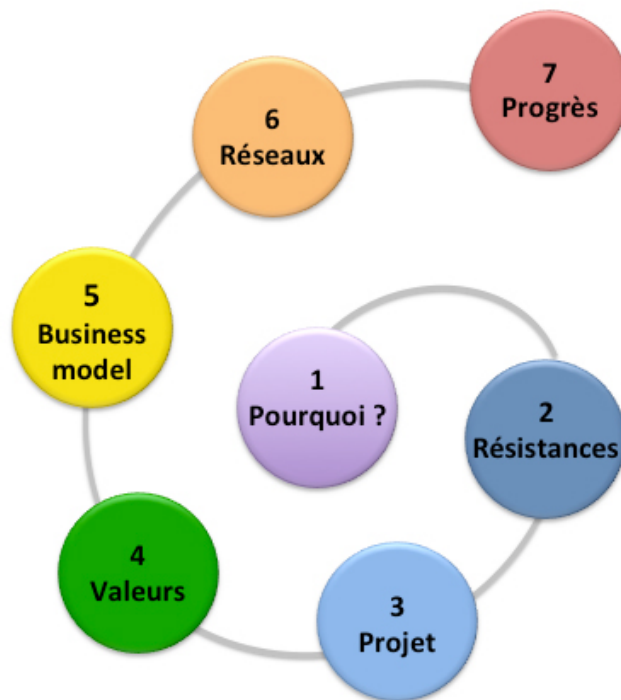




Business model freelance



Alain Fernandez
Novembre 2013

www.asoncompte.com

Qu'est-ce qu'un business model ?

“ **Au commencement était l'idée...** ”

Tout au moins pour un entrepreneur indépendant, un bon Business model commence toujours par une bonne idée(1).

Une bonne idée est orientée sur un segment de marché bien précis. Elle est dotée d'une valeur potentielle autant pour les clients que pour l'entrepreneur. Elle est motivante, et donne envie d'agir et d'avancer, de la mettre en pratique, et de la tester sans tarder. Elle est bien entendue originale, et si de surcroît elle est difficilement copiable à court/moyen terme, il s'agit alors d'une très bonne idée !

(1) Une grande entreprise peut envisager de faire le forcing sur un marché existant, sans proposer pour autant d'innovation, rien qu'en jouant sur son image de marque ou sa capacité de dumping des prix.

Une bonne idée n'est pas nécessairement révolutionnaire. Il ne s'agit pas de se soumettre à l'absurde dilemme : soit j'invente "l'iphone killer", soit je ne fais rien. Avec cet état d'esprit, c'est toujours la seconde option qui est choisie.

Chacun trouve la bonne idée à son niveau. Le but n'est pas de devenir le remplaçant de Steve Jobs, mais bien de vivre correctement, de passer de bons moments et d'être bien dans sa peau. C'est en tout cas ce que je développe dans cette étude (*voir le livre de référence à la droite de cet écran*).

Une bonne idée doit être passionnante à développer, générer les occasions de rencontrer des acteurs intéressants et complémentaires, et être source, durablement de préférence, de profitabilité. Voyons le Business Model.

Les six fondamentaux du Business Model

■ *Préciser la cible*

Créer une valeur marchande pour un créneau commercial réel. S'assurer qu'il existe suffisamment de clients disposant du pouvoir d'achat, et prêts à acheter cette valeur.

■ *La manière*

Définir le modèle de vente et les canaux utilisés.

■ *La valeur*

La valeur fournie est très nettement perceptible autant pour le client que pour le fournisseur. Les clients sont prêts à payer un prix qui sera suffisant pour couvrir les frais, et assurer un bénéfice à terme confortable.

■ *Les gains*

Précisons quels types de revenus peut-on espérer ?

■ *Un avantage concurrentiel*

Qui sont les concurrents ? Quelles sont leurs stratégies commerciales ? Comment se démarquer ? Quel est l'avantage concurrentiel développé ? Quelques questions qui attendent des réponses.

■ *Un marché durable*

Un bon marché ne va pas se tarir de sitôt. C'est-à-dire que les clients ne vont pas se détourner du produit ou du service à court terme et, on l'espère, à moyen terme non plus.

Et pourquoi se détourneraient-ils ? Il est important d'anticiper et d'étudier les réponses à cette question avant de se lancer, et de concrétiser l'idée initiale.

Voyons quelques situations :

- parce qu'il existe une concurrence qui offre un meilleur rapport qualité/prix/service
- parce que des solutions de remplacement sont prévisibles
- parce que les besoins ne sont plus les mêmes
- parce que les modèles de consommation ont évolué
- parce que la législation a changé

Tous ces points sont à analyser. Un marché trop mûr et qui commence à saturer impose son lot de contraintes :



Marché en voie de saturation = toujours plus de concurrents + les clients sont plus exigeants + les fournisseurs sont plus exigeants.

Donc :

Marché en voie de saturation = moins de revenus + plus de travail + moins de plaisir + plus de stress et d'angoisse.

Il sera alors temps de faire évoluer son modèle, voire d'en changer. Mais encore faut-il avoir eu le temps d'amortir celui-ci ! Lancer une activité est un travail de longue haleine, l'objectif est bien de pouvoir en récolter les fruits avant d'abandonner. On peut toujours se dire pour se rassurer que toutes les expériences sont profitables. Ce ne sera qu'une bien piètre compensation. C'est bien pour cela qu'il est important de procéder à une solide analyse.

■ *Evolution*

Quels sont les leviers de croissance ? Attention à ce stade de ne pas trop s'aventurer dans la fiction. Il est préférable de se consacrer sur le présent et le très proche avenir. Lorsque l'on se bouge, les choses bougent aussi très rapidement, s'y je puis dire. La réalité n'est pas toujours conforme au projet, en mieux ou en pire, le tout c'est de savoir s'adapter et réagir en conséquences. Cela dit, lorsque l'on parle de leviers de croissance, on entend un marché qui offre suffisamment d'opportunités pour durer ou grandir si tel est votre but.

En complément...

Quel type de relation êtes-vous prêt à développer avec les clients, les partenaires, autrement dit, quelle est l'orientation réseau du BM ?

Ce thème correspond à l'étape 6 de la démarche "À son compte".

Voir la page 201 du livre et la page interactivité [Chapitre 18 : Développer les réseaux](#).

Deux recommandations

Un bon Business Model est un BM qui vous ressemble

Développer une activité que l'on aime et que l'on maîtrise sont deux indispensables conditions préalables. C'est en effet l'unique moyen de prendre du plaisir sans plus attendre. C'est la solution pour exceller dans l'exercice de son métier, et de cultiver le goût du travail bien fait.

C'est aussi la seule façon de s'assurer un enthousiasme bien ferré au corps qui vous aidera à convaincre les clients, et à développer d'étroites relations avec d'autres passionnés. Pour mémoire, seuls les passionnés sont créatifs. C'est aussi le moyen de trouver des ressources d'énergie et de volonté intarissables pour dépasser les obstacles et les difficultés, qui quelquefois ont la mauvaise habitude de survenir en série sans laisser de répit. C'est ainsi que le livre de référence du site vous propose de bâtir votre activité professionnelle.

Nota Bene

Le Business Model est le coeur de votre activité. Il s'agit de le bâtir en exploitant au maximum vos goûts, vos talents et qualités sans jamais perdre une seconde de vue la satisfaction des clients potentiels et la question de la rentabilité durable.

Le livre "À son compte" est lui-même centré sur cette question et vous propose une démarche méthodique et structurée pour bâtir un modèle d'activité durable, source de rentabilité et de plaisir.

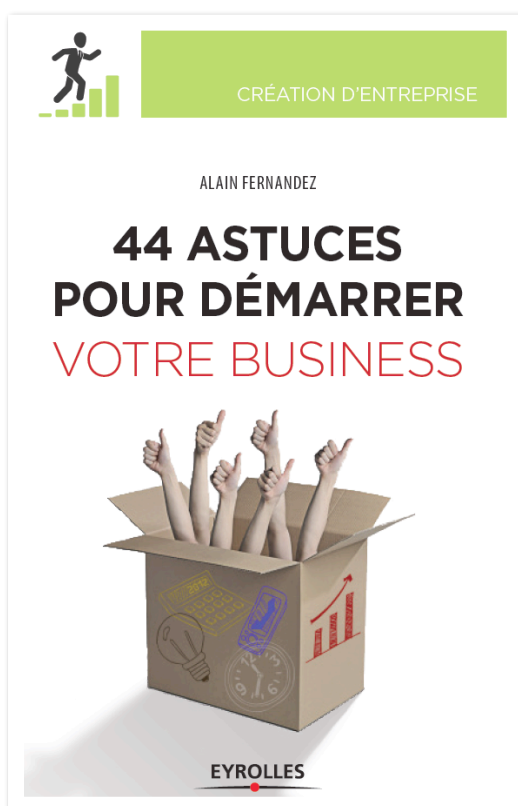
Une stratégie commerciale concrète et efficace

Ne pas consacrer le temps nécessaire pour élaborer une solide stratégie commerciale est une erreur bien trop commune. D'expérience, cette erreur explique une bonne part de la mortalité précoce des jeunes entreprises. A ce sujet, le livre guide de référence du site, après vous avoir assisté pas à pas pour trouver la bonne idée et bâtir un solide Business Model (Temps 5, voir aussi la page d'interactivité [Chapitre 14 : Bâtir le business model](#)), vous invite à concevoir et à valider votre stratégie commerciale à l'aide d'une grille précise et rigoureuse (voir la page 153 du livre et la page interactive [Chapitre 15 : Déployer la stratégie commerciale](#)).

Les PDF gratuits pour créateurs d'entreprise

- [Dossier du livre À son compte](#)
- [Extrait court du livre À son compte](#)
- [Extrait long du livre À son compte](#)
- [Choisir le bon statut juridique](#)
- [Business Plan pour freelance](#)
- [Témoignage sur le vif d'une créatrice indépendante](#)
- [Témoignage sur le vif d'un entrepreneur freelance](#)
- [Comment j'ai foiré ma boutique en ligne](#)
- [Un point sur les études de marché](#)
- [Analyse de risques et Business Plan](#)
- [Franchise pour freelance](#)
- [De l'idée au business model spécial freelance](#)

44 ASTUCES POUR DEMARRER VOTRE BUSINESS



- Editions Eyrolles 2014
- Auteur : Alain Fernandez
- 160 pages
- Prix : 15,20 Euros
- Disponible en librairie et en ligne
- Existe aussi au format PDF (izibook)
- ISBN-10: 2212557752
- ISBN-13: 978-2212557756

[Consultez la fiche
détaillée, extraits](#)

Certains passent leur vie en entreprise sans rien en apprécier ni être reconnu à leur juste valeur, ayant parfois le sentiment de passer à côté de leurs vraies envies professionnelles. Et si la solution était du côté de l'entrepreneuriat en solo ?

Réaliser son projet professionnel, gagner en autonomie, choisir son chemin en connaissance de cause : tel est le programme de ce guide pratique, structuré en sept étapes balisant de façon progressive la démarche entrepreneuriale.

Comment changer ses repères ? Quelles qualités développer ? Comment bâtir son business model ? Comment intégrer les réseaux professionnels qui comptent ? Toujours pragmatique, l'auteur accompagne le lecteur sur la voie de la réussite via nombre d'exemples, de témoignages et d'une quarantaine d'astuces issues du terrain.

À son compte

De salarié à entrepreneur indépendant, le guide pratique



Edition Eyrolles 2012
Collection Emploi & Carrière
272 pages 19 Euros

[Fiche détaillée, extraits](#)

Libraires en ligne

www.eyrolles.com
www.amazon.fr

Un nouveau départ !

Le salariat n'est pas la seule voie possible pour se réaliser. Il est désormais bien difficile de bâtir un projet de vie professionnelle conforme à ses aspirations, tout en conservant un statut de salarié. La course à la performance et les exigences de flexibilité des entreprises entravent les projets personnels les mieux préparés. Fort de ce constat, il est alors temps de **se lancer**. Mais comment s'y prendre ? Comment bâtir un projet solide et viable pour se réaliser, tout en assurant son confort matériel ? C'est là l'objet de ce livre. Véritable **coach personnel**, il vous accompagne pas à pas et vous aide à franchir les étapes pour développer une **activité rentable** qui vous permet d'exprimer votre talent.

Ce livre est illustré de multiples **expériences d'entrepreneurs** qui un jour ont choisi de prendre leur carrière en main.

Chacun des 21 chapitres est lié à une page du site web www.asoncompte.com. Vous pourrez y consulter les compléments, les mises à jour des références (sites et livres) et déposer vos commentaires et témoignages.

*Du même auteur,
chez le même éditeur...*

Les nouveaux tableaux de bord des managers

Le projet décisionnel en totalité



6^{ème} Edition Eyrolles 2013
495 pages 33,25 Euros

[Consultez la fiche détaillée, extraits](#)

Vos tableaux de bord sont-ils adaptés au pilotage de la performance ?

Les tableaux de bord sont au coeur du processus de management de la performance. La qualité et la cohérence du système d'information décisionnel conditionnent la réussite de la stratégie déployée. Encore faut-il que les tableaux de bord soient conçus méthodiquement, qu'ils mesurent toutes les formes de performance et qu'ils assistent du mieux possible les décideurs en situation. Ce livre, *best-seller de sa catégorie depuis plusieurs années*, s'est imposé auprès des utilisateurs et des concepteurs de tableaux de bord, des consultants et des chefs de projets. *Centré sur la problématique du décideur en action*, cet ouvrage régulièrement mis à jour vous explique comment :

- Réaliser le projet décisionnel dans sa totalité, de la conception à la mise en action.
- Composer les tableaux de bord pour assister la prise de décision.
- Assurer le déploiement de la stratégie gagnante.
- Faciliter la mise en pratique de la gouvernance.
- Choisir les indicateurs de performance les mieux adaptés à chaque situation.
- Fiabiliser les informations dès la collecte des données.
- Manager les risques à tous les stades du processus décisionnel.
- Choisir les outils de la Business Intelligence, méthode de sélection détaillée.

L'ouvrage développe une *démarche coopérative et illustrée en dix étapes* qui insiste sur la *sélection des objectifs* selon la stratégie, le *choix des indicateurs de performance*, la *mise en oeuvre* et le *déploiement*.

Le site www.nodesway.com propose des dossiers complémentaires en téléchargement libre pour les lecteurs.

L'essentiel du tableau de bord

Méthode complète et mise en pratique avec Microsoft Excel



4^{ème} Edition Eyrolles 2013
Collection Gestion de projet
250 pages 20,9 Euros

[Consultez la fiche détaillée, extraits](#)

Libraires en ligne

- Une méthode de conception du tableau de bord en **5 étapes et 15 outils**.
- Les clés pour construire un tableau de bord avec **Microsoft Excel en 5 temps et 15 fiches pratiques**. Tous les exemples, ainsi qu'un tableau de bord cadre complet, sont disponibles sur le site dédié de l'auteur (www.tableau-de-bord.org).
- De précieux repères avec une liste de **Questions/Réponses**.

La méthode proposée reprend les principes les plus récents de conception des tableaux de bord pour les adapter aux besoins des managers. Rapidité, simplicité et faible coût de réalisation en sont les priorités.

La première partie de cet ouvrage développe concrètement, avec exemples à l'appui, les phases fondamentales de la conception d'un tableau de bord efficace : définition des axes de progrès, identification des indicateurs clés, composition des écrans.

La seconde partie est orientée réalisation. Les fonctionnalités de Microsoft Excel nécessaires à la réalisation sont présentées et expliquées. Nul besoin d'être un expert, ce livre vous guide pas à pas pour réaliser votre tableau de bord de pilotage opérationnel.

Le chef de projet efficace

12 bonnes pratiques pour un management humain



5^{ème} Edition Eyrolles 2014
Collection Gestion de projet
240 pages 20,90 Euros

[Fiche détaillée, extraits](#)

Libraires en ligne

www.eyrolles.com

www.amazon.fr

Les 12 bonnes pratiques pour entreprendre les projets d'entreprise

Pour réussir les projets d'entreprise, complexes par nature, il ne suffit plus de se contenter de satisfaire le traditionnel triptyque **qualité-délais-coûts**, même si l'on y adjoint la désormais incontournable **maîtrise des risques**. La **coopération active** de l'ensemble des partenaires, tout comme l'accession au maximum de **créativité de l'équipe**, sont les facteurs qui font la différence.

Mais comment inciter des acteurs aux intérêts divergents à oeuvrer en commun ? Comment libérer la créativité de chacun ? Pour répondre aux multiples enjeux du projet, il n'y a guère d'autre solution que de changer radicalement d'attitude et d'adopter une démarche active d'entrepreneur.

Ce guide, conçu à partir de la connaissance cumulée de plusieurs dizaines de chefs de projet, réunit en **12 bonnes pratiques** les conditions nécessaires pour réussir tout projet d'entreprise. Régulièrement mis à jour, cet ouvrage vous explique comment :

- Négocier efficacement avec tous les partenaires
- Anticiper les risques et les menaces
- Satisfaire toutes les parties prenantes
- Bâtir des équipes performantes
- Dynamiser la créativité collective au sein de l'équipe
- Réaliser le tableau de bord projet
- Réussir l'accompagnement du changement
- Accroître significativement sa capacité de rebond

En complément, documents, dossiers et livres blancs sont téléchargeables depuis le site www.chef-de-projet.org

Le bon usage des technologies

Expliqué au manager



Edition Eyrolles

342 pages 20 Euros

[Fiche détaillée, extraits](#)

Libraires en ligne

www.eyrolles.com

www.amazon.fr

"S'il était de bon ton pour les décideurs, il y a quelques années, de s'afficher en profane, il faut savoir que la principale cause d'échec des projets est justement ce désintérêt pour la chose technique. En demeurant à distance des questions de mise en oeuvre, les décideurs ne font rien d'autre que déléguer la totalité du pouvoir aux informaticiens. Il ne faut pas être surpris, lorsqu'au final, le projet répond précisément aux exigences techniques, mais se tient bien loin des ambitions initiales de la création de valeurs."

Extrait

Dans un langage clair tourné vers l'utilisation, ce livre pédagogique décrypte les principaux concepts technologiques en usage actuellement. Des mises en oeuvre plus simples, des coûts plus abordables et la création de standards dans les modes de fonctionnement des outils technologiques facilitent la mutation des systèmes organisationnels. Il est désormais possible d'interconnecter l'ensemble des systèmes d'information de tous les acteurs de la chaîne de valeur et d'intégrer ainsi les processus depuis le consommateur jusqu'au dernier fournisseur. Le manager jouera un rôle essentiel d'interface pour faire comprendre, maîtriser et intégrer les technologies modernes dans l'entreprise.