



# Guide pratique du freelance :

Pour se faire du cash et  
ne plus jamais se faire  
enc\*\*er par les clients !

Henri Lotin





*Publié en 2021 par Lotin Corp. Publishing, Douala, Cameroun  
ISBN: 978-1-716-12248-4*

*Photo de couverture : © ismagilov  
Photo 4<sup>e</sup> de couverture : Max Mbakop  
Editing : Lotin Corp.  
Proofreading : Judith Cécile Essame  
Print layout : Henri Lotin  
eBook production : Henri Lotin*

*Le guide pratique du freelance a été écrit par Henri Lotin*

# Guide pratique du freelance :

Pour se faire du cash et  
ne plus jamais se faire  
enc\*\*er par les clients !

Henri Lotin

\*\*\*

*À ma mère,  
qui n'a jamais cessé de croire en moi, même  
quand je n'y croyais plus !*

# Contenu

* À propos de l'auteur	9
** Préface	11
<b>00</b> Pour une meilleure activité, et une super rentabilité	14
<b>01</b> À vos marques	28
<b>02</b> Le personal branding	44
<b>03</b> Déterminez les attentes du client	54
<b>04</b> Rédigez des propositions qui rapportent du cash	62
<b>05</b> Soyez payé à temps, à chaque fois	72
<b>06</b> 9 conseils pour des projets sans stress	92
<b>07</b> Présentez des travaux qui seront approuvés	102
<b>08</b> Aidez vos clients à faire de la critique constructive	110
<b>09</b> Bouclez des projets et aidez vos clients à réussir	116
<b>10</b> Notes de fin & Ressources	124

# À propos de l'auteur

Je suis **Henri Lotin**. Brand Strategist & UX/UI Designer basé à Douala, Cameroun.

Je suis le Directeur de Création de l'agence de Branding Lotin Corp. que j'ai co-fondée en 2008. Et depuis octobre 2014, je suis le fondateur de la Lotin Corp. Academy où j'enseigne le design graphique, le design web, le design d'intérieur et le marketing digital.

Passionné, j'ai commencé le design en 2009 en créant le dossier de projet de mon feu père (EBOA LOTIN, Family & Friends), sous le label Lotin Corp. Je suis aujourd'hui diplômé de la Graphic Design School d'Australie en Design Web. Je suis également détenteur de nombreuses certifications HubSpot en Marketing Digital et en Growth-Driven Design.

J'aime aider les autres à grandir, c'est pourquoi je suis auteur et traducteur pour Tuts+ et Interaction Design Foundation, et également auteur pour les blogs de Lotin Corp. (+800 articles et traductions). J'ai également produit 08 (huit) ebooks dans le cadre de la stratégie de contenu de mon agence, Lotin Corp. dont un en collaboration avec Abhimanyu Bhardwaj sur des sujets aussi variés que le design, l'entrepreneuriat, le Design Thinking, le marketing...

Depuis 2019 je suis membre de l'Executive Board du PADI (Pan-African Design Institute) qui est une organisation dont le rôle est de promouvoir la pratique du design sous toutes ses formes en Afrique.

Je suis aussi un défenseur du branding avec le hashtag #BrandingAdvocacy. Pour finir, je suis producteur de musique, guitariste et bassiste depuis 2002. Je traduis mes sentiments musicaux dans mes compositions graphiques.

<https://lotincorp.biz/henrilotin/>

\*\*\*

# Préface

Vous êtes-vous déjà retrouvé.e dans des situations comme celles-ci :

« **Hé, tu as bien bossé. Nous sommes très satisfaits du travail, mais mon boss a décidé de ne pas donner suite.** » Vous venez de passer trois mois à travailler avec Albertine sur le lancement d'un nouveau produit pour sa boîte, et vous n'avez jamais été payé.e, à aucun moment.

« **Man, mon patron refuse de solder ta facture. Il dit que son client ne l'a pas payé.** » Vous avez travaillé 3 jours sans dormir avec votre pote qui a son salaire dans une agence de comm'.

« **Chérie, tu écris très bien. Nous apprécions beaucoup ta plume, mais tu es trop chère. La nièce du DG nous propose le même service gratuitement.** »

Beh, moi aussi, figurez-vous. **Mais ça c'était avant.** Dans ce livre, je vous montrerai comment après plus de 10 ans sur le terrain, je fais pour m'en sortir. Attention, ne vous emballez pas, il n'y a pas de formule magique. C'est un long et douloureux processus.

Si c'est une formule magique que vous cherchez, ne lisez pas ce livre.

Si vous n'êtes pas prêt.e à envoyer les clients indécis se faire foutre, ne lisez pas ce livre.

Si vous n'êtes pas prêt.e à dire non à des tarifs dévalorisants, ne lisez pas ce livre, non plus.

Il sera question de sacrifices pour atteindre vos objectifs, et d'arrêter de vous faire chier par des connards (et des connasses).

\*\*\*

# Préface

Je me suis toujours posé la question de savoir pourquoi beaucoup de mes confrères (plus jeunes et moins jeunes) avaient autant de mal à s'en sortir, à vivre de leur métier ?

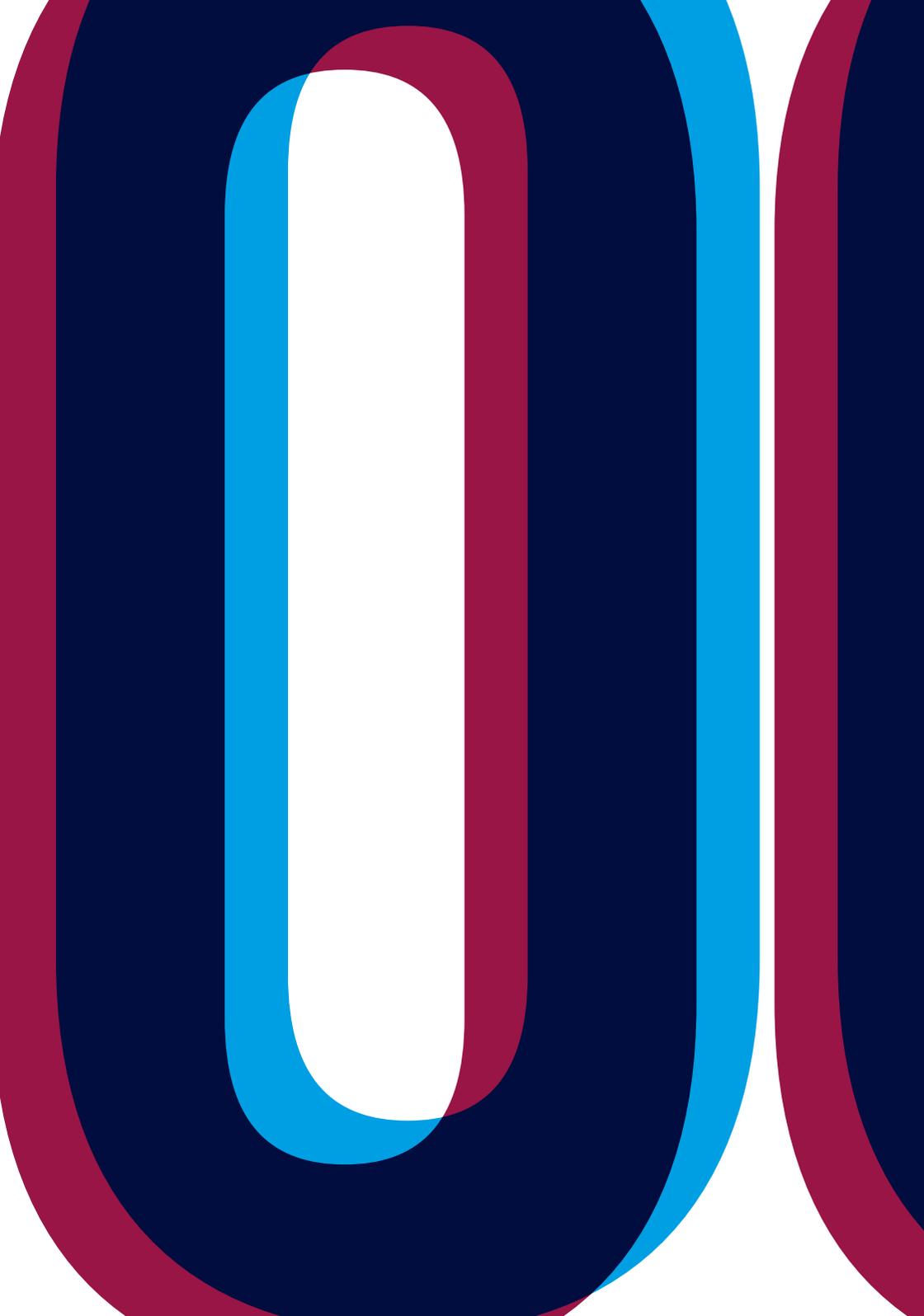
Beaucoup ont très souvent répondu que même lorsqu'ils réussissaient à en trouver, les clients ne payaient pas bien.

“En réalité, ce ne sont pas les clients le problème ; mais nous, les praticiens.

C'est vrai que de mon côté, au tout début de ma carrière d'indépendant (freelance), j'ai rapidement cherché conseil sur comment gagner ma vie en faisant ce métier. Nous étions alors en 2009 ! Malheureusement pour moi, la plupart des conseils me venaient de designers et de freelancers de l'autre côté de la mer rouge et de l'Atlantique, autant dire qu'ils n'étaient pas tout à fait **adaptés à ma réalité**.

Cependant, la bonne nouvelle est que plus le temps passe, plus les choses ont tendance à s'uniformiser dans les professions à travers le monde. Et dans toutes les relations de business, quel que soit l'endroit où vous vous trouvez dans le monde, il y a une seule constante : la **nature humaine**.

Ce guide n'a donc pas la prétention de vous dire **quoi faire**, mais **comment faire** pour vous approprier votre environnement, et en tirer profit pour vivre mieux en tant que freelance.



A large, stylized letter 'U' is the central graphic element. It is composed of two overlapping shapes: a light blue 'U' and a dark red 'U'. The light blue 'U' is slightly offset to the left and top, creating a layered effect. The background is a solid dark blue.

Pour une  
meilleure activité,  
et une super  
rentabilité

Le secteur de l'entrepreneuriat (auto-emploi) est en pleine croissance dans le monde. De plus en plus de personnes choisissent la voie du travail en freelance, et c'est l'un des meilleurs moyens de générer de la richesse.

## Le freelance, une marchandise

Malgré cette forte croissance, le travail en freelance est toujours considéré à la fois par certains freelancers eux-mêmes et par les clients (commanditaires) comme un bien, comme une marchandise.

Malheureusement, ramener un service à une marchandise reste et demeure du nivellement par le bas, récompensant les travailleurs les moins chers, les plus rapides, et les plus disponibles. Jetez simplement un œil aux centaines de sites proposant des services de freelancers ; ils classent ces derniers par compétence, par tarif horaire, et par vitesse moyenne d'exécution.

Les freelancers sont réduits à leurs compétences de base, triés par tarif horaire, et entassés avec d'autres milliers de freelancers, sans aucun moyen concret de se démarquer, de prouver leur valeur et de démontrer leur compétence en termes de résolution de problèmes.

## Il y a une autre manière de faire

En tant que freelance, vous pouvez devenir la perle rare dans votre corps de métier – quelqu'un qui gagne du respect, force l'attention, et au passage s'offre la belle vie.

Dans ce livre, nous nous évertuerons à vous montrer du début à la fin, comment vous assurer que vos projets seront réussis et agréables pour les deux parties. Parce que le travail en freelance peut fournir beaucoup plus qu'un simple échange de marchandises ; il peut être une étonnante collaboration entre vous et vos clients — un scénario dans lequel vous êtes valorisé.e pour votre savoir et votre expertise, considéré.e irremplaçable, bien payé.e, et embauché.e régulièrement par des personnes que vous appréciez et admirez.

Le fait d'être freelance vous donne la possibilité de tracer votre propre chemin dans la vie, sans parler du fait que vous pouvez travailler en sous-vêtements ou en pyjama (sans que vos clients soient des idiots finis). Vous pouvez choisir ceux avec qui vous travaillez, quand vous travaillez, et plus important, quand vous n'avez pas envie de travailler.

## Ce n'est pas toujours rose

Ça sonne comme un rêve, non ? Eh, bien ce rêve je le vis déjà et ce livre est là pour vous aider à y arriver aussi. Petite note sombre au tableau, rappelez-vous à tout moment que :

“Ce n'est pas facile tous les jours.

Si vous n'avez pas le temps de lire ce livre en entier tout de suite, je vous conseille [cet article en one shot<sup>1</sup>](#) qui en résume assez bien l'idée générale, sans pour autant vous donner tous les outils pour vous en sortir !

# Étapes suivantes

À la fin de chaque chapitre du livre, vous aurez un certain nombre d'éléments pour vous aider à mettre en pratique les conseils reçus.

Ces éléments se présentent sous forme d'**outil** et/ou de **ressource**. Et si possible, comme ici, je vous mettrai un petit **bonus**.

Pour cette première partie du livre :

## Bonus

### **Mes 5 secrets pour imposer le respect (aux clients et aux concurrents) et générer du cash**

Vous pouvez arrêter de lire à partir d'ici, si vous n'avez pas les couilles de faire ce qu'il faut pour gagner le respect, puis du cash.

