Comment trouver des clients en tant que freelance ?

Description

En tant que travailleur indépendant, l'un des principaux enjeux pour le freelance consiste à trouver des clients.

En effet, cet exercice déterminera la réussite ou non de son projet. Il est donc important que vous consacriez votre énergie là-dessus. Pour ce faire, il est recommandé d'élaborer une stratégie efficace et d'utiliser des plateformes dédiées.

Créer mon entreprise en ligne

Comment trouver ses premiers clients en freelance ?

Travailler en freelance vous permet d'**exercer de façon indépendante**, sans lien de subordination avec vos clients.

Cette indépendance présente de nombreux avantages mais comporte également son lot d'inconvénients. Notamment, vous devez impérativement **vous investir dans une stratégie pour trouver vos premiers clients** avant d'avoir votre base de clients fidèles.

Attention : Contrairement aux idées reçues, le statut de freelance ne se confond pas nécessairement avec le statut auto-entrepreneur. En effet, il ne s'agit pas d'une forme juridique d'entreprise. En réalité, pour travailler en tant qu'indépendant vous devrez choisir entre les formes suivantes : entreprise individuelle classique ou soumise au régime de la micro-entreprise, SASU ou EURL.

Vous pouvez parfaitement **débuter avec un seul client**, qui peut notamment être votre ancien employeur si vous exercez dans le même domaine.

Toutefois, vous devrez nécessairement trouver d'autres clients pour la survie de votre activité de freelance.

Cela dit, cette tâche est largement simplifiée grâce à internet, notamment avec les **plateformes de mise en relation et les sites spécialisés ou les sites classiques d'offres d'emploi**.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Enfin, les **réseaux sociaux représentent un véritable canal d'acquisition**, en particulier LinkedIn et Instagram. Ceux-ci vous permettent de travailler votre image de marque, d'échanger avec d'éventuels clients, de faire de la publicité ou encore de faire de la veille.

Comment trouver des clients sans prospecter pour une activité en freelance ?

Certains freelances ne sont pas confortables à l'idée de prospecter leurs clients de manière directe.

Si vous êtes dans cette situation, vous pouvez **privilégier les inscriptions sur les sites et plateformes en ligne**. Ainsi, vous n'aurez qu'à postuler ou à être sélectionné par les clients eux-mêmes.

Néanmoins, veillez tout de même à **alimenter et à communiquer sur vos réseaux** afin de vous mettre en avant. Vous pouvez également **passer par des collaborations** afin de gagner de la visibilité.

Enfin, comme dans tout domaine, le **réseau professionnel et personnel joue un rôle extrêmement important**. Il est donc primordial que vous appreniez à réseauter. En effet, le bouche-à-oreille reste un canal d'acquisition à ne pas sous-estimer.

Comment bien vendre ses compétences ?

Que vous postuliez à des missions ou que ce soit aux potentiels clients de choisir un profil pour leurs besoins, le statut de freelance vous oblige à savoir vous vendre.

Pour ce faire, vous devez **réaliser une forme de bilan de compétences** en amont. Cela vous permettra de pointer vos acquis et de déterminer les compétences que vous pouvez vendre.

Cela passe par le fait de **regrouper des connaissances, mais également de l'expérience**.

À noter : Afin de trouver des clients plus facilement en freelance, il est plus judicieux de se spécialiser.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Par ailleurs, une étude de marché réalisée avant la création de l'entreprise vous permettra de **connaître les acteurs du marché et d'identifier les besoins** des clients afin de proposer des services adaptés.

Même sans expérience significative, vous pouvez dénicher vos premiers clients en proposant la bonne offre aux bonnes personnes.

Il n'est donc pas utile, voire contreproductif, d'adopter une approche similaire à celle d'un commercial un peu insistant. Dans cette même ligne conductrice, il est indispensable d'**avoir une approche personnalisée** pour chaque prospect.

Attention : Brader vos services est une fausse bonne idée. Cela ne vous permettra pas nécessairement d'obtenir plus de clients. D'ailleurs, cette stratégie peut même vous décrédibiliser.

Quelles plateformes utiliser pour trouver des clients en freelance ?

Aujourd'hui, il existe une multitude de plateformes disponibles pour trouver des clients en tant que freelance.

En effet, le statut de freelance étant très en vogue, les **plateformes de mise en relation entre professionnels et clients** se sont largement développées. De nouvelles entrent sur le marché assez régulièrement.

Ainsi, vous avez accès à des plateformes :

- Spécialisées dans un domaine ;
- Généralistes.

Devenir freelance informatique ou spécialisé dans un autre secteur d'activité est donc de plus en plus accessible.

À noter : Les plateformes sont un bon moyen de dénicher vos premiers clients. Exerçant au travers de missions parfois ponctuelles, vous aurez toujours besoin de nouveaux clients.

Voici une liste non exhaustive de plateformes par lesquelles vous pouvez passer pour trouver des clients :

© 2023 LEGALPLACE SAS

1. Malt : totalement gratuite et généraliste, cette plateforme vous permet de compléter votre profil et d'être sélectionné directement par les clients ;
2. Upwork : il s'agit d'une plateforme américaine. Vous avez la possibilité de postuler vous-même à des missions. Cette plateforme s'adresse à tous les freelances, quel que soit le domaine d'activité ;
3. Fiverr : plateforme généraliste américaine qui ne fonctionne pas avec des devis basés sur la demande du client mais avec un service déjà prêt à vendre ;
4. Yoss : il s'agit d'une plateforme généraliste du groupe Adecco ;
5. Crème de la crème : celle-ci est spécialisée dans le domaine du digital. Toutefois, chaque mission ne peut recevoir que 5 candidatures ;
6. LeHibou : plateforme gratuite spécialisée dans l'informatique. Néanmoins, cette plateforme regroupe essentiellement des experts du domaine avec notamment plus de 8 ans d'expérience. Par ailleurs, c'est le client qui paye la commission due ;
7. 5euros : cette plateforme concerne spécifiquement des microservices. Le prix d'appel de vos missions sera de 5 € et vous ne pourrez pas réaliser des missions à plus de 500 € ;
8. FreelanceRepublik : bien que l'inscription soit gratuite, cette plateforme est très sélective. En outre, elle prélève une commission au client dès lors que le contrat est signé. Cette plateforme s'adresse à des profils du secteur des technologies ;
9. Redacteur.com : plateforme spécialisée dans la rédaction web. Chaque client reçoit environ 15 devis ce qui implique une certaine concurrence ;
10. BeFreelancr : plateforme généraliste qui fonctionne avec des services prêts à vendre et dispose d'un programme d'apporteurs d'affaires.

Attention : Notez que toutes les plateformes de mise en relation entre les freelances et les entreprises ou les particuliers prennent des commissions plus ou moins importantes. Il est donc nécessaire de prendre cela en considération lorsque vous choisissez les plateformes sur lesquelles vous voulez vous inscrire.

Qu'en est-il du portage salarial ?

Afin de **profiter des avantages du salariat et de limiter les risques du travail indépendant**, vous pouvez songer au portage salarial.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Le portage salarial est un vrai compromis entre ces 2 manières de travailler. Il s'agit d'une **relation contractuelle tripartite** entre le salarié porté (travailleur indépendant) qui a signé un contrat de travail avec une société de portage et qui réalisera des prestations pour une entreprise cliente de cette même société de portage.

En tant que freelance en portage salarial vous profitez à la fois de l'indépendance du freelance et de la sécurité et de la protection accordées aux salariés.

À ce titre, vous n'avez pas à gérer ou à administrer votre activité et vous **bénéficier d'un salaire régulier et d'une protection sociale complète**.

Cette solution peut convenir à différents profils. Vous pouvez donc opter pour le portage salarial que vous soyez jeune diplômé, cadre, demandeur d'emploi, expert, etc…

Trouver des clients en tant que freelance : nos 10 conseils

Exercer en freelance vous permet de travailler librement et de profiter d'une véritable liberté horaire et géographique. Cependant, si vous souhaitez gagner votre vie convenablement, il est **indispensable d'avoir continuellement des clients**.

En effet, votre salaire en tant que freelance dépend des missions que vous réalisez sur une période donnée. Si vous n'avez pas de client, vous n'aurez donc aucun revenus. Il s'agit du principal inconvénient de ce statut par rapport au salariat. Pensez bien à effectuer le calcul de revenu freelance donc vous aurez besoin.

Afin de résumer les éléments qui vous permettront de trouver des clients en tant que freelance, **voici un top 10 des tips à garder en tête** pour votre projet :

1. Passer par différents canaux : plateformes, sites d'offres d'emploi, réseau professionnel et personnel, réseaux sociaux, forums, campagnes d'e-mailing, collaborations, projets communs avec d'autres freelances, agents et cabinets de recrutement, etc… ;
2. Prospecter et adresser des propositions spontanées ;
3. Adapter son approche au prospect ;
4. Se lancer dans le networking ;
5. Optimiser les supports de présentation : CV, lettre de motivation, portfolio, réseaux sociaux, site internet ;
6. Affiner ses stratégies marketing et commerciale ;

© 2023 LEGALPLACE SAS

7. Bien connaître son marché et ses compétences ;
8. Réunir les contacts utiles et pertinents ;
9. Veiller à sa réputation ;
10. Ne pas négliger l'expérience client et le service client.

Zoom : Quel que soit le statut juridique que vous choisissez pour votre activité en freelance, vous avez la possibilité de déléguer la charge de créer votre entreprise aux équipes de LegalPlace. Il vous suffit de remplir un questionnaire en ligne et nos équipes s'occupent de tout à votre place. Déclaration auprès de l'administration, génération des statuts, le cas échéant, publication de l'annonce légale pour les sociétés, immatriculation, vous n'aurez pas à vous préoccuper de ces formalités !

FAQ

Qu'est-ce que le statut de freelance ?

Contrairement aux idées reçues, le freelance n'est pas une forme juridique d'entreprise. De la même manière, il ne s'agit pas d'un synonyme d'auto-entrepreneur ou de micro-entrepreneur. En effet, le freelancing est un anglicisme qui renvoit à une manière de travailler. Le freelance est un professionnel qui travaille en indépendant, sans lien de subordination et qui réalise des missions essentiellement ponctuelles. Ce dernier peut exercer sous la forme d'une entreprise individuelle classique ou soumise au régime de la micro-entreprise, d'une SASU ou d'une EURL.

Comment se faire connaître en tant que freelance ?

Afin de gagner en visibilité, il est important de multiplier les canaux de diffusion : réseaux sociaux, site internet, réseau professionnel et personnel, forums, sites et plateformes spécialisées, etc...

Combien gagne un freelance ?

Les revenus d'un freelance dépendent de plusieurs paramètres dont le nombre de clients et les missions réalisées sur la période donnée. Il existe donc autant de salaires que de freelances. De plus, un même freelance aura des revenus variables

© 2023 LEGALPLACE SAS

selon les mois. En revanche, chaque freelance peut calculer son taux journalier moyen (TJM) qui servira de base de calcul de son salaire.

© 2023 LEGALPLACE SAS