

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 un service simple.	
—	Copier des visuels/textes sans droits ou créer des attentes irréalistes.	
—	Ignorer les messages clients : la réactivité est un différentiateur 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
Canva	Visuels (posts, bannières, maquettes d'offre)	Créer rapidement des visuels propres, formats réseaux	Photopea (web), Figma (maquettes simples)

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

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 !