un outil...

Ce qui est intéressant avec les outils, c'est que certains d'entre eux peuvent assez facilement nous apporter de la valeur en retour.

Sur un modèle d'apporteur d'affaires, **si votre client paie l'outil, vous pouvez toucher une commission récurrente mensuelle.**

# #25

## (suite)

Il faut juste que l'outil propose un programme d'affiliation.

Plutôt cool non ?

Voici une petite [marketplace d'outils SAAS avec affiliation](#) pour vous donner des idées.

Et sinon, on vous conseille de regarder directement dans le footer des sites de vos outils préférés pour voir s'ils proposent un programme afin de le rejoindre.

Suivant les outils et les entreprises avec lesquelles vous travaillez, cela peut vous générer un nouveau revenu complémentaire sympa à la fin du mois.

Ça serait dommage de s'en priver.

# #26

## Petit call ? :)

Il existe des dizaines d'opportunités pour rencontrer de nouveaux prospects.

Certaines sont plus frontales que d'autres.

Mais vous l'aurez compris, le frontal, ce n'est pas trop notre truc !

On préfère toujours **commencer par créer une relation de confiance et apporter de la valeur** avant de vendre quoi que ce soit.

Aujourd'hui, on a une nouvelle méthode à vous présenter, que Pierre a expérimentée récemment : **l'étude de marché.**

Pierre travaille actuellement sur un nouveau projet pour accompagner encore plus de boîtes à impact dans leur stratégie de croissance.

Au lieu de créer l'offre dans son coin, il enchaîne des appels avec des fondateurs de boîtes à impact.

Le motif ?

*"Je bosse sur un nouveau projet et j'aurais beaucoup aimé te poser quelques questions et avoir tes retours ! Tu serais dispo pour un petit call ? :)"*

Lors de l'appel, l'idée c'est de poser un max de questions, comme lors d'un rendez-vous de découverte.

L'objectif est de **comprendre dans quelle situation se trouve l'entreprise, quels sont ses objectifs et à quelles problématiques elle fait face pour les atteindre.**

À la fin de l'appel, Pierre remercie l'interlocuteur pour son temps, lui explique son idée de projet, mais aussi ce qu'il fait en tant qu'indépendant.

# #26

## (suite)

**Et c'est à ce moment-là que l'entreprise peut se montrer intéressée par vos compétences.**

Aujourd'hui, il a déjà signé avec 2 nouveaux clients en consultant sur 8 appels.

Ce n'était pas l'objectif initial.

Mais quand la problématique du prospect qui est son client idéal "matche" parfaitement avec son coeur d'expertise, pourquoi se priver ?

Attention : on ne vous dit pas de vous inventer un projet pour utiliser cette technique.

Mais vous pouvez **proposer des appels à votre cible dans le simple objectif de mieux comprendre ses besoins par rapport à votre domaine d'activité.**

Et qui sait ? Il se pourrait que vous soyez en mesure de les aider.



# **Améliorer sa relation client**

# #27

## Si tu kiffes, je kiffe, tout le monde kiffe.

La satisfaction client.

C'est la priorité de tout indépendant.

On a beau être une (micro) entreprise, on ne travaillera jamais avec autant de clients qu'une startup SaaS.

À partir du moment où l'on signe 3-4 clients récurrents, notre semaine est déjà bien remplie.

Alors pas question de laisser l'un d'entre eux entacher notre réputation ou de s'en aller à tout jamais dès la fin de la première mission.

Voici 3 étapes pour nous assurer que nos clients soient toujours satisfaits de notre travail :

### **1/ Être clair sur les résultats attendus**

Lors de la phase de découverte des besoins, posez un maximum de questions au prospect pour bien cerner ses attentes.

Votre objectif : bien cadrer la mission et enlever toutes zones d'ombre.

C'est à ce moment qu'il faut poser la question primordiale :

*"Pour vous, à quoi ressemblerait une mission réussie ?"*

Essayez d'obtenir une réponse précise afin de vous aligner sur les résultats attendus.

Cela évite les confusions et les déceptions à la fin de la mission.

# #27

## (suite)

### 2/ Ne jamais sur-promettre

Le niveau de satisfaction d'un client se résume en une équation simple :

- Si Attentes > Résultats => Déception
- Si Attentes = Résultats => Satisfaction
- Si Attentes < Résultats => Satisfaction et reconnaissance =>

#### **Recommandation**

On a tous envie de signer un nouveau contrat.

Et pour cela, on doit vendre notre offre ainsi que les futurs résultats de la mission.

Il peut être tentant de s'engager à des super résultats pour convaincre.

Après tout on est expert, on l'a déjà fait.

Cependant, chaque projet est différent et les choses ne se passent pas toujours comme prévu.

Mettre la barre trop haut dès le début, c'est prendre le risque de se retrouver en mauvaise posture vis-à-vis de son client.

Et on ne va pas se mentir, déception n'est pas vraiment synonyme de fidélisation.

### 3/ Faire l'extra-mile

Ne pas sur-promettre est la première étape.

Si vous voulez aller encore plus loin, vous pouvez volontairement ne pas mentionner une petite partie de la prestation que vous allez faire.

# #27

## (suite)

Vous prenez alors le contrôle de l'équation énoncée plus haut.

L'objectif est de délivrer des éléments qui ne font pas partie du contrat mais qui vont quand même apporter de la valeur à votre client.

Dans ce cas, il sera surpris de manière positive et sa satisfaction devrait être au max.

Diabolique vous dites ?

Non, c'est juste une méthode de gestion client parmi tant d'autres. Rien de mieux que d'obtenir un effet "wahou" lorsque l'on présente son travail.

# #28

## Clair comme de l'eau de roche.

Quand un client développe un projet, il veut se sentir en contrôle.

Et c'est normal.

Il a besoin de savoir ce qu'il se passe à 360 degrés dans son entreprise : comment cela avance et ce qu'il va se passer ensuite.

En tant qu'indépendant, il est important de faire preuve d'empathie afin de bien comprendre les besoins et les peurs de ses clients.

Pour les rassurer et s'assurer de les satisfaire, la communication est la clé.

**Nous vous conseillons de déterminer les règles de communication dès le début.**

- Cela peut être un récapitulatif par email à la fin de chaque journée, ou chaque semaine selon le rythme.
- Avec certains clients qui n'ont aucune idée du temps que peut prendre votre travail, il ne faut pas hésiter à être transparent sur d'éventuelles difficultés. À vous de bien expliquer où vous en êtes et quelles sont les prochaines étapes.
- Vous pouvez mettre à jour la liste de vos avancées régulièrement pour permettre à votre client de mieux visualiser l'avancement de la mission et ainsi de mieux s'organiser.

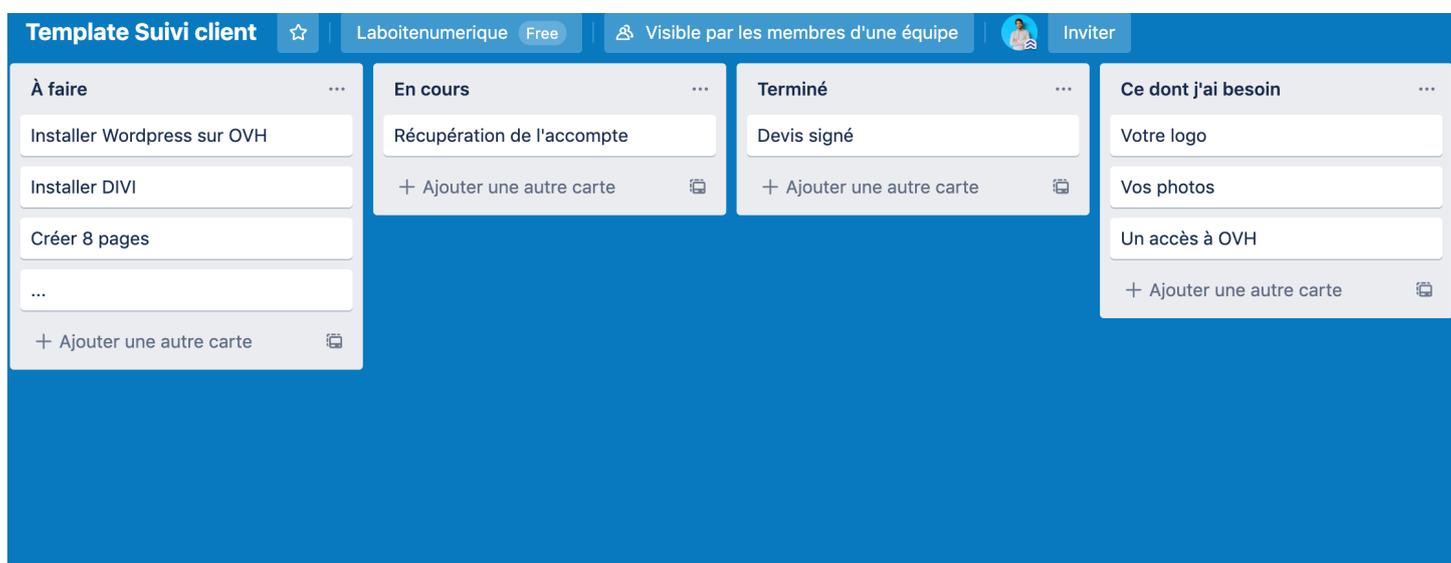
Pour ce dernier point, on vous conseille d'utiliser [Trello](#) ou [Notion](#).

# #28

## (suite)

D'ailleurs, voici un exemple concret d'utilisation :

1. Vous créez 3 colonnes : À faire, En cours et Terminé.
2. Vous ajoutez les actions nécessaires pour compléter votre mission.
3. Vous n'avez plus qu'à déplacer chaque action vers la droite pour montrer vos progrès en live.



Quoi de mieux pour permettre à son client de suivre en direct vos avancées ?

Et d'éviter de perdre du temps en répondant à toutes ses interrogations ?

# #29

## Exploiter le filon.

### **Pourquoi c'est cool de travailler avec les mêmes clients sur le long terme ?**

Parce que cela permet de :

- Stabiliser un revenu récurrent : ciao les fins de mois galères.
- Gagner beaucoup de temps : ciao la prospection.
- Créer une relation de confiance : ciao la pression.
- Investir sur le long terme : coucou le portfolio.

Plutôt sympa dans l'ensemble.

### **Mais pourquoi on ne le fait pas souvent ?**

- Le client n'a plus de budget.
- Le client n'a plus de besoins.
- On n'a plus envie de travailler avec le client.
- La mission ne nous transcende plus.

Mmmh, pas évident.

Les 2 derniers points sont à 100% entre nos mains.

Nous pouvons les éviter en choisissant mieux nos missions et les gens avec qui nous travaillons.

C'est plus facile à dire qu'à faire, mais ça s'apprend avec l'expérience.

Les 2 premiers points ne dépendent pas de nous.

En revanche, on peut les influencer.

# #29

## (suite)

Alors, quelles possibilités s'offrent à nous pour upseller un client existant ?

- **Proposer des options supplémentaires**

> Exemples : ajouter un blog à la création d'un site, adapter la vidéo finale aux formats réseaux sociaux, créer un contenu spécifique...

> À quel moment : dès la proposition commerciale, pendant la mission si besoin et même après la mission.

- **Proposer un service de maintenance**

> Exemples : faire des changements sur un site, réparer les bugs, faire du conseil et donner des feedbacks...

> À quel moment : dès la proposition commerciale, pendant la mission pour rassurer ou après la mission.

- **Proposer une nouvelle mission (si vous avez plusieurs spécialités)**

> Exemples : rédiger des articles de blog après avoir fait une optimisation SEO, lancer des publicités en ligne après avoir terminé un site internet...

> À quel moment : pendant la mission si besoin et à la fin de la mission.

On n'est pas tous des couteaux suisses.

Mais on peut tous se créer des options supplémentaires et un service de maintenance.

# #30

## Couper le cordon.

Aujourd'hui, on commence par une petite devinette !

**Qu'est-ce qui est pire que dire oui à une mission que l'on aurait dû refuser ?** (cf. Bombe #15)

Sans suspens voici la réponse : ne pas réagir quand une mission commence à s'envenimer.

Pour pleins de raisons possibles, **il arrive de dire oui à une mission qui, avec le temps, vire au cauchemar.**

Relation avec le client qui se dégrade, réalisation de la mission impossible, brief qui change petit à petit, temps que l'on devait passer sur certaines tâches largement dépassé...

Cela peut être de notre faute ou bien de la faute du client. Mais bien souvent c'est un peu des deux.

**C'est exactement ce qui est arrivé à Théau récemment.**

Parce qu'il avait du temps et pour faire plaisir (le client faisait partie de son réseau), il a accepté une mission qu'il aurait refusée sans hésiter en temps normal.

**Et il a fini par annuler la mission.**

Ce n'était pas facile, mais cela aurait été encore pire si rien n'avait été fait.

Retenez bien, qu'**en tant qu'indépendant, c'est à la fois notre droit et notre devoir de réagir si une mission se passe mal.**

Alors comment réagir ?

Voici le chemin que l'on vous conseille :

# #30

## (suite)

### 1. Identifier ce qui ne va pas

Une mission qui se dégrade, ça se "sent". Mais il faut plus qu'une intuition.

La première étape consiste donc à comprendre où le bât blesse :

- > Est-ce la relation avec le client ?
  - > Est-ce la quantité de travail fourni qui est trop élevé par rapport à ce que l'on avait planifié ?
  - > Est-ce la mission qui change (brief pas clair ou non respecté) ?
- Autres ?

### 2. Essayer de trouver une solution

Une fois que l'on a identifié la cause, il faut envisager une ou plusieurs solutions.

- > La relation ne se passe pas bien ? => Proposez une nouvelle façon d'échanger.
- > Le travail est beaucoup plus conséquent que prévu ? => Recalculez la charge de travail et proposez un arrangement financier.
- > La mission change ? => Montrez-le au client et dites-lui que l'on s'éloigne du contrat initial.

Si aucune solution ne semble possible, il faut sauter directement au point n°4.

### 3. Faire le point avec son client

Il est temps de proposer à votre client de discuter pour faire le point.

Entrez rapidement dans le vif du sujet en :

1. Expliquant ce qui ne va pas sans blâmer votre interlocuteur.
2. Proposant les solutions que vous avez identifiées.

# #30

## (suite)

À ce moment, soit votre client adhère à vos propositions soit ça se complique... et l'on passe à l'étape 4 !

### 4. Couper le cordon

C'est le moment le plus difficile.

1. Rappelez le contexte à votre client : ce qui ne va pas et les solutions envisagées qui ne sont pas acceptées ou possibles.

2. Expliquez pourquoi il est mieux pour lui comme pour vous d'arrêter la mission : éviter une perte de temps et d'argent encore plus grande. Une relation plus agréable avec quelqu'un d'autre etc...

3. Annoncez les étapes de sortie : maintenant il se passe quoi ? Que fait-on de l'existant ? De la facturation prévue initialement ?

Petit conseil, il vaut mieux renoncer à une partie ou la totalité de la rémunération plutôt que perdre du temps et de l'énergie à grappiller.

4. Envoyez un dernier email qui résume ce que vous vous êtes dit et pour bien confirmer au client que c'est la fin.

### 5. Tirer les leçons

Même le pire client de la terre n'est jamais 100% responsable d'une mission qui tourne mal.

On a toujours notre part de responsabilité.

Et c'est le moment de s'en rappeler pour identifier ce que l'on aurait pu éviter et mieux faire. Puis de se l'imprimer pour éviter de réitérer les mêmes erreurs.

Notre dernier conseil ? Se rappeler que la vie est belle malgré tout !



**Bien s'organiser et  
être plus productif**

# #31

## En pyjama à Bali.

Aujourd'hui on va vous donner l'adresse du **meilleur endroit où travailler quand on est indépendant.**

Un café à Bali face au spot de surf ?

Chez soi en pyjama ?

Un nouvel espace de coworking ?

Chez son client qui a des locaux grands et lumineux ?

Alors, à votre avis quel est le meilleur endroit ?

**Ils le sont tous.**

**Le bon endroit, c'est celui qui répond à l'objectif principal de sa session de travail.**

Besoin d'être concentré ? Être chez soi ou dans une bibliothèque est de rigueur.

Besoin de discuter, d'avoir des feedbacks ? L'espace de co-working c'est parfait.

Besoin de changer d'air, prendre du recul ? Rien de tel qu'un café ou un spot insolite.

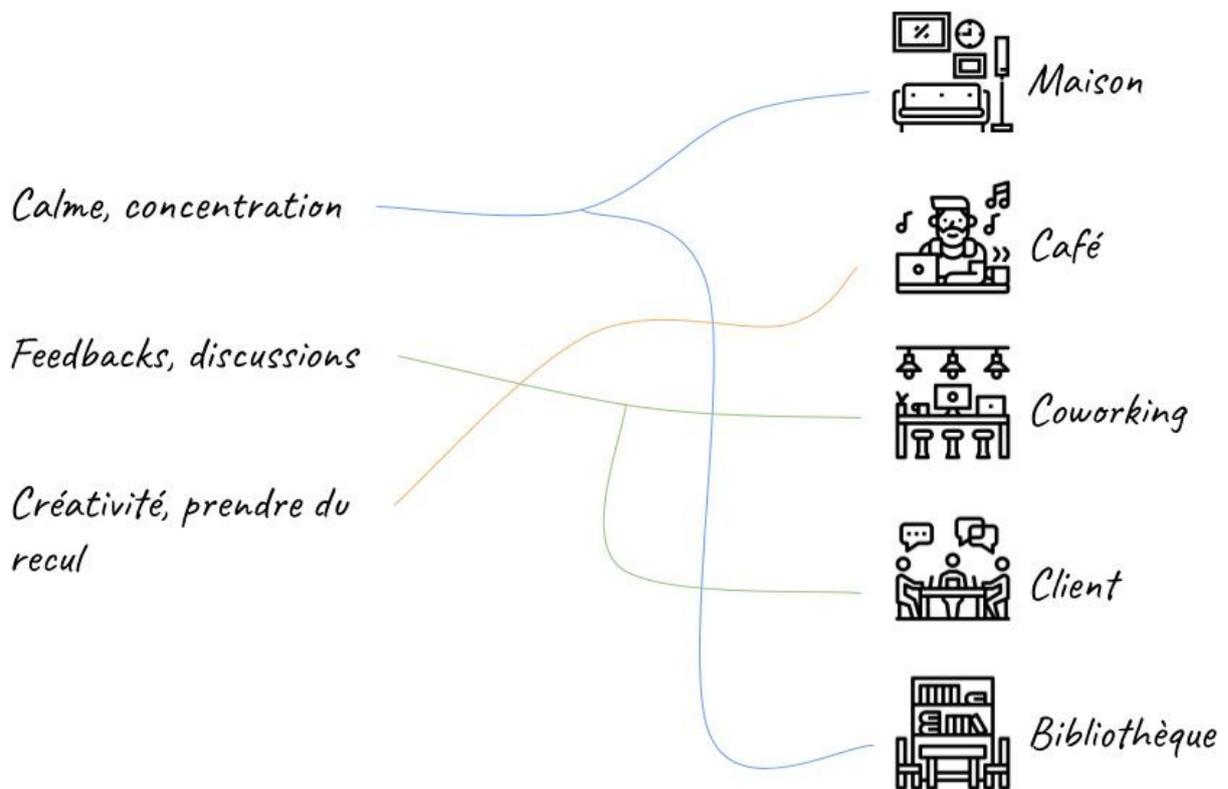
Finalement, **la vraie à question à se poser en se levant le matin est : quel est mon objectif de la journée ?** Et de choisir son lieu de travail en conséquence.

# #31

## (Suite)

Comme on aime bien les schémas explicatifs, on s'est fait plaisir.

### Où travailler aujourd'hui ?



Vous pouvez l'utiliser chaque matin avant de vous mettre derrière votre ordinateur.

Bien entendu on simplifie les choses, car un café vide ou avec un léger bruit de fond peut se révéler être le lieu parfait pour rester concentré.

On est aussi persuadés que **varier les lieux de travail est une bonne chose.**

# #31

## (Suite)

Chaque lieu apporte un plus.

**Faites-vous un top 3 par catégorie, et variez les plaisirs.**

Les plus curieux se demandent peut-être d'où a été écrite cette newsletter. Eh bien à Nantes, dans notre colocation où l'on a aménagé une belle pièce en espace de coworking pour bosser !

P.S. : Vous avez besoin de rester concentré mais vous êtes dans un lieu bruyant ? Mettez vos écouteurs et filez sur [Noisli](#). Un site gratuit qui assemble des bruits naturels pour créer un fond sonore propice à la concentration.

# #32

## Que des numéros 10.

Au cours d'une conversation, un ami freelance nous a dit : "je n'ai personne autour de moi professionnellement".

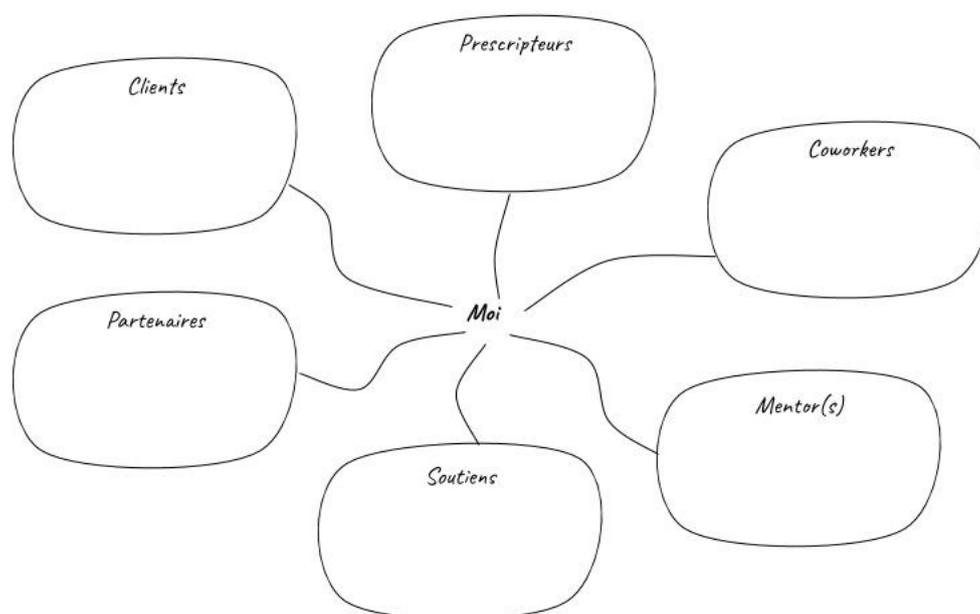
Le sentiment de solitude est souvent présent dans la vie d'un indépendant.

Aujourd'hui, on vous propose un exercice pour réaliser que vous n'êtes pas seuls.

Il consiste à dessiner son écosystème en listant les différentes personnes qui gravitent autour de vous professionnellement.

On vous a fait un petit schéma (que vous pouvez [télécharger ici](#)) pour vous aider.

### Son éco-système en freelance



# #32

## (Suite)

Voilà les différentes catégories de personnes à intégrer :

- **Clients** : facile, ce sont les personnes pour lesquelles vous travaillez ou avez travaillé. Ici on parle bien des clients finaux, ceux qui utilisent directement ce que vous faites.
- **Partenaires** : ce sont tous ceux avec qui vous travaillez en partenariat. Ça peut être un indépendant avec qui vous effectuez une mission commune, ou bien un indépendant à qui vous sous-traitez certaines parties de vos missions.
- **Prescripteurs** : toutes les personnes qui vous ramènent du travail. Ça peut être autre indépendant qui recommande votre travail, une connaissance qui vous envoie souvent des prospects, un employé qui parle régulièrement de vous au sein de son entreprise.
- **Coworkers** : les gens qui posent leurs fesses à côté des vôtres pour travailler ou ceux avec qui vous échangez régulièrement sur Slack par exemple.
- **Mentor** : une personne expérimentée qui est capable de vous faire prendre du recul et de vous donner des conseils dans les moments de réflexion. Toujours là pour vous guider avec bienveillance.
- **Soutiens** : là on triche un peu. Ce sont votre famille, vos amis, vos proches qui ont un rôle bien précis : ils ne vont pas forcément comprendre (tout) ce que vous faites mais présentes pour vous soutenir dans les moments difficiles.

Cet exercice ne s'arrête jamais.

Au fil du temps, **des personnes vont entrer dans ces catégories, d'autres vont en sortir.** C'est normal et c'est la vie.

# #32

## (Suite)

Mais au fond... ça sert à quoi ?

Déjà, **à réaliser que vous n'êtes pas seul**. Et c'est plutôt rassurant, ça peut même se révéler être une énorme bouffée d'air frais !

Ensuite, c'est un document qui vous permet de **contacter la bonne personne en fonction de votre situation**.

Vous avez besoin de nouveaux contrats ?

> Prenez des nouvelles de vos anciens clients ou faites coucou à vos prescripteurs : ils ont des besoins ou connaissent peut-être quelqu'un en recherches de vos services.

Vous avez un coup de mou ?

> Appelez votre mentor ou un soutien pour avoir une oreille attentive et des conseils.

Alors souriez : vous êtes bien entourés !

# #33

## Péter le feu.

Laissez-nous vous raconter l'histoire d'Hugo.

Hugo est livreur Deliveroo à Paris.

Il a commencé il y a 6 mois à livrer des repas 8h par jour avec son vélo.

Son vélo, parlons-en justement. C'est son outil de travail, sans lui pas de livraisons.

Et ce vélo, il commence à avoir de sacrés dommages à force de freiner au dernier moment et à subir les chocs de micro-accidents.

Hugo le sait : il devrait en prendre soin et surtout le réparer avant qu'il casse.

Sauf que réparer son vélo, ce n'est pas rentable. Ça coûte cher et le temps passé à s'en occuper est "perdu".

Alors Hugo continue de pédaler comme un fou sur un vélo qui se dégrade.

Et un jour : il casse.

Plus de vélo, plus de livraisons, plus de revenus.

**Vous vous dites certainement que vous auriez fait différemment à sa place, non ?**

Et pourtant, négliger son principal outil de travail, **c'est ce que la plupart d'entre nous fait.**

**Quand on est indépendant, notre véritable instrument de travail n'est pas notre vélo, notre ordinateur, notre connexion wi-fi : c'est notre santé mentale et corporelle.**

# #33

## (Suite)

Pour ne rien vous cacher, on a passé un certain temps sans vraiment s'en préoccuper non plus.

Alors comment fait-on pour **s'occuper de sa santé lorsque l'on est indépendant ?**

- **En faisant du sport.**

On ne vise pas la médaille olympique mais plutôt l'activité régulière.

Les bienfaits d'un simple footing ne sont plus à démontrer : concentration, réduction du stress, estime de soi...

Étant tout les deux passionnés de glisse, on part surfer ou faire du paddle dès qu'il y a de bonnes conditions. Et c'est souvent en rentrant de session que l'on a nos meilleures idées et que l'on est les plus productifs.

Pour les quelques allergiques au sport ou ceux qui ne peuvent pas en faire : on vous conseille une simple balade. Marcher 30 minutes, ça fait un bien fou !

- **En coupant avec des breaks. Et des vrais.**

N'oubliez pas de faire des petites pauses dans la journée pour vous aérer l'esprit. Et surtout de prendre au minimum un jour off dans la semaine pour recharger les batteries (ce n'est pas forcément le dimanche !).

Qui dit pause ne dit pas glande.

Il existe pleins d'activités pour se ressourcer : lire un livre, prendre un verre avec des amis, bricoler, aller au cinéma, ...

En résumé : soufflez un bon coup et faites-vous plaisir !

# #33

## (Suite)

- **En prenant une véritable couverture médicale**

On s'est longtemps demandé comment le système médical fonctionne pour les indépendants.

Et même si on n'a pas encore élucidé la question à 100%, on est arrivé à une conclusion : il ne faut pas jouer avec le feu.

Alors on a tous les deux pris une mutuelle. Parce que pour l'instant on touche du bois, mais le jour où l'on aura un véritable souci, on sera bien contents.

Et puis avoir l'esprit libre, ça n'a pas de prix.

Pour les curieux, on est chez Alan. Une mutuelle qui nous coûte 55€/mois (le montant varie en fonction de l'âge).

Comme d'habitude, on est allé gratter un code réduction pour vous : [en cliquant ici, vous avez un mois offert.](#)

Bien entendu il existe d'autres mutuelles, comme [WeMind](#).

Pour savoir si vous prenez soin de votre santé, un bon schéma vaut 1000 mots. Alors voici le dernier bijou tout droit sorti de notre studio.

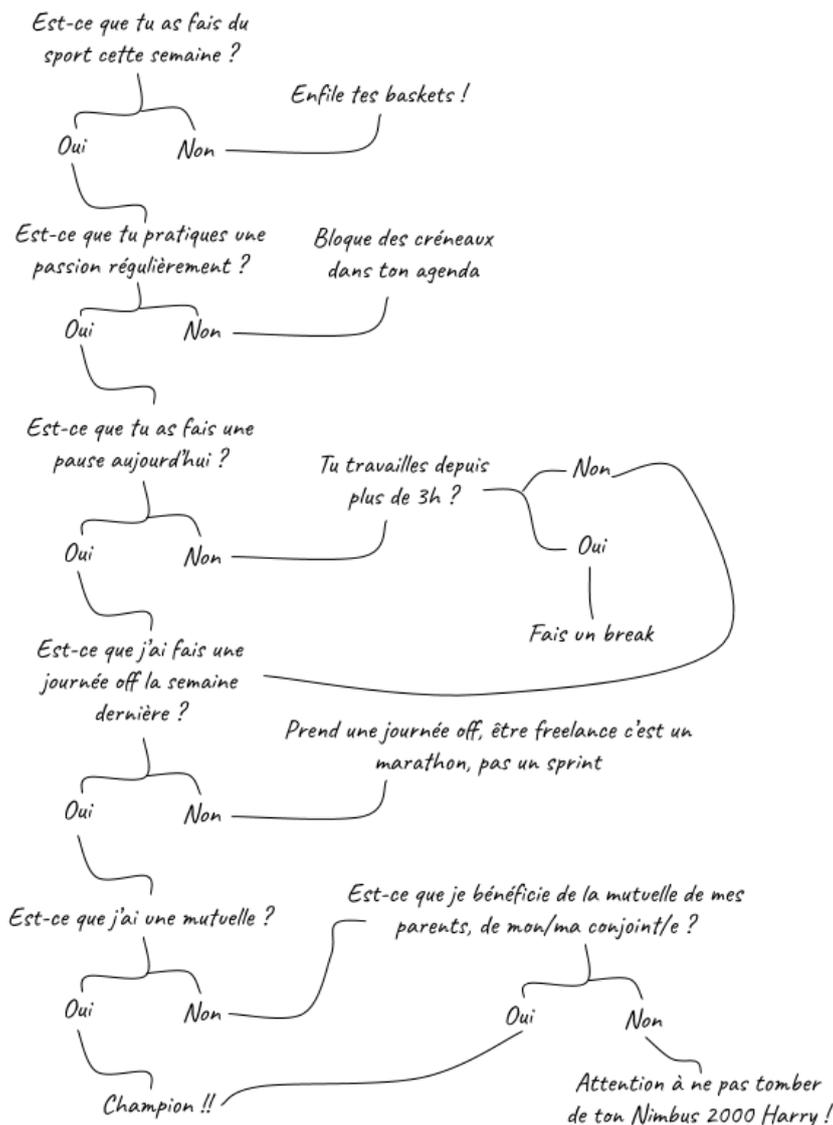
Sauf que cette page n'est pas assez grande.

Alors le bijou est sur la page suivante !

# #33

## (Suite)

### Reprendre sa santé en main en freelance



Et parce que rire ça permet de garder la santé, on vous laisse avec ce sketch dont on ne se lassera jamais : [Qui veut gagner de l'argent en masse ?](#)

Bougez, faites des breaks et prenez soin de vous !

# #34

## Non c'est non.

Dans sa vie d'indépendant, il y a des moments où il faut utiliser sa liberté pour rencontrer un maximum de personnes, travailler sur des missions diverses et tenter des projets dans tous les sens.

Cette phase d'exploration est importante. Surtout lors de ses débuts et pendant les phases de transition où il faut regarder ce qu'il se fait ailleurs.

Mais vient un jour où l'on y voit plus clair : nos objectifs sont posés et précis, et c'est à ce moment qu'**il va falloir apprendre à dire non.**

Dire non et refuser des missions.

Sauf que **c'est sacrément compliqué.**

Et ce pour plein de raisons ! En voici 2 principales :

- Ça paraît contre intuitif. Refuser une mission c'est refuser d'augmenter ses revenus. Est-ce vraiment raisonnable quand on est indépendant et que son avenir est incertain ?
- Ça fait peur. Est-ce que le client dont je viens de refuser la sollicitation va me recontacter à l'avenir ? Et me recommander à ses contacts ?

À l'heure où l'on écrit ces lignes, on refuse des missions régulièrement.

- Pierre reçoit quotidiennement des demandes d'accompagnements en growth marketing.
- Théau est en contact permanent avec des entrepreneurs qui ont besoin de prestations qu'il pourrait réaliser.

Alors pourquoi refuse-t-on ?

Parce que **dire oui à tout et tout le monde serait complètement contre-productif.**

# #34

## (suite)

N'oubliez jamais ce qui a le plus de valeur : votre temps.

Il est donc important d'accepter uniquement les missions et sollicitations qui répondent à vos objectifs et vous font avancer.

Chacun a des objectifs différents, mais voici ceux de bases de tout indépendant :

- **Vivre** : ce n'est pas parce que l'on est indépendant qu'il ne faut pas remplir le frigo !
- **Apprendre** : monter en compétences, c'est l'assurance de réaliser des prestations de qualité avec tous les bénéfices qui en découlent.
- **Renforcer sa notoriété** : parce que votre meilleur assurance-vie c'est l'image que l'on a de vous.
- **S'éclater** : être payé pour faire quelque chose que l'on aime, c'est le graal !

Alors quand faut-il dire non ?

□ Eh bien, **si une mission ou sollicitation ne permet pas d'atteindre un ou plusieurs objectifs** de la liste **on vous conseille de la refuser.**

Cette logique, on vous suggère de l'appliquer à toutes vos sollicitations professionnelles : missions, collaborations & événements (afterworks, verres, conférences).

Pour finir, **dire non c'est bien, mais le dire de la bonne façon c'est mieux.**

Lorsque vous refusez une mission c'est important d'expliquer pourquoi, de proposer une solution et de dire si vous laissez la porte ouverte ou non pour d'autres sollicitations.

# #34

## (suite)

Voici un exemple de message de refus d'une mission que vous pouvez utiliser :

*Bonjour [Nom de votre client],*

*Un immense merci d'avoir pensé à moi pour [Mission refusée].*

*Malheureusement je ne travaille plus sur ce type de prestations car aujourd'hui je fais uniquement [Nom de votre nouveau domaine d'expertise].*

*Je peux vous mettre en relation avec [Nom d'un indépendant] ou [Nom d'un autre indépendant] qui ont toute ma confiance et travaillent super bien. Est-ce que cela vous intéresse ?*

*Si vous avez des besoins dans mon nouveau domaine d'expertise, vous pouvez me recontacter à tout moment.*

*Excellente journée.*

*Jean*

Vous avez toutes les cartes en main pour consacrer votre temps aux tâches qui vont font avancer vers vos objectifs !

# #35

## Mes gars sûrs.

Être libre oui, être seul non !

**L'effet secondaire qui frappe à tous les coups lorsque l'on devient indépendant : c'est la solitude.**

Alors comment faire pour **se créer une "famille professionnelle" lorsque l'on est indépendant** et que l'on n'a pas de collègues ?

**On s'entoure !**

De co-workeurs, de clients, de partenaires, d'autres freelances...

Parce que la fête est toujours plus folle quand il y a des copains, voici une petite sélection d'actions à mettre en place pour sortir de la solitude (ou ne pas y entrer) !

- **Travailler avec d'autres personnes autour.** Aller dans un espace de coworking régulièrement, ouvrir son logement pour des sessions de travail à plusieurs, se rendre chez son client... des petites choses faciles à mettre en place pour être entouré lorsque l'on travaille.
- **Rejoindre un collectif.** Il en existe plein, que ce soit centré autour d'un endroit (comme [Le Hub](#)), de compétences, de valeurs ou un peu de tout en même temps (comme [La Bande à Part](#))... En creusant un peu vous devriez trouver votre bonheur. Et si ce n'est pas le cas, vous pouvez créer le vôtre !
- **Lancer un side-project à plusieurs.** Rien de tel que de travailler avec d'autres personnes sur un projet commun. Que ce soit la création d'un blog ou le lancement d'une marque de chaussettes... Ça permet de partager une aventure à plusieurs (finalement c'est exactement ce que l'on fait avec [La Boite Numérique](#)).

# #35

## (suite)

- **Rejoindre des groupes Facebook.** Ces groupes réunissent les indépendants par ville (comme c'est le cas à Nantes avec [Freelance Nantes](#)) ou domaine ([Copywriting France](#) ou [Growth Hacking France](#) par exemple) et permettent d'échanger sur les différentes problématiques quotidiennes. C'est l'occasion de créer un premier contact avant un appel, une rencontre ou une collaboration.
- **Prendre des cafés.** Ou un déjeuner ou une tarte à la myrtille. Avec des indépendants dans votre ville que vous aimeriez bien rencontrer pour échanger. Rien de plus simple pour les trouver : une recherche sur LinkedIn, sur Google ou sur [Shapr](#) !
- **Participer à des événements.** Les indépendants et entrepreneurs se rejoignent bien souvent pour une conférence, un workshop ou un afterwork. Et la grande majorité de ces événements sont listés sur [Meetup](#) ou [Facebook Events](#).
- **Partir en voyage.** Des séminaires "spécial indépendants" sont en train de voir le jour. Rien de tel que travailler, faire quelques activités, visiter et boire des bières entre indépendants dans un endroit paradisiaque ! Voici un bel exemple de ce qui existe : [Freelances Travel](#). Sinon vous pouvez aussi partir en solo dans des destinations qui attirent des freelances du monde entier. Pour trouver le bon spot, on ne recommandera jamais assez [NomadList](#).

Dernier conseil : comme souvent la qualité vaut mieux que la quantité. Prenez le temps de bâtir de vraies amitiés professionnelles plutôt que de vouloir les multiplier.

# #36

## Lundi des patates, mardi des patates, mercredi...

Attachez vos ceintures, aujourd'hui on commence par une citation d'Aristote.

*L'excellence est un art que l'on n'atteint que par l'exercice constant. Nous sommes ce que nous faisons de manière répétée. L'excellence n'est donc pas une action mais une habitude.*

Lorsque l'on a de grandes ambitions : on a du boulot devant soi.

**Devenir l'un des meilleurs indépendants** dans un domaine, dans une région, dans un type de mission, c'est comme vouloir être champion olympique.

☐ **Ça prend du temps et ça demande de l'entraînement.**

**Ce qui compte alors, ce n'est pas de travailler 12 heures d'affilée aujourd'hui mais plutôt de répéter chaque jour de petites actions pour avancer.** Car on surestime souvent ce que l'on peut faire en une journée alors que l'on sous-estime toujours ce que l'on peut réussir en un an.

Bref, on vous recommande donc de suivre le conseil de notre ami Aristote et de vous créer une routine saine et quotidienne.

**Mais quelles habitudes mettre en place ?**

Tout simplement celles qui vous nous permettre d'avancer vers nos objectifs à **long terme**.

# #36

## (suite)

Ça peut être :

- Écrire 500 mots.
- Regarder une vidéo tuto sur un sujet précis.
- Faire 10 minutes de yoga/méditation.
- Envoyer 3 emails de prospection.
- Demander 10 personnes en connexion sur LinkedIn.
- Lire 30 minutes.
- ...

Chaque action répétée tous les jours va aider à monter en compétences ou connaissances, à développer son réseau, à trouver des clients, à vaincre le syndrome de l'imposteur...

Ce qui compte, c'est de rester réaliste. Et donc de choisir 2 ou 3 bonnes habitudes maximum et tout faire pour les garder.

Et pour les lecteurs qui cherchent un livre pertinent sur le sujet, on recommande [Atomic Habits](#) de James Clear !

# #37

## C'est quoi le programme ?

On s'est souvent demandé **pourquoi on a quitté nos CDIs et on s'est lancé en indépendant.**

Nos boulots étaient stimulants, valorisants et valorisés.

Les gens avec qui on travaillait intelligents et sympas.

Alors pourquoi tout faire valser et devenir indépendant ?

Parce qu'**il nous manquait des ingrédients.**

Des ingrédients **pour trouver le bon équilibre** et être vraiment satisfait à la fin de la semaine.

Lorsque l'on interroge les personnes (indépendants ou non) autour de nous sur **le rythme de vie qu'ils rêveraient d'avoir, on retrouve souvent les mêmes choses qui ont de l'importance.**

Les voilà :

- Travailler sur des missions intéressantes et stimulantes.
- Développer un side project.
- Passer du temps avec sa famille et ses amis.
- Pratiquer plus souvent ses passions.
- Se former.

On ne va pas se mentir (il ne manquerait plus que ça), dans une vie de salarié, c'est compliqué de tout caser.

Mais ça ne veut pas non plus dire que c'est facile lorsque l'on est indépendant.

# #37

## (suite)

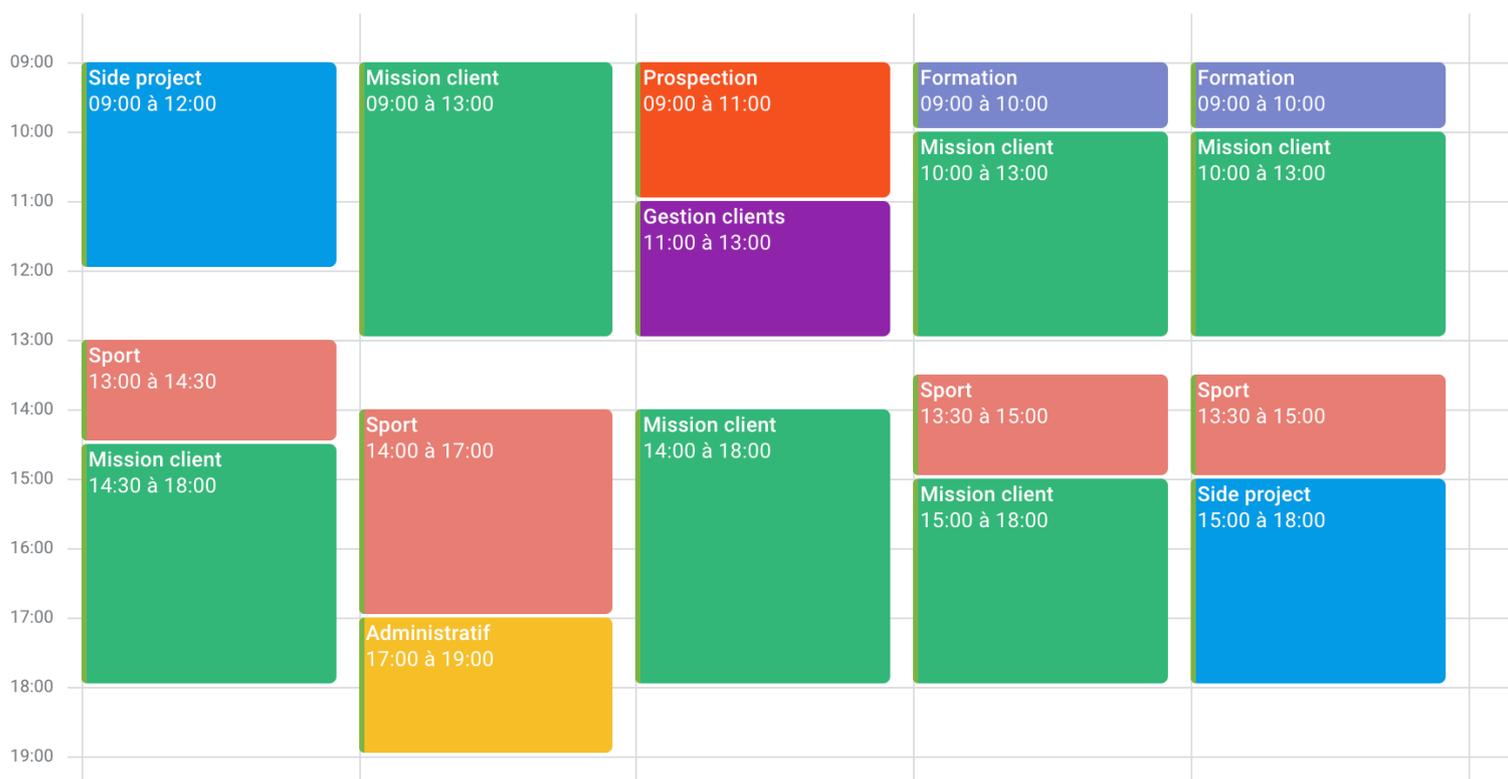
**Le challenge, c'est justement de comprendre quels sont éléments qui composent notre équilibre et comment ils vont s'imbriquer dans notre semaine.**

Alors ce que l'on vous propose de faire aujourd'hui, c'est de :

1. Réfléchir aux éléments (ou "ingrédients") qui composent votre équilibre pour vous sentir bien.
2. Agencer ces éléments sur une semaine, en imaginant la semaine idéale que vous aimeriez vivre dans le meilleur des mondes.

Pour faire l'exercice rien de plus simple. Il suffit de se connecter sur son Google Agenda et de commencer à le remplir avec différents créneaux.

Puisqu'une image vaut 1000 mots, on a fait l'exercice de notre côté et voici ce que ça donne.



# #37

## (suite)

Bien sûr, cette version est la première et n'est donc pas parfaite. L'idée c'est de la modifier, la peaufiner et la compléter avec d'autres éléments importants comme les moments avec nos familles et amis.

Mais au moins **la réflexion est en route !**

Et on vous invite à tenter l'expérience vous aussi, c'est super révélateur.

Un dernier conseil avant de se quitter : prenez 3 minutes pour regarder [l'histoire du professeur et des gros cailloux](#) qui illustre parfaitement ce que l'on vient de vous dire.

PS. Si le mardi il y a 3h de sport c'est parce qu'une bonne session de surf ça n'a pas de limite de temps.

# #38

## Limitless.

Qu'ont en commun les **indépendants qui réussissent** autour de nous ?

**Ils n'arrêtent jamais de se former.**

C'est assez flagrant.

Un tel vient d'apprendre un nouveau langage de programmation, un autre découvre et utilise un nouvel outil ou une nouvelle technique, encore un autre lit énormément...

La question n'est pas de savoir qui a commencé son activité d'indépendant avec beaucoup de compétences. Mais plutôt qui apprend une nouvelle chose chaque semaine.

Puisqu'on aime bien faire des parallèles avec le sport, voici une belle phrase que l'on doit à l'homme le plus rapide du monde.

***"La compétence n'est développée que par des heures et des heures de travail." Usain Bolt***

Se former en continu est l'une des clés pour développer ses compétences et réussir en tant qu'indépendant.

Et la bonne nouvelle, c'est qu'il existe pleins de moyens pour développer notre matière grise.

- **Lire des livres.** Rien de tel qu'une bonne lecture pour développer un sujet. Il y en a pour tous les styles et domaines de compétences. Si l'on peut vous en recommander 2 pour cette newsletter, les voici : How to win friends and influence people & DotCom Secrets. Lors de vos achats, privilégiez les libraires locaux tant que l'on en a encore.

# #38

## (suite)

- **Regarder des tutos.** YouTube, notre meilleur ami, est rempli de vidéos qui expliquent étapes par étapes comment faire des millions de choses. Que ce soit pour changer le carburateur de sa motobécane (en vidéo 144 pixels, les vrais savent) ou pour apprendre à créer une séquence email avec MailChimp.
- **Suivre des newsletters.** Sur ce point, on peut déjà affirmer que vous êtes au top. Mais dans chaque domaine il y a des newsletters qui valent le détour. Citons Outjo pour la communication digitale et surtout [Les p'tits hacks marketing](#) pour les marketeurs.
- **Suivre des formations en ligne.** Il existe des dizaines, centaines, voire milliers de plateformes pour se former en ligne. De plateformes généralistes comme Udemy au spécialisées comme CodeAcademy ou Mattrunks, il y en a pour tous les goûts !
- **Rencontrer des experts.** Un café, un appel, un après-midi... Passer un moment avec des freelances (ou pas) qui maîtrisent un sujet mieux que soi est un super moyen de monter en compétences. Sans compter que c'est agréable de sortir de sa routine parfois solitaire d'indépendant.
- **Travailler sur un side project.** Lire, écouter, regarder, discuter... C'est bien. Mais toutes les études sont d'accord sur la meilleure méthode pour apprendre et retenir : l'expérimentation. Rien de tel qu'appliquer pour soi-même ce que l'on apprend. Et on en est la preuve. On a tellement appris depuis la création de La Boite Numérique.

Attention cependant, se former toute sa vie oui. Mais à temps plein non. Il est important de ne pas tomber dans l'infobésité et d'**avoir le temps de digérer et d'appliquer ce que l'on apprend.**

Un dernier conseil pour la route : bloquez du temps dans votre agenda (cf. Bombe #23) pour vous former chaque semaine. C'est la clé pour avancer.

# #39

## Rien.

### **C'est quand la dernière fois que vous n'avez rien fait ?**

Être indépendant, c'est avoir la chance et la responsabilité de couper de temps en temps. Quelques heures ou quelques jours.

### **Pas besoin d'excuse, pas besoin de raison.**

Se balader, aller boire une bière avec des potes, lire un bon bouquin ou tout simplement découvrir la merveilleuse section [La Pêche](#) de la Boite Numérique. C'est aussi ça la liberté.

Et comme on est plutôt du style à faire ce que l'on recommande : on vous laisse.

# #40

## Dos au mur.

On parie que vous avez déjà vécu cette situation.

**Vous savez exactement ce qu'il faut faire mais vous n'arrivez pas à vous y mettre.**

On peut aussi utiliser un terme bien connu : **la procrastination.**

Un vrai piège lorsqu'on est indépendant et que l'on n'a personne sur le dos, ni personne pour nous imposer de date limite pour faire telle ou telle chose.

Alors comment est-ce que l'on se sort de cette situation ?

**En se mettant en danger.** Qui n'a jamais réussi à finir quelque chose vitesse grand V en une soirée parce que c'était dû pour le lendemain matin ?

**L'idée est donc de se mettre soi-même dos au mur.** Dans une position inconfortable où l'on est obligé de réaliser l'action que l'on n'arrive pas à faire ou finir.

Comment ?

- **En annonçant publiquement que vous allez le faire.** C'est ce qu'il se passe avec cette newsletter que vous êtes en train de lire. Vous êtes désormais plusieurs milliers à la recevoir. Pas le choix : quoi qu'il arrive nous devons écrire et envoyer 2 "Bombes" par semaine. Mais pas besoin de lancer une newsletter, il suffit d'annoncer à ses amis, sa famille, sur les réseaux sociaux que l'on va faire quelque chose. Bref il y aura des témoins pour demander "Alors, tu en es où ?".

# #40

## (suite)

- **En payant (très) cher quelque chose.** Lorsque l'on dépense une fortune pour quelque chose, on veut que cela soit utile. C'est ce qu'à fait J.K. Rowling pour écrire les derniers chapitres de Harry Potter en se payant un hôtel de luxe. C'est aussi souvent ce qu'il se passe pour les formations. Lorsqu'on en paye une, on veut qu'elle soit utile et donc on se met au travail. (Psssst. Si vous optez pour cette technique niveau formation, [choisissez la bonne.](#))
- **En pariant quelque chose de précieux.** Quoi ? De l'argent, son "honneur", un bibelot auquel on tient. Ce qui compte, c'est de ne pas vouloir le perdre. Ensuite, pariez avec quelqu'un que vous allez atteindre un objectif. Si ce n'est pas le cas, alors la personne garde votre bien. Vous n'avez personne avec qui parier ? [Il existe un site](#) créé par un petit génie qui permet de mettre de l'argent en jeu. Si vous ne faites pas ce que vous deviez réaliser alors vous perdez votre mise de départ.

À votre avis : pourquoi est-ce que l'on va régulièrement s'enfermer à l'île d'Yeu pour travailler sur La Boite Numérique ?

Parce qu'une fois sur place on se fait toujours la même réflexion : "**quitte à être là : autant y aller à fond**". Et ça fonctionne.

Allez, on espère que chacun va se mettre un bon coup de pied aux fesses !  
À commencer par nous.

# #41

## La checklist.

**Comment tenir les objectifs que l'on se fixe en tant qu'indépendant ?**

On avait prévu de faire notre site internet, de se former sur tel sujet, et puis...

Et puis un client nous appelle pour nous dire que c'est urgent.

Alors on laisse tout en plan, et on essaye de finir le plus vite possible la mission.

Bref. **On se fait rattraper par notre quotidien.**

C'est quand la dernière fois que vous avez pris le temps de :

- vous former pour maîtriser un nouveau sujet ?
- casser votre routine pour stimuler votre créativité ?
- échanger avec un ami pour prendre du recul ?

Ces actions que l'on met de côté, ce sont pourtant celles qui nous permettent d'avancer plus rapidement vers nos objectifs.

Et le piège, c'est de finir par les oublier.

C'est pour éviter cela que l'**on s'est créé une méga checklist, qui nous permet de vérifier que l'on est toujours sur la bonne voie.**

Cette checklist :

- Elle est structurée en 10 grandes catégories.
- Il suffit de 8 minutes le dimanche soir pour la passer en revue.
- Elle est personnalisable à l'infini en fonction de ses objectifs.
- Et on vous l'offre.

**Pour l'obtenir il suffit de cliquer [ici](#).**

# #41

## (suite)

Enjoy !

D'ailleurs en parlant de checklist !

Cette semaine on est allé faire un tour sur notre fiche Google My Business.

Et on s'est dit *"C'est cool, on a des avis positifs sur nos formations. C'est moins cool, on a peu d'avis sur notre newsletter"*.

Alors on a ajouté "Demander des avis" à notre checklist Hebdo.

**Si tu kiffes le contenu de La Bombe jusqu'ici, ça serait sympa de [nous laisser un avis sur Google My Business.](#)**

Cela prend 30 secondes montre en main et ça nous ferait hyper plaisir en plus de booster la visibilité de La Boite Numérique !

D'ailleurs, on te conseille de te créer ta propre fiche Google My Business en tant qu'indépendant.

C'est top pour mieux référencer son site internet et rassembler des avis. Sur ce, c'est vraiment fini.

Merci pour ton aide !

# #42

## Double ration de frites.

En une journée sur internet :

- 500 millions de tweets sont postés.
- 3 000 milliards d'emails sont envoyés.
- 432 000 heures de vidéos sont mises en ligne sur YouTube.
- 2 millions de posts sont publiés sur LinkedIn.

Diantre, **ça donne le tournis.**

Quand on est indépendant, on passe un temps fou derrière nos écrans.

On peut vite se faire submerger par le flot d'information constant.

Et le problème, c'est que 15 minutes se transforment vite en 2 heures (coucou YouTube).

2 heures qui auraient d'ailleurs été bien plus utiles pour avancer sur un projet ou aller boire un verre avec des amis.

Alors comment se protéger de ce tsunami de contenu ?

**Les meilleures solutions, vous les connaissez déjà :**

- Faire des "vraies pauses" sans écran.
- Désactiver les notifications, voire supprimer les applications.
- Commencer ses journées sans regarder les réseaux sociaux.
- Ne consulter sa boîte mail qu'en fin de journée.
- ...

Sauf que le plus difficile avec ces astuces, ce n'est pas de les connaître, mais de les mettre en pratique.

Et on parie que 99% de ceux qui lisent cet email n'y arrivent pas encore (nous compris).

# #42

## (suite)

C'est pour cela que l'**on vous propose une alternative.**

Stocker le contenu qui semble intéressant pour plus tard.

Pour cela, rien de mieux que l'outil [Pocket](#).

Une vraie merveille.

Chaque fois qu'un article, une vidéo ou un site internet attire notre attention, on le stock dans notre "espace" Pocket.

S'il est vraiment pertinent, on finit par le regarder.

Sinon, il tombe aux oubliettes et c'est tant mieux.

À vous l'esprit libre !

# #43

## Ensemble, c'est mieux.

Quand on s'est lancé à 100% en tant qu'indépendant, on ne l'a pas fait tout seul.

On l'a fait à 4.

Cyril, Guillaume, Pierre et Théau.

4 amis avec les objectifs communs :

- de passer plus de temps sur des sujets qu'ils aiment,
- d'avoir plus de flexibilité et de liberté,
- de bien gagner leur vie,
- de trouver leur voie.

On s'est même mis en colocation à Nantes pour mettre toutes les chances de notre côté.

L'objectif : nous entraider pour développer nos activités de d'indépendants.

**Nous mettre sur les rails et nous tirer vers le haut.** (Et boire des bonnes bières en jouant aux fléchettes aussi).

Cette expérience, elle a duré 8 mois.

Mais elle a joué son rôle d'accélérateur.

Chaque fois que nous avons un doute, une interrogation, un besoin, **l'un d'entre nous pouvait y répondre.**

Cette expérience collective nous a clairement mis sur orbite.

D'ailleurs, Pierre revient sur toute cette période de transition [dans un épisode du podcast Tribu Indé.](#)

Aujourd'hui vous l'aurez compris, on a envie de vous parler de **l'importance de s'entourer d'amis indépendants pour avancer.**

# #43

## (suite)

Certains diront collectif, d'autres communauté.

Mais voici déjà **2 actions faciles que vous pouvez mettre en place pour avancer plus vite** :

1. Créer une discussion WhatsApp ou Messenger avec un ou plusieurs amis indépendants pour partager vos victoires et vos difficultés. Ça donne la pêche et c'est d'autant plus important lorsque l'on travaille seul.
- 2.
3. Instituer un temps d'échange régulier avec plusieurs amis indépendants qui ont des compétences différentes. Cela peut être 30 min par mois, durant lesquelles vous allez partager une de vos connaissances à une personne du groupe, et il fera la même chose en retour. C'est top pour apprendre et monter en compétences rapidement.

On a confiance en vous, vous allez tout péter !

# #44

## C'est une blague ?

La vie d'indépendant n'est pas un long fleuve tranquille.

Mais c'est aussi pour ça qu'on aime être indépendant.

**Parce que c'est à bord des montagnes russes que l'on se sent le plus vivant.**

Et puis, c'est souvent juste une question d'état d'esprit.

On peut décider de voir le verre à moitié vide, ou à moitié plein.

Nous on a décidé de le voir à moitié plein, et surtout, de rire de tout.

**C'est pour ça que l'on partage nos tranches de vie d'indépendants sur Instagram chaque semaine : [@laboitenerique](https://www.instagram.com/laboitenerique)**



D'ailleurs, on est de plus en plus nombreux à rire ensemble.

On espère t'y retrouver !

# Bombe #45

## Moins mais mieux.

Moins mais mieux. C'est à cela que l'on aspire.

**Plus nous avançons, plus nous simplifions notre vie** : moins de projets, moins d'objets, moins de clients, moins de call, moins d'emails...

Le résultat est simple : on se sent mieux.

Ce qui est top quand on est indépendant, c'est qu'on a besoin de presque rien pour travailler.

Il suffit juste de quelques indispensables pour travailler dans des conditions optimales.

Voici donc la liste des objets qui facilitent notre quotidien d'indépendant :

- Un [élevateur d'ordinateur](#), indispensable pour sauver son dos. (Sans oublier le [clavier](#) et la [souris bluetooth](#))
- Une [batterie externe](#) (celle-ci est dingue) pour recharger son ordinateur & son téléphone. Magique pour bosser partout même s'il n'y a pas de prises ou que celles-ci sont prises. #humourededingue
- Un [loooooong câble](#). Qui ne s'est jamais retrouvé 5 cm trop loin de la prise ? Quel que soit votre ordinateur vous trouverez forcément sur Amazon un câble de 3m de long (prenez 2m minimum).
- Le [casque Bose réducteur de bruit](#) ou des boules quiès (moins cher mais y'a pas de musique) pour éviter d'entendre les jumeaux de la voisine qui pleurent.
- Une [bonne gourde](#) parce que c'est un petit geste simple pour éviter de polluer nos océans.

# Bombe #46

## Plein aux as.

Gagner de l'argent, gagner beaucoup d'argent et devenir enfin... riche !

**Sauf qu'être riche, c'est un terme relatif.**

Surtout que tout le monde n'a pas la même définition : est-ce que l'on parle d'argent ? de rencontres ? de liberté ? de bonheur ?

Dans cette Bombe on va s'attarder sur la définition la plus commune : la richesse financière. Parce que l'on ne va pas se mentir, on ne peut (malheureusement) pas encore payer son loyer en bonheur.

Est-ce que l'on est riche quand l'on gagne 5000€/mois mais que l'on dépense 4900€ le même mois ?

**Pour être riche lorsque l'on dépense beaucoup, il faut gagner beaucoup.**

Et inversement lorsque ses dépenses sont faibles.

Aujourd'hui, on vous propose de comprendre et calculer vos dépenses. Parce que c'est la première étape vers la liberté financière.

Pour cela, on vous conseille de faire votre budget en créant 3 scénarios différents :

1. Budget Survie : ce dont vous avez besoin chaque mois pour vivre.
2. Budget Kiff : ce dont vous avez besoin chaque mois pour vivre en vous faisant plaisir.
3. Budget Liberté : ce dont vous avez besoin chaque mois pour vivre la vie de vos rêves.

Pour vous aider à calculer tout ça, [on vous a préparé un petit template](#) (vous pouvez faire une copie).

# Bombe #46

## (suite)

Voici un exemple de la modélisation du budget Survie :

Objectif : chiffrer ses dépenses vitales	
	Montant mensuel
<b>Logement</b> (Loyer, Taxes Habitation, etc)	500 €
<b>Nourriture &amp; Courses</b> (Nourritures, Hygiène..)	300 €
<b>Transport</b> (Essence, Train, Abonnement transport en commun, etc)	100 €
<b>Services</b> (Eau, Electricité, Tel, Internet, etc)	100 €
<b>Assurances</b> (Voiture, Appartement, Santé, Matériel, etc)	120 €
<b>Banque</b> (Crédits, Frais, etc)	300 €
<b>Total mensuel</b>	1420 €
<b>Montant net pour avoir une sécurité financière chaque année</b>	17040 €

C'est un exercice hyper structurant qui permet d'avoir une meilleure visibilité sur ses dépenses.

Et qui vous aidera aussi à réaliser combien vous devez mettre de côté et investir pour devenir libre financièrement :

Objectif : chiffrer ses rêves	
	Montant mensuel
<b>Indépendance financière</b> (Calculé dans le l'onglet Budget Kiff)	2520 €
<b>Train de vie élevé / de rêve</b> (Achats haut de gamme, voyages, etc)	2000 €
<b>Total mensuel</b>	4520 €
<b>Montant net pour être 100% libre financièrement chaque année</b>	54240 €
<b>OBJECTIF LIBERTÉ FINANCIÈRE</b>	
1084800 €	C'est la somme que vous devez avoir investi à un taux annuel à 5% de retour sur investissement pour générer votre montant net annuel afin d'être libre financièrement
54240 €	C'est ce que vos 5% de retour vous rapportent chaque année avec la somme ci-dessus investi

À vos calculettes !

# Bombe #47

## Les doigts de pied en éventail.

Quand on commence à bien gagner sa vie en indépendant, il est important de mettre de côté tous les mois.

On conseille généralement de commencer par se créer un matelas de sécurité : entre 3 et 6 mois de budget Survie, ou de budget Kiff selon vos standards (cf. la Bombe précédente).

Et une fois que c'est fait : **que faire avec l'argent mis de côté chaque mois ?**

3 options s'offrent à vous :

1. Partir bosser en pyjama à Bali
2. Laisser tout dormir sur votre Livret A
3. Investir pour préparer votre retraite

On adore Bali mais aujourd'hui, on va vous parler de l'option 3.

Il existe plein de possibilités pour placer son argent dans l'objectif de le faire fructifier : Immobilier, Bourse, Cryptomonnaies, etc...

**Alors par où commencer ?**

La première étape, pour tous les 2, a été d'**ouvrir une assurance vie.**

L'assurance vie, c'est un produit d'épargne vous permettant de réaliser une variété d'investissements afin de faire fructifier votre capital.

Ça peut paraître compliqué dit comme ça, mais tout dépend de comment vous le faites.

Nous, on a choisi une assurance vie clé en main : [Nalo](#).

# Bombe #47

## (suite)

C'est une plateforme qui vous permet d'ouvrir une assurance vie éco-responsable en quelques minutes et qui s'occupe de l'investissement à votre place.

Autrement dit, vous placez une première somme d'argent pour l'ouvrir, puis vous mettez en place un virement automatique (ou manuel, à vous de choisir) chaque mois.

Nalo s'occupe alors d'allouer votre argent de manière intelligente pour le faire fructifier.

Par exemple, Pierre a ouvert son assurance vie chez Nalo en janvier 2019 en plaçant 5.000€, puis 400€ en plus par mois. **À la fin de l'année 2020, il a investi 9.400€ en tout. Mais son argent a fructifié d'environ 20% pour atteindre 11.280€.**

S'il avait retiré son argent en janvier 2021, il aurait récupéré sa somme de départ de 9.400€ et 70% de ses gains, soit 1.316€ en plus (et oui, l'État taxe les plus values à 30%).

Mais en attendant au moins 8 ans un abattement annuel sur les plus values sera possible :

- 4.600 € pour une personne seule.
- 9 200 € pour un couple marié ou pacsé.
- Et d'une baisse de l'imposition à 7,5 % (sans oublier ensuite les 17,2 % de prélèvements sociaux "classiques" qui s'appliquent sur tous les revenus).

**Vous l'aurez compris, plus vite on ouvre son assurance vie, plus vite on peut profiter des réductions d'impôts après 8 ans.**

Mais bien entendu, si vous avez besoin de retirer votre investissement plus tôt c'est possible. Vous pouvez tout retirer en 72h.

# Bombe #47

## (suite)

**Comme on cherche toujours comment apporter un max de valeur, on a négocié un avantage si vous souhaitez vous aussi ouvrir votre assurance vie.**

**[En suivant ce lien](#) vous pouvez ouvrir votre assurance vie avec Nalo** en économisant les frais de gestion des 3 premiers mois (ils sont entre 0,85 % et 1,65 % du montant investi par an, comparé à 3% en moyenne pour les autres banques).

Mettre de l'argent de côté chaque mois et l'investir est l'un des meilleurs moyens de vous acheter plus tard la ressource qui a le plus de valeur : votre temps.

*⚠ Ce conseil n'est pas destiné à fournir des conseils fiscaux, juridiques, d'assurance ou d'investissement, et rien de ce qui est publié ici ne doit être interprété comme une offre de vente, une sollicitation d'offre d'achat, ou une recommandation pour un titre quelconque par son (ses) auteur(s) ou un tiers. Vous êtes seul responsable de déterminer si un investissement, une action ou une stratégie, ou tout autre produit ou service, vous convient en fonction de vos objectifs d'investissement et de votre situation personnelle et financière. Vous devez consulter un conseiller financier ou un professionnel de la fiscalité concernant votre situation juridique, financière ou fiscale spécifique. Les performances passées ne peuvent pas assurer les performances future.*

# Bombe #48

## Montagnes (pas si) russes.

Investir via une assurance vie ou un conseiller, c'est top et rassurant.

Mais de temps en temps, **on veut avoir la main et choisir directement les boîtes et projets dans lesquels on investit.**

Il existe plein d'options pour investir son argent directement :

- Actions
- Prêts
- Achat immobilier
- ...

L'une d'entre elles consiste à **ouvrir un PEA**. C'est ce que l'on a fait tous les deux.

PEA pour Plan Épargne Actions. Tout est dit dedans : on constitue une épargne en achetant des actions.

La [législation](#) est plutôt favorable pour ce type d'épargne. Puisque lorsque vous attendez 5 ans (ouvrir un PEA rapidement est donc intéressant) vous ne serez taxé qu'au moment de payer vos impôts.

On s'explique :

- Avant 5 ans : 12,8% de taxe sur vos plus-values + 17,2% d'impôts sur le reste.
- Après 5 ans : pas de taxe, "uniquement" 17,2% d'impôts.

Ce qui n'est pas le cas pour l'achat et la revente d'actions sur un compte classique (appelé Compte Titres).

**Comment ouvrir un PEA ?**

# Bombe #48

## (suite)

La première étape est d'avoir un compte dans une banque (ce que normalement vous avez déjà).

La deuxième est d'ouvrir un compte PEA.

Sauf que nous, nous avons choisi Boursorama et pas nos banques traditionnelles pour ouvrir nos PEAs.

### **Pourquoi ?**

Parce que Boursorama c'est simple et ultra accessible pour acheter des actions (aussi bien au niveau du prix des commissions qui sont parmi les moins chères du marché que de l'interface. Pas besoin d'être un expert de Wall Street.).

Comme pour [Nalo](#), on est allé vous dénicher un petit code promo pour gagner 80€ en ouvrant votre compte [via ce lien](#).

- Totale transparence : si vous créez votre compte en utilisant ce lien, nous touchons aussi une petite prime.

### **Mais au final, les actions c'est risqué ?**

Si c'est ce qui vous fait peur, on vous invite à lire le [guide témoignage](#) de Dennis sur l'investissement quand on est indépendant.

Vous verrez que le vrai risque c'est de laisser son argent sur son livret A, d'attendre et de réaliser dans 30 ans que cet argent a perdu de la valeur à cause de l'inflation au lieu de fructifier pour ses vieux jours.

Il ne faut pas non plus confondre investissement à long terme, avec spéculation à court terme.

Les mouvements brusques et quotidiens de la bourse n'ont pas grand chose à voir avec l'augmentation des valeurs boursières sur le long terme.

# Bombe #48

## (suite)

Par exemple: [l'évolution du SP500](#) (bourse américaine) sur les 5 ou 10 dernières années est quasi constante (environ +11%/an). Ce qui n'empêche pas d'avoir des journées avec des variations à la baisse ou à la hausse très fortes.

De notre côté nous avons choisi la stratégie long terme en investissant notamment dans des ETF comme le S&P 500.

- Théau a commencé à épargner avec son PEA début 2021, 2 mois et demi plus tard son portefeuille d'actions a pris +4,15% en valeur.
- Pierre a commencé à épargner avec son PEA en octobre 2020, et 6 mois plus tard son portefeuille d'actions a pris +12% en valeur.

Attention cependant, il faut bien garder en tête qu'aucune performance est assurée d'avance et qu'une action peut perdre toute sa valeur rapidement.

### **Dans quelles actions investir ?**

Nous ne sommes pas des experts de Wall Street mais voilà ce que l'on peut vous dire :

- L'ETF Lyxor SP500 PEA basé sur l'indice boursier américain (S&P500) a augmenté de 100% sur les 5 dernières années.
- Des actions du CAC40 comme la FDJ ont augmenté de 70% depuis son introduction en bourse en 2019.

Quoi qu'il en soit, avant d'acheter une action, pensez bien à regarder son historique et toutes les informations sur sa fiche dédiée.

*⚠ Ce conseil n'est pas destiné à fournir des conseils fiscaux, juridiques, d'assurance ou d'investissement, et rien de ce qui est publié ici ne doit être interprété comme une offre de vente, une sollicitation d'offre d'achat, ou une recommandation pour un titre quelconque par son (ses) auteur(s) ou un tiers. Vous êtes seul responsable de déterminer si un investissement, une action ou une stratégie, ou tout autre produit ou service, vous convient en fonction de vos objectifs d'investissement et de votre situation personnelle et financière. Vous devez consulter un conseiller financier ou un professionnel de la fiscalité concernant votre situation juridique, financière ou fiscale spécifique. Les performances passées ne peuvent pas assurer les performances future.*

# Bombe #49

## Visite guidée.

On a vu ensemble qu'ouvrir un PEA et une assurance vie pouvait se faire en quelques clics depuis son canapé via Boursorama et Nalo.

Quand on souhaite investir son argent pour le faire fructifier sereinement sur le long terme, il existe une autre solution :

**=> Travailler avec un gestionnaire de patrimoine.**

Après avoir diagnostiqué votre patrimoine (assurance-vie, placements, immobilier, fiscalité, retraite, transmission), le gestionnaire de patrimoine vous propose une gamme d'investissements adaptée à vos objectifs et votre situation.

Vous n'avez qu'à suivre les conseils d'un expert pour placer votre argent au bon endroit au bon moment. Généralement, cette prestation d'accompagnement est gratuite puisque le gestionnaire se rémunère avec une rétrocommission sur les placements.

**En gros, c'est gagnant - gagnant.**

Et parce qu'on veut vous aider plus que tout, on a (encore) un cadeau pour vous :

□ Un appel de 30min gratuit avec Marianne, gestionnaire de patrimoine éthique, pour vous aider à préparer l'avenir.

Nous avons rencontré Marianne il y a plus de 6 mois.

Marianne accompagne des particuliers dans la gestion de leur finance et de leur patrimoine afin de le faire fructifier tout en ayant un impact positif sur l'environnement. Plutôt cool non ?

# Bombe #49

## (suite)

Voici comme se structure l'appel :

1. Marianne vous pose des questions pour comprendre où vous en êtes aujourd'hui dans votre activité et dans la gestion de votre argent.
2. Puis elle vous explique l'intérêt d'investir et de bien gérer votre argent de manière globale.
3. Ensuite, elle vous donne des exemples d'investissements pertinents à impact positif à faire dès aujourd'hui.
4. Enfin, si vous voulez aller plus loin, elle peut même vous proposer de vous accompagner dans la mise en place de toutes ces actions.

C'est ouf quand on veut préparer l'avenir sereinement.

Marianne est passionnée par son métier et hyper bienveillante. Nous avons tous les 2 fait un call avec elle et on a appris plein de choses.

Si ça vous intéresse, envoyez-lui un email de notre part en lui demandant de s'appeler pour discuter investissement et gestion de patrimoine : [marianne.andre@coureau-conseil.com](mailto:marianne.andre@coureau-conseil.com).

On vous souhaite une super journée et surtout un bel avenir <3.

# C'est fini !

Un immense merci de nous avoir lu.

On espère sincèrement que cet eBook vous a aidé et va vous accompagner pour trouver, à votre tour, votre équilibre en tant qu'indépendant.

N'oubliez jamais : cet eBook n'est que le début.

Sans action de votre part, il ne sert à rien.

Vous avez les clés, à vous d'ouvrir les portes.

Merci aussi pour votre confiance, vos messages d'encouragements et de remerciements.

Vous pouvez toujours nous contacter sur la meilleure hotline de l'Ouest si vous avez des questions ou des remarques: [salutsalut@laboitenumerique.fr](mailto:salutsalut@laboitenumerique.fr)

On vous embrasse et on vous souhaite tout le meilleur pour la suite.

Pierre & Théau