

# Starter Pack



## Les 10 indispensables pour devenir freelance

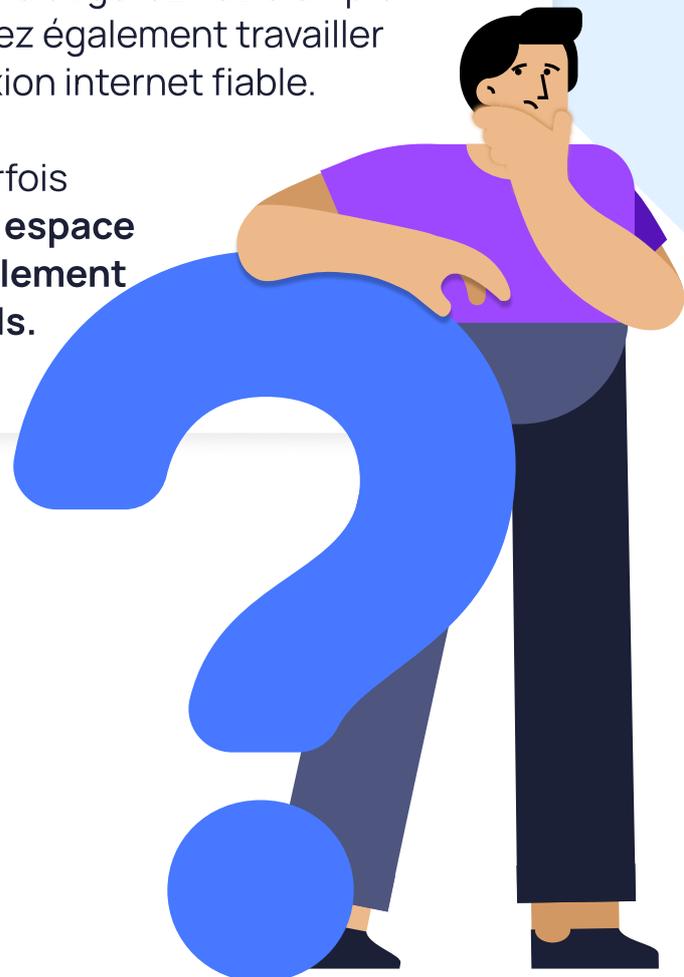
Le freelancing connaît une croissance fulgurante ces dernières années, offrant une liberté et une flexibilité inégalées. Que vous envisagiez un changement de carrière ou que vous soyez fraîchement diplômé, se lancer en tant que freelance peut être une aventure tentante. Voici les étapes essentielles pour réussir cette transition professionnelle.

# 1

## Assurez-vous que le statut de freelance correspond à vos besoins

**Le statut de freelance offre une grande flexibilité** car il s'ajuste à votre rythme de vie personnelle. Vous exercez votre activité sans hiérarchie ni contrat de travail traditionnel. Vous choisissez vos projets, fixez vos tarifs et gérez votre emploi du temps à votre convenance. Vous pouvez également travailler à distance, n'importe où avec une connexion internet fiable.

Cependant, cette indépendance peut parfois être synonyme de solitude. **Rejoindre un espace de coworking peut aider à briser cet isolement et favoriser les échanges professionnels.**



# 2

## Faites un inventaire de vos compétences

Avant de vous lancer dans le freelancing, **évaluez vos compétences et définissez clairement votre domaine d'expertise.**

Un bilan de compétences peut vous aider à identifier vos forces et vos axes d'amélioration, ainsi qu'à déterminer les secteurs où vous excellez. **Investir dans votre développement professionnel est crucial pour rester compétitif.** Utilisez votre compte personnel de formation (CPF) et envisagez des programmes pertinents pour étendre vos connaissances et vos compétences.



# 3

## Choisissez le domaine d'activité et définissez votre offre

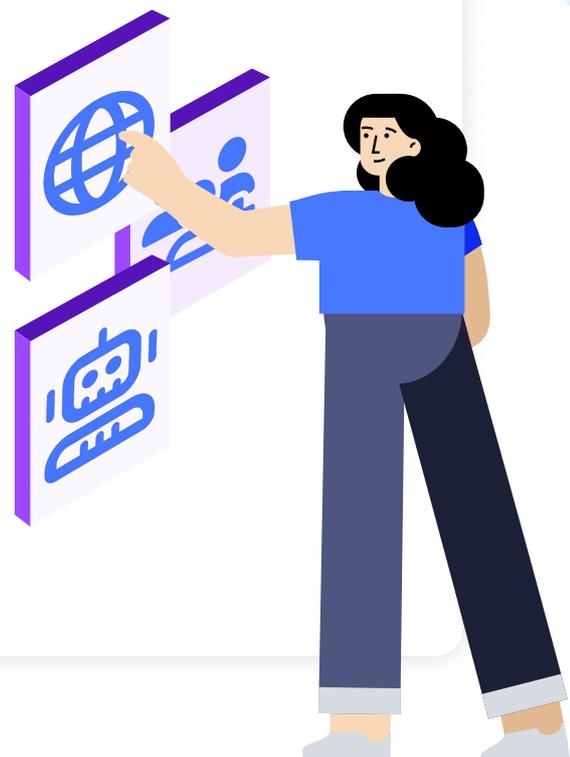
**Il est important de se poser les bonnes questions avant de devenir freelance : pourquoi voulez-vous devenir indépendant ? Quelles sont vos motivations ?**

Cette transition peut être l'occasion de poursuivre une passion ou de changer de secteur d'activité. Choisissez un domaine qui vous intéresse réellement et dans lequel vous avez des compétences, ou que vous êtes prêt à acquérir. Une fois votre domaine choisi, il est temps de définir votre offre.

**Soyez précis : qu'est-ce que vous proposez exactement ? Quels services ou produits ? Et surtout, qu'est-ce qui vous différencie des autres freelances ?**

Mettez en avant ce petit plus qui fera que les clients choisiront de travailler avec vous. Une offre bien définie inclut également vos tarifs et les modalités de vos services (délais, processus, etc.).

**Plus vous serez clair et transparent, plus vous inspirerez confiance.**



# 4

## Sélectionnez le statut juridique adapté à votre activité

### Entreprise Individuelle (EI)

**Avantages** : Simplicité et rapidité de création, possibilité de choisir entre la micro-entreprise ou l'entreprise individuelle à responsabilité limitée (EIRL).

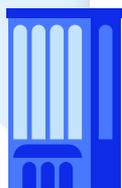
**Inconvénients** : Responsabilité illimitée, seuils de chiffre d'affaires limités pour la micro-entreprise.



### Création de Société (SASU ou SAS)

**Avantages** : Responsabilité limitée aux apports, possibilité de s'associer, liberté dans la rédaction des statuts.

**Inconvénients** : Formalités de création plus complexes et coûteuses, nécessité d'être au minimum deux pour certaines structures.



### Portage Salarial

**Avantages** : Stabilité financière, couverture sociale, absence de plafond de chiffre d'affaires, gestion administrative déléguée.

**Inconvénients** : Frais de gestion, facturation minimale, réservé aux métiers de la propriété intellectuelle.



**Pour en savoir plus** : RDV sur notre [site](#) et ou prenez rendez-vous directement avec notre [partenaire Numbr](#), spécialisé sur ces sujets.

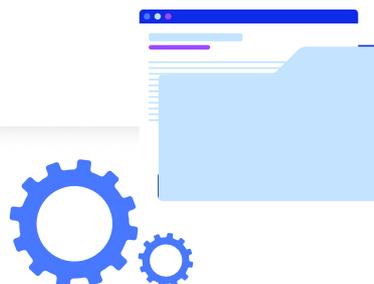
# 5

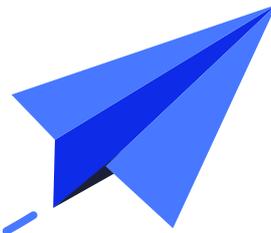
## Informez-vous sur les aides pour démarrer votre activité de freelance

De nombreuses aides sont disponibles pour les freelances :

- 👉 l'aide aux créateurs et repreneurs d'entreprise (ACRE),
- 👉 le revenu de solidarité active (RSA),
- 👉 la prime d'activité,
- 👉 l'allocation de retour à l'emploi (ARE),
- 👉 l'aide à la reprise ou à la création d'entreprise (ARCE),
- 👉 ainsi que des aides spécifiques pour les entrepreneurs en situation de handicap via l'Agefiph.

Les régions proposent souvent des programmes d'accompagnement et de financement pour les créateurs d'entreprises.





# Respectez les démarches administratives pour devenir freelance

Pour devenir freelance en micro-entreprise :

1. **Inscrivez-vous** sur le portail en ligne auto-entrepreneur de l'URSSAF. Vous recevrez votre extrait Kbis, attestant de votre immatriculation au registre du commerce et des sociétés (RCS).
2. Pour la création d'une société, **choisissez une forme juridique**, rédigez les statuts, déposez le capital social, publiez un avis de constitution, puis faites une demande d'immatriculation au greffe.
3. **Déclarez votre chiffre d'affaires** chaque mois ou chaque trimestre et payez vos cotisations sociales.

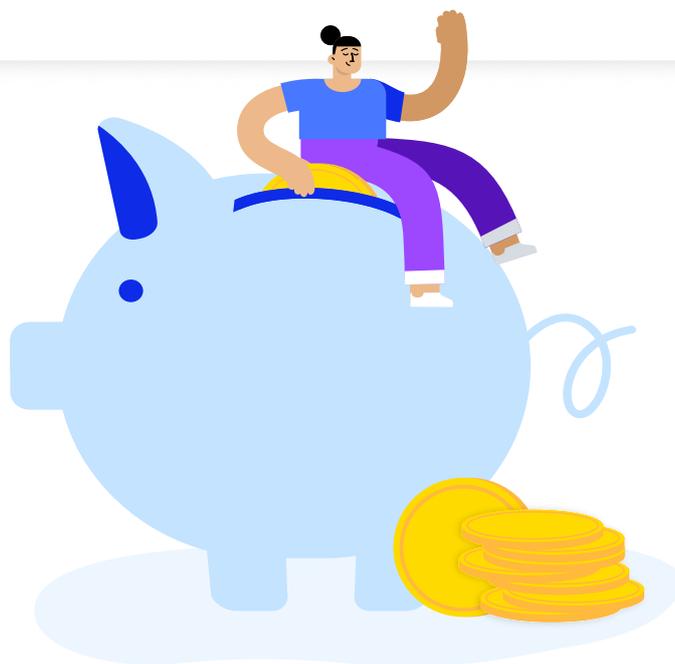


# 7

## Déterminez le juste tarif de vos prestations

Chaque personne qui se lance dans le freelancing a tendance à voir ses prix à la baisse pour attirer plus facilement du monde et développer sa clientèle avant d'augmenter ses tarifs par la suite. Cela peut engendrer un sentiment d'imposture, vous incitant à réduire vos tarifs. Toutefois, cette approche peut nuire à la rentabilité de votre activité. **Effectuez une étude de marché pour fixer des tarifs justes et adaptés à vos compétences et à votre domaine.**

 [En savoir plus](#)





# Gérez efficacement votre temps de travail

**Pour maximiser votre productivité, créez une routine de travail rigoureuse.** Planifiez des créneaux spécifiques pour chaque tâche, qu'il s'agisse de la prospection de clients, de la gestion administrative ou de la formation. L'équilibre entre vie professionnelle et personnelle est également essentiel. Utilisez des outils de gestion de projet comme **Trello, Notion ou Asana**, et adoptez des techniques de productivité comme **la méthode Pomodoro**.

 [Retrouvez les conseils d'Hugo Bentz](#)



# 9

## Développez votre visibilité pour une prospection efficace

Élaborez une stratégie de développement claire et réfléchie. Le marketing digital est un outil puissant pour **augmenter votre visibilité et attirer de nouveaux clients**. Des formations en ligne peuvent vous aider à maîtriser les bases du SEO, de la création de sites web et de la gestion des réseaux sociaux.

 [En savoir plus](#)





# Continuez à vous former et à vous entourer

L'autoformation est souvent privilégiée par les freelances pour acquérir de nouvelles compétences. Les MOOC et les formations qualifiantes sont d'autres options intéressantes. Pour éviter l'isolement, rejoignez des plateformes comme **LittleBig Connection**, qui vous permettra de trouver vos projets mais aussi de rejoindre une communauté d'experts avec des événements, contenus et partenaires dédiés.

 En savoir plus



# Envie de rejoindre la communauté LittleBig ?



Trouvez votre prochaine mission sur notre [plateforme](#)



Devenez incollable sur le monde des #indépendants :

- 👉 Suivez-nous sur [Eventbrite](#) pour ne pas louper nos prochains évènements (afterworks, webinaires...).
- 👉 Devenez membre de notre groupe [LinkedIn Mission Freelance - LittleBig Connection](#) : déjà plus de 9000 abonnés !
- 👉 Abonnez-vous à notre [newsletter mensuelle](#) qui booste le quotidien des freelances.