

Programme D-CLIC

Module : Freelance

Projet 1 - Initiation au Freelancing

IV.1 - Personal branding

Commencer votre personal branding en répondant aux questions du cours.

- Vos objectifs personnels et professionnels en devenant rédacteur Web

Mes objectifs personnels:

- Je voudrais avancer dans le monde numérique;
- Augmenter mon expérience en tant que rédacteur Web;
- Développer mes compétences en tant que freelance.

Mes objectifs professionnels:

- Être connu dans les plateformes de rédaction;
- Connu dans les réseaux sociaux;
- Gagner une bonne rémunération;
- Partage de compétences avec les débutants comme moi en ce moment.

- Votre vision en tant que rédacteur dans 3 mois, 1 an et 5 ans.

- Dans 3 mois : mon site commencera à être visité par des clients.
- Dans 1 an: je sais me débrouiller dans les plateformes de rédaction en tant que freelance;
- Dans 5 ans: j'enseignerai des relèves freelance à être professionnel.

- Faire le bilan de vos connaissances et compétences utiles dans votre carrière de rédacteur Web

Mes connaissances et mes compétences vis à vis de ma carrière de rédacteur web:

- D'abord, il faut avoir la qualité rédactionnelle;
- La bonne connaissance du référencement naturel;
- La connaissance pointue des différents logiciels de gestion du contenu des sites internet (exemple wordpress) et connaître la balise HTML.
- Être professionnel ;
- Enfin la maîtrise du marketing de contenu.

- Le temps que je peux consacrer à cette activité (temps plein, partiel, plage horaire de travail, activités hors professionnelle)

Pour le temps je choisis de le faire en activité de temps partiel. Il faut avoir de multiples sources de revenus ici à Madagascar.

- Quel revenu espéré et quel revenu minimum dois-je atteindre ?

J'espère gagner 2500 € ou 10.000.000 d'Ar et 250 € ou 1.000.000 d'Ar.

- Quel type de contenu, quel genre de missions et de clients, quelles thématiques privilégier ? Dans quel(s) domaine(s) se spécialiser et devenir à terme un expert ?

- Contenu: article de blog, newsletter, pages d'un site web, communiqué de presse. (vidéos, photos, textes...)
- Mission: recherche et vérification de l'information, hiérarchisation de l'information, rédaction claire, fluide et organisée, suivi des règles relatives au référencement naturel (SEO), élaboration de contenus web variés.
- Types de clients: les médias en ligne, les plateformes de rédaction web, les services de communication des entreprises, les agences de communication web, les médias en ligne.
- Thématiques privilégiées: la santé, le développement personnel, la formation professionnelle.
- Domaine de spécialisation à devenir un expert: formation professionnelle.

- Quelles perspectives d'avenir pour moi dans mon métier ? Quelle sera ma situation professionnelle dans 1 an, 5 ans, 10 ans ?

Mes perspectives d'avenir concernant mon métier:

Je suis intéressée par le métier de freelance car j'ai le sens de la communication et je veux être utile aux autres. Je souhaite venir en aide aux personnes qui n'ont pas trop le temps de faire du shopping ou encore de sortir de la maison pour des informations concernant des formations ou des achats. Le freelance est une personne très à l'écoute et sait se mettre à la place des clients pour connaître ses besoins afin de pouvoir l'aider en retour.

Dans le cadre de mon projet professionnel, je me suis inscrite sur la formation avec SAYNA grâce au programme D-CLIC pour pouvoir jouir du cours de Marketing Digital. Ce secteur m'attire beaucoup donc c'est une belle opportunité d'avenir. Le contact avec les personnes ressources et les cours offerts m'ont permis d'avancer sur mes objectifs professionnels. Ainsi j'ai pu mesurer les avantages et les inconvénients du métier de freelance.

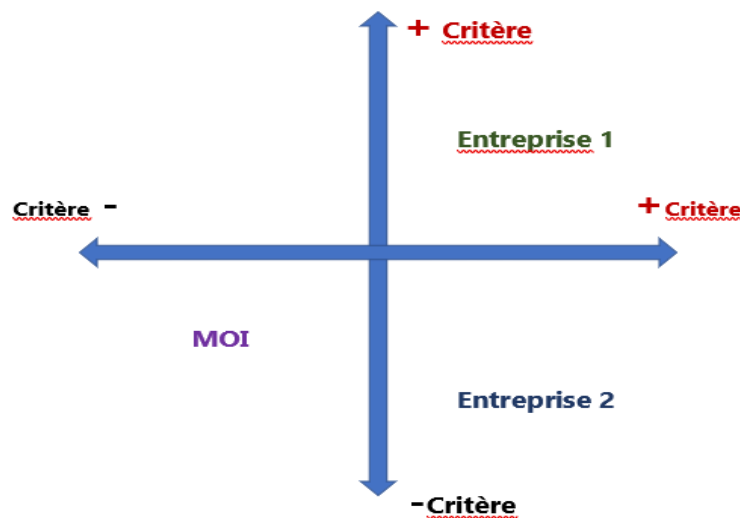
Ce que je voudrai être:

- Dans 1 an: je me vois sur mon ordinateur améliorer ma façon de faire mon travail en ligne.
- Dans 5 ans: je m'imagine avoir déjà connu à Madagascar par mon travail.
- Dans 10 ans: je me vois titulaire d'un institut de formation avec beaucoup d'apprenants en marketing digital. Avoir une entreprise de service de communication de mon pays avec 20 employés et 10 stagiaires pour donner la chance aux jeunes.

- Déterminer ensuite votre positionnement

Il faut utiliser le mapping de positionnement en tant que freelance qui permet de me positionner par rapport à mes concurrents et par rapport aux attentes prioritaires du marché cible.

- D'abord, faire une étude de concurrence sur Google;
- Consulter les sites de mises en relation freelance;
- Regarder les profils sur LinkedIn;
- Analyser la concurrence pour mieux se démarquer: identifier les concurrents proches et augmenter sa part de marché;
- Enfin faire le mapping concurrentiel en freelance pour pouvoir fixer mes objectifs.



Je suis encore en bas de l'échelle vu que je suis encore en phase de préparation de terrain. Mais cela va me donner donner une grande motivation de poursuivre et d'avancer pour avoir une place

- Établir à une charte graphique (code couleurs, logo...) et l'appliquer à tous vos médias (blog, réseaux sociaux professionnels)

Pour avoir une charte graphique rentable il faut:

- Raconter notre histoire (histoire de l'entreprise ou de la marque);
- Définir les couleurs à utiliser: violet et blanc.
- Définir les polices: police spéciale logo.
- Décliner le logo;
- Définir la typographie: très important et nécessite une attention visuelle.

- Utiliser des photographies et des illustrations
- Enfin, adapter le logo aux différents supports.

IV.2 - Textbroker

S'inscrire sur le site Textbroker et démarcher des clients jusqu'à ce que vous trouviez une mission de rédaction rémunérée.

<https://intern.textbroker.fr/a/profile.php>

Un compte auteur en voie de démarcher des clients.

intern.textbroker.fr/a/profile.php

Contact | Portail | Mon espace auteur | ID de l'auteur : 1594931 | Fermez la session

textbroker
Chaque Mot Compte


Accueil | Commandes | Messages | Contacts | Compte

Paramètres | Supprimer Le Compte | Versements | Mes Données D'utilisateur | Profil Public

Compte auteur

Messagerie
Il n'y a aucun message actuellement.

Profil d'auteur complet

 **modifier**

Pseudonyme:	A-1594931
Classement:	0
Prix/mot DirectOrder:	2,80
Textes écrits:	0
Textes acceptés:	0
Textes refusés:	0
Taux de refus:	0,00
Profil visité:	0

Votre profil est rempli à 6%

Enrichissez à présent votre profil avec toutes les particularités qui vous caractérisent. Ainsi, vous obtiendrez des DirectOrders qui correspondent exactement à vos compétences. Toutes ces données sont facultatives et ne seront utilisées qu'au sein de Textbroker.

Avertissement

• Vous n'êtes pas autorisé(e) à modifier votre profil.

IV.3 - Statut freelance dans votre pays

Après un travail de recherche auprès des services administratifs locaux et sur Internet, vous résumerez les différents statuts que peut occuper un rédacteur Web dans votre pays. Pour chaque statut, vous devrez notamment vous intéresser aux conditions juridiques, aux obligations comptables, aux

taux de taxation... Veuillez également présenter les avantages et inconvénients de chaque solution.

Statut freelance à Madagascar

CONDITIONS JURIDIQUES

Les statuts juridiques pour être freelance

Nombreux sont ceux qui désirent travailler à leur propre compte et ainsi devenir travailleur indépendant (freelance) à Madagascar, notamment dans le domaine du web où les opportunités sont nombreuses.

Il est indispensable pour un travailleur de disposer d'un statut juridique afin d'exercer légalement. Il pourra ainsi établir des contrats en bonne et due forme, facturer, et éventuellement contester devant les autorités compétentes en cas de litige ou d'escroquerie.

En premier lieu, il y a l'entreprise individuelle (EI) : l'entreprise et l'individu constituent une seule personne. C'est la démarche la plus facile et la moins imposée, mais il faut savoir que les avoirs professionnels et personnels sont solidaires. En cas de saisie judiciaire, vos affaires personnelles feront partie des biens concernés. L'entreprise individuelle n'a pas le droit de faire appel à un salarié.

Il y a par la suite la Société à Responsabilité Limitée Unipersonnelle (SARLU): à la différence de l'EI, les biens de l'entreprise sont séparés de vos biens personnels. Vous êtes l'unique associé déclaré dans ce type d'entreprise et vous en serez reconnu comme gérant. Si vous étendez vos projets, vous avez la possibilité de recruter et de signer des contrats de travail, à la différence de l'entreprise individuelle. Il est facile avec ce statut de passer de freelance à chef d'entreprise.

Si vous n'êtes pas immatriculé auprès d'un centre fiscal, vous n'aurez aucun recours en cas d'abus, de vol ou d'arnaque, car vous n'êtes pas officiellement un travailleur (eh oui, vous travaillez au noir) et donc, vous n'avez aucune valeur légale sur le marché du travail et des offres de prestation. J'encourage toujours les freelances à payer les taxes. Avec les impôts synthétiques, on paie en un an l'équivalent d'un ou deux mois de taxes (IRSA et assimilés) pour les salariés.

PAIEMENT IMPÔT ET OBLIGATIONS COMPTABLES

Cela dépend du type d'impôt que vous avez choisi lors de la création de votre société. Avez vous pris l'option IS ou IR? Si vous êtes sous IS alors vous ne facturez pas la TVA par contre si vous êtes sous IR vous devez facturer la TVA et ensuite la reverser au centre.

Vous, en tant que freelance, vous êtes comme un particulier. Vous devez payer la TVA à votre fournisseur si celui-ci est assujetti à la TVA.

Le fournisseur va ensuite remettre cette part de TVA à l'administration fiscale. Il y a 3 catégories et non pas 2, pour donner confiance aux acheteurs, choisissez celle qui vous convient :

1) Informel : pas de statut, pas de contrat, pas d'impôt. C'est un gros risque pour vos clients de vous faire confiance. Vous pouvez disparaître sans livrer la marchandise ou exécuter le contrat de service.

2) Formel entreprise avec STAT NIF, avec comptabilité simple, impôts simplifiés (IS) 5% du CA (bien pour l'activité de services) ou IR impôts sur le revenu à 20% des bénéfices (CA moins les charges, bien si beaucoup

d'achats de matières premières pour la revente avec ou sans transformation). Cela donne confiance mais c'est limité en cas de litiges avec les tribunaux.

3) Société formelle, c'est une entreprise STAT NIF AVEC UN RCS ou registre du commerce et des sociétés, avec un capital social. Ce capital est une garantie au niveau des tribunaux pour les clients ou fournisseurs afin de faire valoir leurs droits en cas d'inexécution du contrat de service ou de livraison des produits.

Tout est question de confiance. Après se greffe la notion de comptabilité qui est là pour aider à connaître son entreprise/société pour savoir où vous gagnez de l'argent et être efficace. Et payer des impôts aussi.

CAS de Léonie Mc Animatrice Événementiel: oui j'ai omis d'inclure dans la réponse que ces 2 statuts se retrouvent dans une des 3 catégories plus hautes à Madagascar, avec des différences de statut juridique, sociaux et fiscaux...

La différence notable est qu'un freelance peut être une entreprise individuelle, pas uniquement, mais pas l'inverse. Le freelance offre ses services via un contrat de prestation 1 client alors que l'entrepreneur est son propre patron et facture plusieurs clients.

INCONVÉNIENTS

Nombreux sont les rédacteurs web qui débutent dans une agence de rédaction de contenu à Madagascar et qui finissent par se mettre à leur compte, croyant augmenter fortement leur salaire. Cependant, beaucoup sont confrontés à des contraintes qu'ils n'arrivent pas à surmonter.

Il n'est donc pas rare de voir des freelance redevenir salariés. D'ailleurs, le statut d'indépendant est une contrainte pour la plupart de ceux qui exercent ce métier.

Les rédacteurs freelance ont les mêmes contraintes que les agences, mais n'ont pas les moyens financiers de se prémunir contre les coupures de courant ou de l'indisponibilité du réseau de leur FAI – Fournisseur d'Accès à Internet.

Les coupures d'électricité sont quasi quotidiennes et la disponibilité continue du réseau adsl n'est pas certaine, la bande passante est très mauvaise. Ces deux facteurs sont les principales causes des retards de livraison.

Ils n'ont souvent pas de revenus suffisants pour se payer un abonnement d'accès illimité et sont donc peu réactifs pour répondre aux demandes de leurs prospects et clients.

De plus, les freelances travaillent généralement sur des ordinateurs vétustes et peu fiables, faute de moyens pour acquérir du matériel performant. Certains travaillent dans des cybercafés, d'autres ont réussi à se procurer une clé 3G chez un FAI pas cher, mais peu fiable. Ils travaillent ainsi depuis leur domicile, du moins lorsqu'ils ont pu s'acheter un ordinateur, car cet investissement est souvent réservé à une classe sociale élevée.

Les contraintes techniques qui ont amené les opportunistes à ce marché sont issues des classes supérieures.

Généralement, les freelances sont des étudiants qui vivent chez leurs parents et qui ont à leur disposition un accès illimité à internet et un ordinateur. Ils n'ont plus qu'à proposer leurs services et n'ont aucune charge. Autrement dit, leur objectif est de se faire de l'argent de poche.

Si certains ont une fibre commerciale, nul doute qu'ils pourront récupérer des parts de marchés. Cependant, très rares sont ceux qui poursuivent leur activité sur le long terme, car ils se rendent rapidement compte qu'ils n'ont ni les moyens opérationnels, ni les moyens financiers de continuer une activité freelance.

Les vrais professionnels, compétents et disponibles sont donc rares. Rassurez-vous, il en existe à Madagascar !