

# De 0 à Freelance qui vend

## Sommaire complet

### Partie 0 — Avant-propos & mode d'emploi

- 0.1 — Intention du guide (honnêteté, conformité, clarté)
- 0.2 — À qui s'adresse ce pack & ce qu'il n'est pas
  - Public visé
  - Pré-requis raisonnables
  - Ce que ce pack n'est pas
- 0.3 — Comment l'utiliser (faire au fur et à mesure, cocher les checklists)
- 0.4 — Convention d'icônes
- Mini-récap — Esprit du guide

### Partie 1 — Bases solides

- 1.1 — Pré-requis simples (ordinateur/smartphone, connexion, Google Drive)
- 1.2 — Outils gratuits utiles (Canva, CapCut/DaVinci, Docs/Sheets, Loom/Vocaux)
- 1.3 — Organisation : arborescence /Clients /Offres /Portfolio /Factures
- 1.4 — Éthique pro : promesses réalistes, délais honnêtes, zéro contournement
- Résumé
  - A. Modèle d'arborescence Drive (prêt à dupliquer)
  - B. Checklist « Prêt à démarrer » (cocher)

### Partie 2 — Plateformes : ComeUp, Fiverr, Upwork

- 2.1 — Panorama : fonctionnement (gigs vs. appels d'offres)
- 2.2 — Création de compte & vérification d'identité (KYC)
- 2.3 — Profil qui inspire confiance : photo, bio courte, compétences
- 2.4 — Mots-clés / tags : méthode en quatre temps
- 2.5 — Notation, délais, révisions : règles d'or
- 2.6 — Erreurs entraînant bannissement ou suspension
- Livrables : Bios prêtes à adapter, Checklist « Profil pro »

### Partie 3 — Choisir un service qui se vend

- 3.1 — Critères simples de sélection
- 3.2 — Dix niches accessibles (débutant → intermédiaire)
- 3.3 — Construire un « Scope of Work » clair

### Partie 4 — Parcours d'apprentissage rapide

- 4.1 — Méthode en 14 jours

- 4.2 — Ressources fiables (playlists, cours)
- 4.3 — Exercices de portfolio par niche
- 4.4 — Attestation personnelle de travail

## **Partie 5 — IA au service du freelance**

- 5.1 — Trousse minimale d'IA
- 5.2 — Outils d'IA par niche
- 5.3 — Bibliothèque de prompts (FR/EN)
- 5.4 — Intégrer l'IA dans la relation client

## **Partie 6 — Publicité digitale simple et efficace : Meta & Google**

- 6.1 — Stratégie « Messages → WhatsApp »
- 6.2 — Meta Ads pas à pas
- 6.3 — Créatives efficaces
- 6.4 — Google Search Ads
- 6.5 — Publicité pour attirer des clients sur les plateformes
- 6.6 — Mesure et ajustements hebdomadaires
- 6.7 — Livrables pratiques (textes d'annonces, mini-site, KPI)

## **Partie 7 — S'ouvrir à l'international avec une société UK Ltd et paiements globaux (Stripe/PayPal)**

- 7.1 — Pourquoi envisager une UK Ltd ?
- 7.2 — Conditions préalables
- 7.3 — Étapes pratiques de création et d'activation
- 7.4 — Risques et erreurs à éviter

# **Partie 0 — Avant-propos & mode d'emploi**

## **0.1 — Intention du guide (honnêteté, conformité, clarté)**

Cet ouvrage a une ambition simple et exigeante : accompagner pas à pas un débutant motivé **de zéro à ses premières ventes en freelance**, sans promesses irréalistes ni contournement des règles. Il s'appuie sur des méthodes **sobres, légales et**

**reproductibles**, adaptées à un contexte francophone et africain, mais valables partout.

Notre ligne directrice tient en trois principes :

- **Honnêteté** : annoncer des offres réalistes, des délais tenables et des résultats vérifiables ; documenter son travail et respecter la parole donnée.
- **Conformité** : respecter les conditions d'utilisation des plateformes (KYC, paiements, remboursements), les droits d'auteur et la protection des données clients.
- **Clarté** : décrire précisément ce qui est inclus/exclu, comment se déroule une mission et comment sont gérées les révisions et les livrables.

L'objectif n'est pas de « battre l'algorithme », mais de **construire une réputation professionnelle** fondée sur la qualité, la régularité et la transparence. Vous trouverez des trames, des checklists, des scripts et des exemples afin d'exécuter immédiatement, puis d'améliorer par itérations courtes.

## 0.2 — À qui s'adresse ce pack & ce qu'il n'est pas

### Public visé

- **Débutants** souhaitant lancer une activité freelance avec peu de moyens (ordinateur ou smartphone, connexion internet, compte Google).
- **Étudiants, salariés ou personnes en reconversion** qui veulent générer leurs premiers revenus de prestation numérique en parallèle de leurs obligations.
- **Auto-entrepreneurs et petites structures** désirant formaliser leur offre, sécuriser la relation client et standardiser leurs livrables.

### Pré-requis raisonnables

- Connaissances basiques d'outil bureautique (Docs/Sheets) et d'un éditeur visuel (Canva).

- Volonté d'apprendre rapidement, d'appliquer et d'itérer (approche « faire puis améliorer »).
- Acceptation des règles des plateformes (KYC, délais de paiement, politiques d'avis).

## Ce que ce pack n'est pas

- Un manuel de « croissance fulgurante » ou une promesse de revenus garantis.
- Un guide de contournement des règles (multi-comptes, faux avis, VPN abusif, usage illicite d'assets).
- Un traité juridique exhaustif : nous indiquons des **bonnes pratiques** et des **modèles simples**, qui ne remplacent pas un conseil spécialisé lorsque nécessaire.

**Encadré** — **Positionnement** **éthique**

Nous visons la **satisfaction durable des clients**. Cela suppose :

- (1) des offres utiles,
- (2) des attentes réalistes,
- (3) une exécution soignée,
- (4) une communication documentée et respectueuse. À long terme, la réputation vaut davantage que toute tactique à court terme.

## 0.3 — Comment l'utiliser (faire au fur et à mesure, cocher les checklists)

Ce guide a été conçu pour être **pratique**. Lisez une section, **exécutez immédiatement**, puis cochez la checklist associée. Évitez la lecture « d'un trait » ; préférez des sessions d'**60 à 90 minutes**, concentrées sur un seul livrable (profil, offre, visuels, mini-portfolio, etc.).

### Méthode conseillée

1. **Partez du sommaire** et avancez dans l'ordre : bases → plateformes → choix de service → offres → portfolio → prospection → paiement.
2. **Appliquez au fur et à mesure** : chaque sous-partie propose un livrable minimal (texte d'offre, visuels, scripts, gabarits) à produire immédiatement.
3. **Documentez vos essais** : conservez captures, versions et notes dans un **dossier Drive dédié** (structure fournie en Partie 1).
4. **Itérez chaque semaine** : analysez vos résultats (messages reçus, devis envoyés, ventes), puis ajustez titres, descriptions, tarifs et scripts.
5. **Restez conforme** : ne publiez que des éléments que vous avez le droit d'utiliser (images, polices, logos) et suivez les procédures KYC et de paiement des plateformes.





### Checklist d'utilisation (à cocher)

- ☒ J'ai planifié 2 à 3 sessions de travail cette semaine (60–90 min chacune).
- ☒ J'ai créé un dossier Drive projet avec sous-dossiers **/Clients /Offres /Portfolio /Factures**.
- ☒ Je produis au moins **un livrable concret** par session (ex. 3 titres d'offre + 1 visuel).
- ☒ Je conserve chaque [CAPTURE] utile (création de compte, paramètres d'offre, exemples).
- ☒ Je fais un **bilan hebdomadaire** (ce qui a marché / à ajuster) et je planifie les actions suivantes.

⚠	À	éviter
—	Consommer le guide sans produire de livrables.	
—	Multiplier les services différents avant d'avoir validé <b>un</b> service simple.	
—	Copier des visuels/textes sans droits ou créer des attentes irréalistes.	
—	Ignorer les messages clients : la réactivité est un différenciateur majeur.	

## 0.4 — Convention d'icônes

Pour faciliter la lecture et l'exécution, nous utilisons les marqueurs suivants :

-  **Checklist** : cases à cocher pour valider que l'étape est bien réalisée.
-  **À éviter** : pièges fréquents, pratiques non conformes, erreurs de débutant.
-  **Astuce** : raccourci, conseil de formulation, bonne pratique.
-  **Modèle** : trame de document (proposition, facture, rapport, etc.).

## Mini-récap — Esprit du guide

- Commencer **simple**, livrer **propre**, améliorer **par itérations**.
- Préférer la **clarté** à la complexité : définir ce qui est inclus/exclu, comment et quand.
- Chercher la **satisfaction client** avant la « croissance » : les avis et recommandations suivront.

# Partie 1 — Bases solides

## 1.1 — Pré-requis simples

### (ordinateur/smartphone, connexion, Google Drive)

Ce guide est volontairement frugal en outils. Avec un **smartphone récent** et une **connexion stable**, vous pouvez démarrer. Un **ordinateur portable** facilite toutefois la production (textes, visuels, montages) et la gestion de dossiers.

#### Configuration minimale recommandée

- **Appareil** :
  - *Option A* — Smartphone (Android/iOS) + navigateur à jour.
  - *Option B* — Ordinateur (Windows/macOS/Linux), 8 Go RAM, 20 Go libres.
- **Navigateur** : Chrome, Edge ou Firefox mis à jour (obligatoire pour l'accès aux plateformes et à Google Drive).

- **Connexion** : 5–10 Mb/s suffisent ; privilégier le Wi-Fi stable lors des livraisons.
- **Compte Google** : 1 compte personnel (Gmail) avec **Google Drive** activé.

### Sécurité minimale

- **Double authentification (2FA)** activée sur Google et plateformes.
- Mots de passe longs et uniques (gestionnaire intégré au navigateur suffisant au départ).
- Sauvegarde Drive : synchroniser automatiquement le dossier projet sur ordinateur (si disponible) et conserver les fichiers clés en **hors-ligne** lorsque c'est possible.

⚠	À	éviter
–	Oublier le 2FA (perte d'accès = arrêt de l'activité).	
–	Travailler sur des réseaux publics non sécurisés sans précaution.	
–	Multiplier les comptes anonymes (risque de suspension, perte de réputation).	

## 1.2 — Outils gratuits utiles (Canva, CapCut/DaVinci, Docs/Sheets, Loom/Vocaux)

Votre boîte à outils doit rester **légère**. Les versions gratuites couvrent l'essentiel pour démarrer.

Outil	Usage principal	Quand l'utiliser	Alternatives gratuites
<b>Canva</b>	Visuels (posts, bannières, maquettes d'offre)	Créer rapidement des visuels propres, formats réseaux	Photopea (web), Figma (maquettes simples)

<b>CapCut / DaVinci Resolve</b>	Montage vidéo court (Reels/TikTok) / montage plus avancé	CapCut pour shorts ; DaVinci si besoin de contrôle fin	Clipchamp (web), iMovie (macOS/iOS), Kdenlive
<b>Google Docs / Sheets</b>	Rédaction d'offres, scripts ; suivi des tâches et finances	Toute documentation et tableaux	LibreOffice (desktop)
<b>Loom / Enregistreur vocal</b>	Captures d'écran commentées, notes vocales	Envoyer un mini-audit ou un tutoriel rapide	OBS Studio (screen), Vocaroo/Dictaphone (vocaux)

## Bonnes pratiques d'usage

- Canva : créer un **kit** (couleurs, polices) dès la première session.
- Vidéo : garder des formats **carré** (1080×1080) et **vertical** (1080×1920).
- Docs/Sheets : travailler **dans le cloud** (historique, partage, [CAPTURE] des versions).
- Loom/Vocaux : viser **2–3 minutes** maximum pour un message clair.



À

**éviter**

- Installer des cracks ou polices sans licence.
- Multiplier les logiciels ; mieux vaut **bien maîtriser 2–3 outils**.

## 🌟 Passez à l'action maintenant

Vous avez découvert la méthode, la philosophie et les premiers outils pour poser vos bases.

La suite vous guide pas à pas vers la création d'une offre qui se vend, vos premières missions, la publicité digitale efficace et le paiement international.

📎 [Téléchargez l'ebook complet maintenant](#)

(<https://store.macotech.tech/product.php?slug=freelance-qui-vend#acheter>)

Démarrez aujourd'hui et transformez votre temps libre en revenus réels !