



Cédric Autexier

Guide du
travailleur
nomade
et du
coworking

IMPORTANT

Le simple fait de lire le présent livre vous donne le droit de l'offrir en cadeau à qui vous le souhaitez.

Vous êtes autorisé à l'utiliser selon les mêmes conditions commercialement, c'est-à-dire à l'offrir sur votre blog, sur votre site web, à l'intégrer dans des packages et à l'offrir en bonus avec des produits, mais PAS à le vendre directement, ni à l'intégrer à des offres punies par la loi dans votre pays.



Bienvenue dans la Vie.com !

Cet Ebook s'adresse à tous ceux et toutes celles qui ont décidé de dire « Bye-Bye » à une vie de salarié où l'on ne travaille pas pour soi mais pour enrichir les autres, une vie peu épanouissante où l'on se retrouve coincé dans sa progression de carrière avec des salaires peu motivants, des horaires à respecter, du stress et une absence de reconnaissance dans son travail.

Vous qui avez décidé de hisser les voiles pour répondre à l'appel du large, « Le Guide du travailleur nomade et du Coworking » sera votre livre de chevet ! Vous avez décidé de vous mettre à votre propre compte, et d'opter pour le télétravail en utilisant pour cela toutes les possibilités offertes par les nouvelles technologies de l'Information et de la Communication.

Vous avez fait le bon choix, car le monde du travail est en pleine restructuration et il est temps de repenser de nouvelles organisations du travail qui colle au XXIème siècle !

« Le Guide du Travailleur nomade et du Coworking » est un ouvrage qui fourmille de bons conseils et d'astuces pour vous permettre de piloter votre business en toute quiétude et de vous épanouir dans votre nouvelle vie ! Désormais, vous n'allez plus subir votre travail, et non seulement vous allez devenir financièrement indépendant mais vous allez donner sens et épanouissement à votre vie personnelle et professionnelle. Plus de temps pour vous et vos proches, pour se consacrer à des projets qui tiennent à coeur...alors, comme dirait Orange :

<< Bienvenue dans la Vie.com!>>



A Propos de l'Auteur



Je m'appelle Cédric et j'ai 38 ans. Je suis Blogueur depuis quelques années déjà, Téléconseiller en bute à l'échec professionnel, j'en ai eu marre, et j'ai décidé de changer de cap et de me reconvertir afin d'échapper à la précarité et enfin m'épanouir professionnellement. C'est alors que j'ai pensé exercé une activité à domicile en télétravail, qui présente, comme vous allez le voir dans cet ouvrage, de nombreux avantages.

J'en suis encore au début de ma réflexion quant à mon activité future de télétravail, mais un peu geek sur les bords, j'aime utiliser les nouvelles technologies. De plus, je cherche actuellement une formation qui me permettrait d'acquérir une qualification reconnue dans le Community Management et la Rédaction Web.

Si vous voulez exercer à domicile ou en mode « Coworking » dans des tiers-lieux, que ce soit à temps plein ou à temps partiel, j'espère sincèrement que vous trouverez des réponses aux questions que vous vous posez au sujet du télétravail en feuilletant les pages de ce livre ! Il faut dire que la « crise » est une formidable opportunité pour se lancer en télétravail et dire « merde » à des entreprises qui ne veulent pas vous embaucher. Vous méritez le travail épanouissant et le style de vie dont vous rêvez. Il ne me reste plus qu'à vous souhaiter une bonne découverte de l'univers du télétravail.

*Cédric,
Blogueur et futur télétravailleur*



SOMMAIRE

1-introduction.....	1
1.1) Une opportunité a saisir !.....	1
1.2) Les Bénéfices du Télétravail.....	2
1.3) Les inconvénients du travail à domicile.....	2
1.4) Les outils du Télétravailleur.....	4
2-le statut du télétravailleur.....	4
2.1) Le portage salarial.....	5
2.2) Les avantages du Portage salarial.....	5
2.3) Les inconvénients du Portage salarial.....	6
2.4) Le droit aux Allocs pas toujours acquis.....	7
3-le statut d'auto-entrepreneur.....	7
3.1) La déclaration d'Activité.....	8
3.2) Les Cotisations sociales.....	8
3.3) La Fiscalité.....	9
4-le statut de vdi.....	10
4.1) 3 contrats de VDI.....	10
4.2) Travail à domicile, que dit la loi?.....	11
5-un espace de coworking à sénart (77).....	12
5.1) Des services à la carte.....	12
6-comment calculer ses prix?.....	13
6.1) Calculer son prix horaire.....	14
6.2) Fixer le prix d'un produit numérique.....	15
6.3) L'interview audio d'un expert.....	15
7-la formation du télétravailleur.....	16
8-les stratégies de vente d'un produit d'information.....	17
8.1) L'Upsell.....	17
8.2) Le Cross sell.....	17
8.3) Le Back-end.....	17
9-faire une étude de marché pour ne pas se planter.....	18
9.1) Recherche de mots-clés.....	19
9.2) Découvrez vos principaux concurrents.....	19
9.3) Aller furter sur les Forums.....	20
9.4) Les blogs qui parlent de votre activité.....	20

9.5) Les vidéos à succès.....	20
9.6) Les sites de e-commerce.....	21
9.7) Les sondages.....	21
<i>10-la nécessité de bien se préparer au télétravail.....</i>	<i>22</i>
10.1) Préparer votre plan d'action Commercial.....	22
10.2) 5 façons de promouvoir votre activité en ligne.....	23
<i>11-trouver une idée de business en télétravail.....</i>	<i>23</i>
11.1) 5 conseils pour vous aider dans vos choix.....	24
<i>12-bien organiser sa prospection commerciale.....</i>	<i>25</i>
12.1) Comment préparer son entretien avec un nouveau prospect?	26
<i>13-comment répondre aux objections?.....</i>	<i>27</i>
<i>14-etude de cas : cécilia durieu, fondatrice d'eworky.....</i>	<i>27</i>
14.1) Biographie de Cécilia Durieu.....	28
<i>15-comment faire son prévisionnel financier?.....</i>	<i>28</i>
15.1) Différence entre le Prévisionnel Financier et le Business Plan...	29
15.2) Les avantages pour le Créateur d'Entreprise.....	29
15.3) Les avantages pour les partenaires.....	29
15.4) Le Contenu de votre Prévisionnel Financier.....	30
<i>16-rechercher des financements.....</i>	<i>31</i>
16.1) Le Crowdfunding.....	31
16.2) Les prêts à la création d'entreprise.....	32
16.3) La création d'Association.....	33
<i>17-télétravail: comment débusquer les arnaques?.....</i>	<i>34</i>
<i>18-utilisez un bureau virtuel.....</i>	<i>35</i>
<i>19-travailler en ligne depuis l'étranger.....</i>	<i>36</i>
<i>20-une sélection de sites pour les travailleurs nomades...</i>	<i>37</i>
<i>21-boîte à outils (non exhaustive) du w nomade.....</i>	<i>38</i>

1- introduction

Notre société est à la croisée des chemins. On voit bien que le modèle de développement et de production traditionnel est à bout de souffle. Les préoccupations environnementales et les évolutions de la société poussent les gens à exiger du temps libre pour eux-mêmes et de meilleures conditions de travail. Selon un récent sondage paru dans la presse, 63% des Franciliens souffrent de stress et de fatigue provoquée par les mauvaises conditions de transport (station debout prolongée, affluence) et à la longueur des trajets. Or, le développement du télétravail est une réponse particulièrement appropriée à la quête de **mieux vivre**.



1.1) Une opportunité à saisir !

Dans une société malade du chômage, créer son activité en télétravail peut offrir la possibilité à des milliers de gens de changer de vie et de s'épanouir! Les avantages immédiats du télétravail sont connus: source d'économies pour les travailleurs et les entreprises (frais de transport, coût de l'immobilier professionnel) moins de stress, pouvoir gérer soi-même ses horaires et son temps de travail, plus de disponibilité pour sa vie familiale etc.

En France, en 2011, seuls 7% des contrats de travail étaient des contrats en télétravail (surtout des cadres et des ingénieurs) contre une moyenne européenne de 13%, ce qui offre une importante marge de progression. Certes, toutes les activités ne peuvent pas être exercées en télétravail, mais c'est le cas de toutes les activités dématérialisées de service aux personnes ou aux entreprises: secrétariat, comptabilité, téléconseil, coaching, cours à domicile etc. Pensez qu'en Europe du Nord (Pays-Bas, Allemagne, Scandinavie) et aux USA, 25% des actifs exercent en télétravail ! Ces dernières années, le télétravail progresse pourtant en France, souvent à l'initiative de collectivités locales soucieuses de développer

leurs territoires ruraux, en attirant des activités qui, sans le télétravail, n'auraient jamais vu le jour à la campagne ! Pourtant, c'est à Paris, en 2008, qu'est né le premier espace de coworking répertorié en France: la "Cantine" directement inspiré des expériences menées dans la Silicon Valley.

l'exemple de la Cantine

La Cantine est donc le premier télécentre ouvert en France, dédié au numérique. Dès le départ, la structure mise sur la mutualisation des compétences (mise en réseau des télétravailleurs) et des équipements dans

un esprit collaboratif. Sous l'impulsion des nouvelles technologies et du nomadisme croissant, les "tiers-lieux" comme on appelle aussi les télécentres, se développent et grossissent. C'est ainsi qu'en 2012, voit le début de leur développement dans mon département, en Seine-et-Marne, avec la création, par le Conseil Général, d'une agence dédiée "**Initiative télécentres 77**".

1.2) Les Bénéfices du Télétravail

Chacun s'y retrouve dans le télétravail: l'employeur, le salarié, mais aussi la Société! Pour le salarié, cela lui confère une grande autonomie dans son organisation, et une liberté de travailler où il veut, quand il veut. Le problème du lieu de résidence proche du lieu de travail est gommé, ainsi que la fatigue dû aux transports en commun. Moins de stress, plus de "p'tits chefs" sur le dos à supporter...Le télétravailleur peut ainsi réduire ses coûts et mieux organiser le rapport entre temps de travail/Vie personnelle.

Du côté des employeurs, l'expérience se révèle concluante par exemple en terme de productivité (dans les entreprises, les salariés sont très souvent débordés et constamment distraits et dérangés par de nombreux facteurs qui viennent perturber leur travail) générant une baisse de l'absentéisme et une augmentation de la motivation. Des bénéfices financiers aussi : frais de fonctionnement réduits, coûts immobiliers)

Enfin, le télétravail est porteur de bénéfices pour la société toute entière: moins de pollution et de saturation des transports en commun, moins d'arrêts-maladie, donc de coûts pour traiter le stress, le harcèlement moral, la dépression etc. Il rend possible une revitalisation des territoires ruraux à condition de bénéficier d'une connexion à internet haut-débit. Cependant, c'est dans les zones urbaines et péri-urbaines qu'il prend tout son sens, là où les déplacements sont une cause importante de gaspillage de temps et d'énergie.

1.3) Les inconvénients du travail à domicile

Si le télétravail remporte un succès croissant en raison de ses nombreux avantages, il n'est pas non plus parfait, et comporte quelques inconvénients qui peuvent être corrigés grâce à une bonne organisation. Voici les principaux:

1/ La Solitude : Travailler chez soi, c'est très sympa, mais, en adoptant ce mode de travail, votre vie sociale risque d'en prendre un coup. Vous vous retrouvez en effet coupé de collègues de bureau avec qui vous tissiez des liens sociaux. Évidemment, le fait de travailler dans le calme et le confort de votre bureau est excellent pour la concentration, mais si vous n'y prenez

garde, la solitude risque de devenir pesante avec le temps. La solution? Travailler chez soi à temps partiel, l'autre partie au siège de votre entreprise, ou bien en "coworking" dans un télé centre. Pour trouver les bonnes adresses, rendez-vous sur le portail Zevillage.net

2/L'organisation personnelle et la gestion du temps:

Dans une entreprise, quand vous êtes salarié, vous êtes astreint à des horaires, vous avez un rythme imposé. Mais, en qualité de travailleur nomade, vous êtes indépendant, et il n'y a plus de "ptit chef" derrière votre dos pour vous obliger à vous lever le matin ou de rendre tel dossier tel jour à telle heure ! Le



télétravail exige donc de la discipline personnelle et de se fixer des limites à la **"télétravail way of life !"** C'est quelque chose qui n'a rien de déviant pour la plupart des gens.

C'est d'ailleurs la principale crainte des entreprises vis-à-vis des salariés en télétravail : perdre le contrôle, la crainte que les télétravailleurs "se la coule douce" chez eux... Or, rien n'est plus faux : se serait même l'excès inverse qui guêtrait les télétravailleurs !

Les travailleurs à distance ont une beaucoup plus grande productivité que les salariés ce qui s'explique facilement par le fait qu'ils travaillent dans un environnement calme, sans stress, propice à la concentration, et que les sources de distraction et d'interruption du travail sont réduites : pas de collègues qui déboulent à tout bout de champ dans votre bureau, de coups de fil intempestifs, de réunions interminables etc. Pour ne pas tomber dans le **"burn-out"**, faites des pauses régulières, et travaillez par tranche de 90mn sans interruption: des études ont montré que c'était le bon tempo!

3/ Les Distractions : Même si elles sont bien moindres qu'en entreprise, et que la concentration est plus facile quand on travaille dans un environnement calme et confortable, elles ne sont pas inexistantes pour autant ! Par exemple, si un matin vous n'avez pas envie de travailler, vous préférez sans doute traîner au lit ou devant la télé, tchater ou surfer sur le web etc. que de vous atteler à la tâche. C'est une réaction tout-à-fait humaine, mais hélas, personne ne viendra vous secouer les puces ! Donc, même si le télétravail vous offre une grande liberté et beaucoup de souplesse, fixez-vous un programme et tenez-vous y !

Par exemple, évitez de lire vos mails 5 fois par jour ou de passer vos coups de fil perso tous les quart d'heure !

1.4) Les outils du Télétravailleur



Le travailleur à distance à besoin des outils que lui offre les nouvelles technologies. Il est impossible ici de tous les citer, tant ils sont nombreux mais en voici tout de même quelques uns. Par exemple, que ce soit sur tablette ou P.C, les applications de Messagerie Instantanées permettent

d'organiser des tchats et des visio-conférences à plusieurs avec des logiciels comme Skype ou oovoo. Skype est une solution de communication complète très utilisée chez les professionnels, ce qui en fait un standard incontournable!

Gmail ou **Yahoo!Mail** sont des webmails en ligne plus performants que des logiciels comme **Outlook** et **Outlook Express**, ils offrent des fonctions de recherche, de tri, de classement, et de centralisation des différentes adresses mail très intéressantes. Ils offrent aussi un agenda avec rappels programmables par mail ou SMS (pour Gmail) Leurs interfaces épurées les rendent agréables à utiliser.

Pour travailler en réseau, la suite Google docs est une très bonne solution: Traitement de texte, tableur, présentation, formulaires en ligne...vous avez également la [suite Zoho](#), gratuite, comme Google Docs. Les documents créés peuvent être partagés avec plusieurs destinataires avec gestion des droits: lecture seule, modification, ce qui est très utile pour une gestion de projet en groupe.

[Dropbox](#) est une solution de sauvegarde dans le Cloud de toutes vos données mais aussi un outil de partage de fichiers, il suffit d'y faire glisser les dossiers dont on veut assurer la sauvegarde et ceux-ci sont automatiquement synchronisés sur tous les appareils où est installé Dropbox (Mobile, PC, tablette,etc.) Nous pouvons aussi citer **Evernote**, qui permet de prendre des notes et des photos à la volée et de les partager avec ses contacts etc.N'hésitez pas à vous créer un compte sur ces applications pour les utiliser.

2- le statut du télétravailleur

Si vous décidez de vous lancer dans une activité en télétravail pour créer votre entreprise, vous avez la possibilité de choisir entre différents statuts selon que vous voulez être indépendant ou salarié. Nous allons étudier dans cette section 3 statuts, 2 en tant que Free-lance, auto-entrepreneur et VDI (vendeur à domicile indépendant) et un en qualité de salarié, le portage salarial et allons en décortiquer les avantages et les inconvénients. C'est parti...

2.1) Le portage salarial

Assez peu connu, le portage salarial, s'adresse principalement aux travailleurs indépendants désireux de conserver tous les avantages du statut de salarié et qui veulent tester un business sans avoir à créer une entreprise traditionnelle avec toutes les contraintes que cela suppose. Le "**porté**" est donc salarié de la société de portage et se voit donc confier des missions (comme pour l'intérim) que la société de portage va lui facturer.

La différence avec les agences d'intérim réside dans le fait que l'on ne vous met pas à la disposition d'un client, mais qu'en portage, vous vous voyez confié la réalisation d'un projet, d'une tâche précise, définie dans le temps, avec un cahier des charges à respecter. En général, ce sont des cadres, vers la cinquantaine, qui ont recours au portage salarial et qui veulent exercer leur activité pour leur propre compte en transformant leurs anciens collègues d'entreprise en clients, en faisant jouer leur carnet d'adresses.

Le portage salarial est une relation particulière, notamment sur le plan juridique, dans la mesure où la société de portage va prendre la responsabilité pénale de la bonne exécution du contrat passé avec le client, où elle agit en tant qu'employeur. En 2008, avec la [loi de Modernisation de l'Economie Numérique](#) le législateur est venu préciser les conditions d'exercice en portage et le rôle de chacun, notamment l'existence d'un lien de subordination entre le porté et la société de portage. Attention! Les professions réglementées (professions libérales) ne peuvent pas exercer en portage. Le portage s'adresse donc plutôt à des cadres qui veulent tester une activité sans prendre de risques, et qui se présentent en qualité de prestataire (mise en place d'un nouveau logiciel informatique dans une entreprise par exemple)

2.2) Les avantages du Portage salarial

Le portage salarial offre au travailleur indépendant un **contrat de travail** et une **couverture sociale identique à celui d'un salarié classique**, il cotise donc à la Sécu, et à l'Assurance chômage et peut bénéficier des allocations chômage ou d'indemnités journalières en cas de maladie. Vous n'avez pas non plus de comptabilité à tenir, de démarches administratives à effectuer (déclarations sociales, fiscales etc.) puisque c'est la société de portage qui s'en charge, ni d'assurance à contracter, vous êtes couvert par la société. Vous êtes sécurisé car la société de portage assure la gestion des recouvrements et des impayés. Le porté est bien entendu libre de fixer ses prix ou ses horaires de travail comme il l'entend, et il reçoit une fiche de paie.

Certaines sociétés de portage comme <http://www.ventoris.fr> offre des avantages spécifiques comme le remboursement des frais professionnels le paiement indépendamment des règlements clients ainsi qu'en formation adaptée, et des frais de gestion parmi les plus bas du marché.

2.3) Les inconvénients du Portage salarial

Parmi les inconvénients du portage, il s'agit principal du **coût**, car tous ces avantages se paient. La société de portage va facturer au porté des honoraires de gestion, mais si vous exercez à votre domicile, l'argent que vous mettez dans les honoraires de gestion ne viendront pas se cumuler avec un loyer. Les frais de gestion sont évidemment variables d'une société à une autre, et ils sont calculés selon un pourcentage du C.A réalisé par le porté dans son activité. Un taux de 10% est généralement admis comme raisonnable.

Quels sont les secteurs d'activité concernés par le portage?

Le portage salarial est destiné aux activités de prestations de services (conseil, audit, formation, comptabilité, informatique etc.) ou dans les domaines techniques, commerciaux ou de gestion. Il peut concerner des interventions aussi bien en France qu'à l'Etranger. Voici quelques domaines d'intervention:

- *Coaching*
- *Communication*
- *Expertise technique*
- *Finance*
- *Formation*
- *Informatique*
- *Marketing*
- *Traduction*
- *Vente à distance*

le portage salarial étant une relation tripartite (société de portage - client - porté) il exige la signature de 3 contrats:

- **Un contrat de prestation de service** entre le porté, la société de portage et le client, il s'agit d'un contrat qui doit spécifier la nature de la prestation à effectuer, les dates de début et de fin de la prestation et les modalités de paiement.
- **1 contrat de travail** entre le consultant (porté) et la société de portage. Il s'agit souvent d'un C.D.D mais certaines sociétés peuvent vous proposer un contrat à temps partiel ou en C.D.I

- **1 convention d'adhésion** peut également être signée entre les parties pour prévoir les modalités de refacturation des honoraires ainsi que certaines prestations annexes.

2.4) Le droit aux Allocs pas toujours acquis

Veillez à ce que votre contrat de travail fasse bien apparaître le lien de subordination entre vous et la société de portage, sinon, Pôle-Emploi vous refusera l'indemnisation! Si vous exercez à temps partiel, vous pourrez toucher en complément une partie de votre A.R.E sous 3 conditions:

- Ne pas travailler plus de 110 heures par mois
- Ne pas gagner plus de 70% du salaire de référence qui vous a ouvert des droits
- Demeurer inscrit comme demandeur d'emploi

3- le statut d'auto-entrepreneur

Le régime de l'Auto-entrepreneur à, depuis son origine, l'objectif de simplifier la création d'entreprise ainsi que sa gestion administrative. L'un des gros points forts mis en avant de ce statut, c'est le paiement des cotisations sociales en fonction du chiffre d'affaires encaissé par l'Auto-entrepreneur. Vous pouvez également choisir en option le paiement de l'impôt sur le revenu en fonction du C.A



Le régime de l'Auto-entrepreneur permet une grande souplesse dans l'exercice d'une activité qu'elle soit complémentaire (étudiant, chômeur, retraité) principale ou dans l'objectif de tester un marché. La forme juridique de l'Auto-entrepreneur est l'entreprise individuelle (E.I) et son régime fiscal est celui de la Micro-entreprise. Pour demeurer dans ce statut, le C.A devra rester dans les limites prévues pour la micro-entreprise:

- **Achat-revente** : 81.500€ H.T
- **Prestations de service**: 32.600€ H.T

Attention, car ces plafonds sont réévalués chaque année, et, la première année, le C.A est proratisé en fonction de la date de création. Il est à noter que l'AE ne facture pas de TVA à ses clients (franchise de TVA) Toutes les

personnes physiques peuvent devenir auto-entrepreneur, sauf les gérants de sociétés.

3-1) La déclaration d'Activité

L'Auto-entrepreneur déclare son activité gratuitement à l'aide d'un formulaire simplifié ou bien opte pour la déclaration en ligne sur <http://www.cfenet.cci.fr> et un justificatif d'identité devra être produit. L'Auto-entrepreneur, comme tout créateur d'entreprise reçoit un numéro d'identification SIREN délivré par l'INSEE. Ce régime ne prévoit pas en revanche d'extrait KBIS. Ce régime nécessite en revanche le respect de certaines obligations:

- Autorisation administrative
- Qualification professionnelle (pour certaines activités)
- respect des normes d'hygiène et de sécurité
- Les garanties financières

3-2) Les Cotisations sociales

Chaque trimestre ou chaque mois (selon l'option choisie) l'Auto-entrepreneur déclare son C.A encaissé au cours de cette période. Un taux est appliqué sur le montant du C.A pour déterminer le montant des cotisations. Si le C.A est nul, le créateur ne paiera pas de cotisations sociales. L'Auto-entrepreneur ne paie pas la totalité des cotisations sociales, et de ce fait, ne bénéficie pas d'une protection sociale complète, s'il n'a pas un autre emploi classique à côté, c'est notamment vrai pour l'Assurance Chômage !

Les cotisations qui le concerne sont:

- *L'Assurance Maladie Maternité*
- *Les allocations familiales*
- *l'Assurance décès-invalidité*
- *Retraite de base et complémentaire*
- *La CSG-CRDS*
- *La contribution à la formation professionnelle*



Il est à noter que, contrairement au régime du portage salarial, les professions libérales peuvent exercer en tant qu'auto-entrepreneur. Puisqu'il n'y a pas de cotisation à l'Assurance-Chômage, il n'y a pas non plus d'ouverture de droits possible. Les AE éligibles à l'ACCRE (aide à la création, cession ou reprise

d'entreprise) bénéficient d'un taux de prélèvement social égal au quart du taux normal la 1^{ère} année, à la 1/2 du taux normal la seconde année, au 3/4 du taux normal la 3^{ème} année. A partir de la 4^{ème} année, ils paient le taux normal. Pour déclarer son C.A et les cotisations sociales, rendez-vous sur les portails :

- <http://www.net-entreprises.fr>
- <http://www.lautoentrepreneur.fr>

3.3) La Fiscalité

Le créateur d'entreprise a le choix entre 2 modes de calcul pour l'impôt sur le revenu: soit le **prélèvement libératoire** (sous conditions de revenu) soit remplir une **déclaration annuelle et être imposé forfaitairement sur le bénéfice** selon le barème de la micro-entreprise. Concernant le prélèvement libératoire, l'impôt sur le revenu représente un pourcentage du C.A encaissé. L'option est à préciser sur le formulaire de déclaration d'activité.

< **25.926€** par part du quotient familial

< **38.889€** pour 1,5 part

< **51.852€** pour 2 parts

Le paiement de l'impôt sur le revenu est donc fonction des recettes encaissées et peut être fait au mois ou au trimestre. Pas de C.A = pas d'I.R !

Les auto-entrepreneurs sont exonérés du paiement de la Contribution Economique Territoriale (ancienne taxe professionnelle) durant l'année d'installation et les 2 années suivantes. Le paiement de l'IR se fait en même temps que le forfait de charges sociales. Vous payez votre impôt en appliquant à vos encaissements durant la période les taux correspondant à votre activité :

- **Achat-revente** : 1%
- **Prestations de services** : 1,7%
- **Professions libérales**: 2,2%

Dans le régime de droit commun (sans versement libératoire) vous êtes imposé selon le barème de la micro-entreprise, sous le régime des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) pour les activités commerciales ou artisanales ou des bénéfices non commerciaux (BNC) pour les professions libérales.

Si vous dépassez les plafonds de C.A de 89.600€ ou 34.600€ l'option pour le régime micro-fiscal cesse rétroactivement au 1er janvier de l'année ou a été constaté le dépassement. Le régime micro-social simplifié cesse lui, au 31 décembre de la même année.

4- le statut de vdi

Vous aimeriez vendre ou distribuer des produits ou services et avez entendu parler du fameux statut de V.D.I (vendeur à domicile indépendant) voici ce que vous devez savoir sur ce statut. Il est né en 1991, pour répondre à un vide juridique, car, à l'époque, hormis être salarié, il n'y avait point de salut! C'est un statut à caractère social, qui permet à des travailleurs indépendants du secteur de la vente directe de pouvoir cotiser à la Sécurité Sociale, et donc de bénéficier de la même couverture sociale qu'un salarié. Le vendeur à domicile n'est donc pas dans l'illégalité et sans protection, comme il l'était avant 1991. Cela a permis de beaucoup développer le secteur de la vente directe.

Si vous exercez une activité de vendeur à domicile de façon régulière, vous devez vous inscrire au registre du commerce et obtenir un numéro SIRET. Si, en revanche, vous exercez de façon occasionnelle, vous n'avez pas besoin de vous y inscrire. Vous serez alors considéré comme "assimilé salarié" aux yeux de la Sécurité Sociale, mais indépendant en ce qui concerne la législation du travail. Vous devrez alors donner votre numéro de Sécurité Sociale à la société de vente directe pour laquelle vous travaillez, car c'est elle qui se charge du calcul et du versement des cotisations.

4.1) 3 contrats de VDI

- **le VDI-mandataire** : il vous permet, comme son nom l'indique, d'être mandaté par l'entreprise pour commercialiser ses produits. En échange, vous serez commissionné sur le C.A réalisé.

- **l'acheteur-revendeur**: il bénéficie de remises quantitatives et peut ainsi revendre la marchandise au prix qu'il souhaite. La différence entre le prix d'achat et le prix de vente représente les gains. Il existe aussi un **contrat de courtier**, mais il est très peu utilisé.

Voici ce que permet de faire le statut de VDI:

- Distribuer les produits ou services auprès du consommateur final
- Le cumul avec votre emploi actuel, vos allocations chômage, une pension de retraite ou d'invalidité mais sous certaines conditions.
- Quelque soit votre situation, il est possible de mixer ce statut avec votre emploi actuel ou certaines aides comme l'Allocation Parentale

d'Education (APE) Attention, car pour en bénéficier, il faut remplir certaines conditions, qui sont différentes pour chaque cas.

- Etre indépendant, vous choisissez vos horaires et votre temps de travail, ainsi que votre rémunération qui est fonction de votre assiduité au travail, à vous de vous auto-motiver!
- Vous pouvez bâtir votre propre réseau de VDI, et toucher, en plus de vos commissions personnelles, des commissions sur les ventes des membres de votre réseau. Pour cela, vous devez former, manager et motiver votre équipe. Par contre, il est strictement interdit de faire payer un "droit d'entrée" pour intégrer votre équipe, assimilable à de la vente pyramidale. **LE DROIT DE TRAVAILLER EST GRATUIT !**

Pour en savoir plus, rendez-vous sur le site de la [Fédération de la vente directe](#).

4.2) Travail à domicile, que dit la loi?

Les récents déboires médiatisés du couple Basile de Koch/Frigide Barjot expulsé de son duplex parisien (173m²) par la Régie Immobilière de la ville de Paris pour avoir eu le tort d'y domicilier les activités de la société "Jalons" appartenant à Basile de Koch, viennent nous rappeler que l'on ne peut pas faire n'importe quoi dans son logement loué, qu'il appartienne au parc privé ou au parc social.

En droit, il faut distinguer 2 notions:

- la domiciliation de l'Entreprise
- le lieu d'exercice de l'Activité, qui n'est pas forcément identique à celui du siège social

En tant que locataire, vous devez examiner votre bail et vous conformer à ses dispositions pour ne pas avoir d'ennuis. Différents baux peuvent se présenter:

- **Local à usage exclusif d'habitation**: si vous êtes artisan, commerçant ambulant ou entrepreneur individuel, et que vous n'avez ni boutique, ni bureau, il vous est possible de domicilier votre activité dans votre logement loué. La dénomination de ce type de bail peut donc être trompeuse, car il ne s'oppose pas à ce que vous exerciez votre activité dans votre logement. Toutefois, il ne vous sera pas possible de changer l'affectation des locaux ni d'obtenir une transformation en bail commercial. Aussi, il ne vous sera pas possible de recevoir des livraisons de marchandises ou de recevoir des clients dans votre logement.

-**Local à usage mixte**: si le logement loué est votre résidence principale, il

peut arriver qu'un usage mixte du local soit prévu. Cela signifie que vous pouvez à la fois y habiter, et y exercer une activité professionnelle, sauf s'il s'agit d'une activité commerciale. Mais vous ne pourrez pas bénéficier des dispositions protectrices de la loi du 6 juillet 1989. quoi qu'il en soit, pensez à informer votre bailleur de votre projet afin d'être en règle.

5- un espace de coworking à sénart (77)



Depuis 2012, sous l'impulsion de l'agence du Conseil Général "Initiative Télécentres 77" le télétravail se développe en Seine-et-Marne, et des **espaces de Coworking** ouvrent un peu partout sur le territoire, comme le télécentre de Sénart, ouvert avec la contribution active du Syndicat d'agglomération nouvelle (San) de Sénart, au sein d'une pépinière d'entreprises.

C'est aux Etats-Unis, au milieu des années 2000, qu'est né le concept de "bureaux partagés" ou coworking. Son développement en Europe est plus récent, notamment en Allemagne. 6 bureaux partagés viennent ainsi d'ouvrir leurs portes au sein de la Pépinière d'entreprises de Sénart, sur la Commune de Moissy-Cramayel. Les difficultés rencontrées par les travailleurs indépendants (isolement, temps de transport trop longs) explique le succès des télécentres qui essèment en Ile-de-France, selon Thomas Guilmet, directeur de la Pépinière de Sénart. Les télétravailleurs, en butte à la difficulté de bien cloisonner vie professionnelle et vie privée se tournent naturellement vers les télécentres, car ils sont à la recherche d'espaces de travail flexibles sans les charges financières d'un bureau fixe.

5.1) Des services à la carte

Les bureaux partagés s'inscrivent ainsi entre la simple domiciliation (une boîte aux lettres pro) et la traditionnelle location de bureaux. "Le service s'adresse à un public très large; travailleurs indépendants, jeunes entrepreneurs, auto-entrepreneurs, ou salariés" indique Thomas Guilmet. Dans un espace de 36m² (6m² par poste) le télétravailleur dispose d'un bureau, d'un fauteuil, d'une connexion wi-fi haut-débit, et d'un accès à la carte aux services de la pépinière: photocopieur, imprimante, service courrier, salles de réunion etc. Le tout, sans engagement de durée.

Les tarifs vont de 10€ la demi-journée, à **20€ la journée et 90€ pour 5**

jours. L'espace de coworking dispose d'une cafétéria et de micro-ondes pour réchauffer ses repas? L'idée derrière le développement des télécentres est de rompre l'isolement du télétravailleur en offrant un espace convivial, de créer une dynamique de réseau et tisser des liens entre télétravailleurs. L'initiative de ces bureaux partagés est aussi un pari sur l'avenir" souligne Thomas Guilmet "car ils ne sont pas encore entrés tout-à-fait dans la culture française du travail, il s'agit donc de créer une nouvelle dynamique".

Contact :

Pépinière d'entreprises de Sénart

Immeuble Le Sextant

Parc d'activités Economique du Chateau d'eau

462 rue Benjamin Delessert

BP 83 - 77552 Moissy-Cramayel cedex

Tel: 01.64.13.54.13

6- comment calculer ses prix?

Fixer le prix de vente de ses produits ou services est quelque chose d'assez délicat, car s'ils sont trop bas, on rogne la marge, et donc la rentabilité, et s'ils sont trop hauts, alors le consommateur n'achète pas. Alors, comment s'y prendre? La démarche ci-dessous est plutôt adaptée pour les produits physiques, nous verrons ensuite comment faire pour les produits numériques dématérialisés. L'approche la plus courante pour fixer ses prix consiste à prendre le prix de revient (c'est-à-dire ce que vous coûte réellement le produit à fabriquer) et d'y ajouter votre marge brute, c'est-à-dire la part des charges qui viennent se rajouter et qui contiennent le bénéfice. Le tout détermine le prix de vente. Autre technique : se calquer sur les prix de la concurrence, mais avec le risque que cela ne corresponde pas du tout à votre structure de coûts, et donc que vous perdiez de l'argent en sous-évaluant son prix.

Une démarche mieux adaptée consiste à partir du prix qu'est prêt à payer le client pour un produit donné. Faites un petit sondage auprès de votre clientèle : "D'après vous, cet objet, il vaut combien?" On le voit, il est donc assez ardu de fixer ses prix de vente. Étudiez de près les prix pratiqués par la concurrence et essayez de déterminer sur quels points le vôtre pourrait se démarquer de vos concurrents.

On considère comme "raisonnable" que le coût de revient doit représenter $\frac{1}{3}$ du prix de vente final, car il y'a tout un tas de frais et de coûts qui viennent

grever la marge : le coût de la main-d'œuvre, amortissement des machines, coûts de transformation, charges sociales, électricité, chauffage du local, loyer etc. Tous ces coûts (y compris la TVA) doivent être inclus pour le calcul du prix de vente. Si vous commercialisez vos produits dans une enseigne de la grande distribution, sachez que la centrale d'achat vous l'achètera à seulement 50% de son prix de vente, donc le coefficient multiplicateur doit être proche de **3** pour fixer la marge brute, sinon, vous vendrez à perte. En compensation, les grandes surfaces achètent toujours de gros volumes, donc c'est sur les volumes de vente que l'on s'y retrouve.



6-1) Calculer son prix horaire

Si vous n'avez pas de frais structurels ni de local à louer, vous pouvez très simplement calculer **le taux horaire** de vos prestations.

1/ Il va vous falloir, dans un premier temps, estimer le salaire mensuel que vous aller pouvoir vous verser, comme si vous travaillez pour un employeur. Si vous connaissez les salaires moyens pratiqués dans votre branche, cela ne devrait pas poser de problème.

2/ Multipliez par deux ce salaire de base, cela correspondra aux charges sociales et fiscales qu'il vous faudra payer en année normale.

3/ Majorez ce montant de **10%** pour prendre en compte vos jours de maladie, de congés etc.

4/ Ajoutez ensuite vos frais de fonctionnement mensuels, et vous obtiendrez le C.A à atteindre pour assurer le salaire que vous avez défini au point 1.

5/ Divisez le C.A par la moyenne des heures travaillées dans le mois, soit 140.

Exemple pour un salaire souhaité de 1500€

1500x2 = 3.000 €

+ 10% = 3.300 €

+ frais 200€ = 3.500 €

3500/140 = taux horaire de 25€ HT/heure

6-2) Fixer le prix d'un produit numérique

Déterminer le prix d'un produit virtuel ou d'un service (coaching, consulting, formation, ebook, webinaire etc.) n'est pas la même chose que pour les produits physiques, car un produit d'information tel que cet ebook n'a pas les mêmes caractéristiques qu'un produit physique, et ne coûtent que peu d'argent à produire, mais beaucoup de temps passé. La 1ere règle à connaître, c'est que le prix d'un produit virtuel est relatif à son positionnement sur le marché. En effet, à moins d'apporter une forte valeur ajoutée, un e-book, ne se vendra guère plus que quelques dizaines d'euros.

Le prix d'un produit virtuel est donc étroitement dépendant de sa cible (à qui s'adresse-t'il?) et de ce que vous proposez. Parce que le public est habitué à acheter des livres en librairie au format papier, dans les 30 à 40 euros, il lui sera difficile d'accepter d'acheter plus cher un ebook d'autant qu'il ne pourra pas le palper comme un livre traditionnel. Maintenant, il existe des stratégies pour augmenter la valeur ajoutée d'un ebook. Par exemple, en proposant une version audio de l'ebook. Fixer le prix de votre ebook n'est jamais facile, et les web-maketeurs réalisent de nombreux tests à ce sujet. De plus, une fois réalisé, il vous faudra une page de vente pour le commercialiser, ce qui implique de faire venir les visiteurs dessus. A ce sujet, voici un site pour vendre vos ebooks : [Payhip](#) ! Vous avez aussi la possibilité de créer une page de vente gratuite avec [Weebly](#) Pour savoir comment vous y prendre, regardez [cette vidéo](#) !



Vous vous doutez bien que vous ne pourrez pas vendre un ebook qui survole un sujet en 15 pages au même prix qu'un autre qui aborde tous les aspects en profondeur en presque 100 pages. Il vous faut aussi prendre en compte votre réputation : les web-marketeurs connus peuvent souvent, à qualité équivalente, vendre un produit d'information plus cher que des blogueurs débutants simplement parce qu'ils ont pour eux une prime à la célébrité ! C'est injuste mais c'est comme ça !



6-3) L'interview audio d'un expert

L'une des méthodes pour augmenter la valeur ajoutée perçue de votre produit d'information, est de réaliser l'interview audio d'un expert du sujet en bonus, ce qui vous permettra d'augmenter le prix de votre ebook. Les entretiens audio sont rapides et faciles à faire, et la plupart du temps, un spécialiste du sujet que vous abordez sera ravi que vous

contribuez à lui amener des clients. Utilisez par exemple la messagerie instantanée et enregistrez la conversation avec votre mobile, en utilisant le microphone si la qualité de l'enregistrement est satisfaisante. Pour réaliser un entretien audio, il convient de se préparer à l'avance, Couchez sur le papier toutes les questions et tous les points que vous voudrez aborder au cours de l'interview.

Ensuite, il vous faudra un logiciel tel que **Skype** ou **Oovoo** pour la Messagerie Instantanée, ainsi qu'une application pour enregistrer la conversation comme [VoipcallRecorder](#) ainsi qu'un casque. Installez vos logiciels sur votre P.C et testez le matériel, c'est très important ! Vous n'aimeriez pas vous apercevoir au dernier moment qu'il y'a un problème... N'oubliez pas de demander à votre interlocuteur de vous accorder l'interview , mettez-le à l'aise et proposez-lui la possibilité de faire la promotion de son produit ou de son blog en fin d'interview. Ce sont des petites attentions qui entretiennent l'amitié comme on dit...

7- la formation du télétravailleur

L'une des premières causes d'échec du solo-preneur c'est...l'incompétence. Le saviez-vous? Non dans son propre métier évidemment, mais dans toutes les fonctions qu'il doit assumer en plus: stratégie commerciale, communication, finances, aspects juridiques etc. Il est donc indispensable d'avoir les connaissances minimales nécessaires dans ces domaines. Un bilan de compétences peut suffire à identifier les points faibles et à décider de les travailler grâce à une formation appropriée.

Ces formations ne sont ni très coûteuses ni longues. Vous trouverez même sur **Youtube** de nombreuses vidéos gratuites sur la comptabilité, la gestion, le Management etc. Vous pouvez également vous former par le biais de la télé formation. La télé formation est tout simplement un acte de formation à distance (e-learning) en utilisant les outils mis à disposition par les nouvelles technologies, ce qui vous évite le déplacement dans une salle de cours. La télé formation permet aux élèves de se former à la carte en puisant ses cours dans des bases de données, tout en travaillant depuis le confort de son domicile. Des expériences sont menées dans des Universités ou des lycées, mais c'est vrai que le principe n'est pas encore très développé dans le monde du travail, à cause des considérations ayant trait aux contenus pédagogiques.

La télé formation est un concept plus simple sur le plan technique que l'enseignement à distance comme avec le CNED par exemple. [L'Association Nationale pour le développement du Télétravail et de la téléformation](#) (ANDT) a mis au point un système de télé formation qui rencontre un véritable succès en associant harmonieusement la théorie et la pratique.

8- les stratégies de vente d'un produit d'information

Lorsque l'on veut vendre des produits numériques ou des services comme une formation, une session de consulting, il existe des notions de Marketing à connaître et qui peuvent démultiplier vos ventes. Peut-être qu'avec le temps, vous devrez adapter votre produit afin d'en tirer le maximum de bénéfices, mais ces notions de Marketing vous seront utiles.



8.1) L'Upsell

La première stratégie que nous allons aborder est l'Upsell, c'est-à-dire la vente additionnelle en Français. Il s'agit ici de proposer quelque chose de complémentaire au produit que le client vient de vous acheter. Il peut s'agir d'une version complète, un support audio, une démonstration en vidéo etc. La vente additionnelle est très répandue sur internet, car cela permet vraiment d'augmenter les marges.

Prenons un exemple concret: vous venez d'acheter un ebook sur: "Comment créer sa web entreprise?" pour **27€**. Au moment de la commande, on vous proposera, en plus de l'ebook, une version audio à télécharger sur son mobile ou sa tablette, un support de cours en vidéo, l'accès à un forum privé etc. Le pack vous est proposé à **67€** au lieu de **197€** si vous achetiez ces produits individuellement. Puisque les acheteurs sont "chauds" pour acquérir votre produit, un certain nombre d'entre eux voudront profiter de votre offre et...bingo! Vous aurez fait une upsell!

8.2) Le Cross sell

Ou vente croisée. Lorsque vous vendez en Cross sell, cela signifie proposer un autre produit complémentaire à celui que vous venez d'acheter. Si on reprend le cas de notre ebook sur "Comment créer sa web entreprise?" on pourra vous proposer en bonus, une Formation à la gestion ou au Management. Avouez que cela intéressera sûrement notre solopreneur?

8.3) Le Back-end

C'est à dire la vente arrière. Dans le domaine de la vente de produits sur internet, la stratégie de "**Back-end**" concerne tout ce qui se passe lorsque vous avez transformé vos prospects en clients. Il va vous falloir proposer a ces nouveaux acheteurs des produits régulièrement correspondant à leurs attentes. Et, pour cela, au delà du blog, je vous recommande d'investir dans un bon auto répondeur afin de gérer les envois de newsletter à vos clients et les relances ou propositions de nouveaux produits. En effet, il est plus facile de vendre à un client déjà acquis, que de chercher tout-le-temps de nouveaux clients.



9- faire une étude de marché pour ne pas se planter

Faire une étude de marché est une étape **INDISPENSABLE** pour se lancer en sécurisant son parcours et en limitant les risques. En effet, combien d'entrepreneurs négligent de faire une étude de marché sérieuse, et s'inquiètent ensuite que leur entreprise soit en difficulté? Ne pas faire d'étude de marché, c'est courir droit à l'échec. 45% des créateurs d'entreprises échouent parce qu'ils ont commis des erreurs dans leur étude de marché, or, seulement 10% des porteurs de projet en font une !

Faire une étude de marché va vous permettre de valider qu'il existe bien un marché pour le produit ou service que vous allez vendre et de définir une stratégie marketing et commerciale pour attaquer ce marché. Vous aurez aussi une vision claire des forces et des faiblesses de votre projet afin de pouvoir corriger le tir si besoin...

Posez-vous quelques questions simples telles que :

- **D'autres personnes sont-t'elles passionnées par cette niche?**
- **Ont-t'elles un problème à résoudre? Lequel?**
- **Des personnes dépensent-t'elles de l'argent pour acheter le produit? Combien?**
- **Le marché est-t'il concurrentiel ou non?**
- **Quels produits rencontrent un fort succès?**
- **Comment vais-je me placer face à la concurrence?**

Concrètement, l'étude de marché va vous permettre de:

- **Décrire la situation d'un marché**
- **Mesurer la taille de votre marché**
- **La satisfaction des clients**
- **La part de marché de vos concurrents**
- **Vérifier la faisabilité de votre projet**
- **Comprendre et expliquer les attentes de vos clients potentiels**
- **Cibler vos clients**
- **Faire des prévisions de vente ou de C.A**

Pour réaliser votre étude de marché, vous pourriez faire appel à des étudiants en école de commerce ou d'ingénieurs qui vous la réaliseront gratuitement en "étude de cas" si vous n'avez pas de temps à y consacrer, mais vous aller voir qu'avec quelques techniques accessibles à tous et les bons outils, disponibles gratuitement sur internet, vous pourrez très bien la réaliser vous-même...

9-1) Recherche de mots-clés

Cette étude de marché va se réaliser sur internet, et elle commence par la recherche des mots-clés relatifs aux produits ou services que vous allez vendre. Par exemple, si vous vous spécialisez dans la vente de produits contre la calvitie, de bons mots-clés vont être : **"calvitie"** et **"perte de cheveux"** Pour cela, utilisez un **générateur de mots-clés** gratuit tel que [celui de Google](#) ou bien [Market Samurai](#). Voici [un tuto en vidéo](#) pour comprendre le maniement de Market Samurai.

9-2) Découvrez vos principaux concurrents

A partir des mots-clés que vous aurez retenus, effectuez quelques recherches sur un moteur de recherche, pour connaître vos principaux concurrents. Dressez la liste des 10 plus importants concurrents auxquels vous allez être confrontés, ceux, bien entendu, qui vendent les mêmes produits que les vôtres ou très proches. Même si avoir de nombreux concurrents compliquent les choses, dites-vous bien que c'est un signe de bonne santé du marché, et que si des entreprises gagnent de l'argent sur celui-ci, c'est que le marché est juteux ! A contrario, un marché de niche sans concurrence est souvent le signe qu'un produit ou service n'arrive pas à se vendre.

9-3) Aller furter sur les Forums

Les forums de discussion spécialisés sont un bon endroit pour prendre la température de votre marché. Vous allez vite vous rendre compte que les internautes se "lâchent" facilement pour dire tout le mal qu'ils pensent de certaines entreprises qualifiées "d'escrocs" ou "d'arnaque" quand ils sont mécontents. Un bon moyen donc d'éviter de faire les mêmes erreurs et de connaître les attentes de votre clientèle, car un client mécontent va faire une contre-publicité très dommageable sur internet, et cela peut mettre à terre votre entreprise si cela crée un "**bad buzz**" ! Malheureusement, un client satisfait lui, se manifeste rarement...



9-4) Les blogs qui parlent de votre activité

Consultez les meilleurs blogs de votre marché en allant sur <http://blogsearch.google.fr/> Vous trouverez sans doute une mine d'informations sur les blogs de votre secteur d'activité, n'oubliez pas de lire les commentaires des lecteurs ce qui vous donnera une idée sur leurs impressions et sur leurs attentes.

9-5) Les vidéos à succès

La vidéo est un média qui s'est taillé la part du lion sur le web. Certaines d'entre elles ont été visionnées plusieurs millions de fois. C'est une bonne indication pour connaître les sujets qui font le buzz. Si vous cherchez sur quelle niche vous lancer, elles vous seront d'une aide précieuse. Allez donc faire un tour sur **Youtube**, **Dailymotion** ou **Vimeo** et recherchez les vidéos qui parlent de votre activité.



9-6) Les sites de e-commerce

Les livres à succès sur *Amazon*, *Ebay* ou *PriceMinister* peuvent vous mettre sur la piste d'une niche intéressante à exploiter. Sélectionnez "**livres**" puis "**meilleures ventes**" pour dénicher les pépites.

9-7) Les sondages



Autre méthode, pour des résultats plus précis et fins: enquêter auprès de vos amis et de votre entourage. Confectionnez un sondage et envoyez-leur par mail, dans votre newsletter, ou placez-le sur votre blog. Vous pourrez le réaliser très simplement avec **Google Drive**. Voici [un tuto](#) qui vous explique comment vous y prendre...

Cette liste n'est bien entendu pas exhaustive, car il existe une foultitude d'autres outils, mais si vous les utilisez, vous obtiendrez de bons résultats. Bien entendu, avant de réaliser votre étude de marché, il faut vous fixer des objectifs dans le temps. Par exemple: "Transformer 50 prospects en clients en 12 mois" ou bien "réaliser 5000€ de ventes en 18 mois" Ensuite, il va vous falloir réfléchir à comment atteindre vos objectifs, avec quels moyens? Ne vous fixez pas des objectifs irréalisables, mais plutôt une série de petits objectifs à atteindre par paliers, ce qui vous aidera à atteindre votre objectif final.

Votre étude de marché va devoir définir 4 éléments essentiels: quel produit je vais vendre? A quel prix? A qui? Avec quel canal de vente? Cette étude vous permettra de plus, intégrée au **Business Plan**, d'être crédible face aux investisseurs institutionnels et aux partenaires.

Faites un état des lieux de l'environnement dans lequel vous allez évoluer sur les plans économique, institutionnel, réglementaire d'un marché donné. Vous aurez par exemple besoin de définir un périmètre géographique pour exercer votre activité, sauf s'il vous vendez sur internet, étudier les revenus des ménages dans ce secteur géographique, etc. Dans le même temps, il va vous falloir définir à quelle cible vous vous adressez, et adapter votre communication en fonction d'elle : allez vous passer une petite annonce? Communiquer par newsletter? Faire du porte à porte? du phoning? Réfléchissez à l'éventuel circuit de distribution si vous ne vendez pas en direct depuis votre site internet: quel va être le rôle de ces intermédiaires? Quel sera l'incidence sur les prix?

Enfin, quel va être l'influence des prescripteurs sur mon marché: vais-je faire

appel à mon entourage et à mes amis pour parler de mon produit et me faire de la pub? Vais-je proposer ce produit en affiliation? (cas d'un **infoproduit**) qu'elle stratégie vais-je mettre en place pour intéresser les éventuels affiliés à recommander mon produit sur leurs blogs?

10- la nécessité de bien se préparer au télétravail

Travailler comme indépendant nécessite de véritablement maîtriser votre métier. Télé travailler n'est finalement rien d'autre qu'exercer son métier à distance, donc c'est une nouvelle façon de travailler. Mais télé travailler pour avoir des clients sans une bonne préparation c'est comme se jeter à l'eau sans savoir nager. N'oubliez pas que vous repartez de zéro et explorez un marché que vous ne connaissez pas. Vous ne cherchez plus un employeur, mais des clients, et la démarche est très différente, même si, dans les deux cas, vous devez le séduire.

Commencer par vous poser quelques questions:

- **Savez-vous prospecter efficacement?**
- **Avez-vous déjà vendu à une entreprise? Un particulier?**
- **Connaissez-vous les méthodes pour négocier un contrat et conclure une vente?**
- **Vos prestations seront-t'elles demandées sur le marché?**
- **Quel est votre marché-cible ? Ex: les hommes chauves entre 35 et 60 ans**
- **Comment trouver, fidéliser et développer votre clientèle?**

10-1) Préparer votre plan d'action Commercial

Quand vous définissez votre plan Marketing, réfléchissez à vos objectifs, et partez de la fin, c'est-à-dire de l'atteinte de vos objectifs. Définissez les actions à entreprendre et les étapes qui vous conduiront à l'atteinte de vos objectifs, comme nous l'avons vu plus haut. Puis, fixez un budget pour chacune d'elle. Par exemple, vous pouvez décider de réaliser un certain volume de ventes, de faire connaître votre activité et votre expertise, d'attirer plus d'internautes sur votre site etc. Vous pourriez faire une offre de ce genre: Offrir une consultation, une séance de coaching personnalisée gratuite en échange de l'inscription à votre newsletter et pour cela, vous voulez que 200 personnes s'inscrivent sur votre site. Fixez-vous une date butoir dans le temps . Autre exemple: Vous voulez obtenir 150 prospects qualifiés à l'issue d'une

campagne d'e-mailing. Comment allez-vous vous y prendre pour atteindre vos objectifs? Quels outils allez-vous utiliser? Avez-vous besoin d'un site institutionnel ou d'un blog? Êtes-vous prêt à investir dans un auto-répondeur? Autant de questions à vous poser en fonction de la nature de votre activité ! Peut-être avez-vous besoin d'une présence sur les réseaux sociaux pour entretenir une relation avec votre communauté...

Pour trouver des clients, il est indispensable que vous réfléchissiez, en fonction de la nature de votre activité, selon que vous vendez des produits dématérialisés ou physiques, où est-ce que vos clients sont susceptibles de chercher pour vous trouver? Avez-vous besoin d'une campagne d'annonces pour rediriger vos prospects vers votre site?

10-2) 5 façons de promouvoir votre activité en ligne

Tout d'abord, pensez au **référencement naturel** sur les moteurs de recherche. Pour cela, vous devrez positionner votre site ou blog dans les premiers résultats de recherche quand les internautes tapent une requête. Pour y parvenir, aidez-vous d'outils comme les générateur de mots-clés vus plus haut pour bien cibler vos mots-clés. Vérifiez que l'url de votre site est répertoriée sur Google avec google.fr/addurl, si vous ne l'a trouvez pas, ajoutez-là !

11- trouver une idée de business en télétravail

Choisir l'activité dans laquelle on va se lancer n'est pas une mince affaire, et pourtant, c'est la clé du succès! Quel choix allez-vous faire? Faut-t'il opter pour un projet ambitieux qui va vous faire prendre plus de risques et nécessite d'importants investissements ou bien quelque chose de plus accessible, qui va évoluer dans le temps et se développer? Faut-t'il se lancer dans un secteur à forte concurrence et donc très rentable, ou bien dans une niche de marché où vous allez pouvoir vous positionner facilement en tant qu'expert?



11-1) 5 conseils pour vous aider dans vos choix



1/ **Le premier conseil que je pourrai vous donner** afin de bien choisir votre activité est de vous lancer dans quelque chose que vous aimez particulièrement et que vous maîtrisez. Cela paraît évident mais on a beaucoup plus de chances de réussite si son activité est une passion! Par exemple, les femmes qui aiment la couture ou le tricot peuvent essayer d'en faire une activité de travail à domicile, tout comme celui qui est doué dans la musique et veut donner des cours de chant (cas de mon

ami). Ainsi, vous n'aurez pas l'impression de travailler, mais de prendre votre pied !

2/ **Y'a-t'il une demande dans ce domaine?** Une fois que vous aurez listé plusieurs de vos passions (dans l'idéal 10) il est essentiel de vous demander si cette passion dispose d'un marché, autrement dit si des gens dépensent de l'argent pour assouvir leur passion. Il est évident que si des gens ne dépensent pas d'argent dans votre activité, il est inutile de vous lancer sur ce créneau, car vous ne trouverez pas de clients ! Ce serait donc une activité qui ne serait pas viable économiquement. Une étude de marché est indispensable pour le savoir !

3/ **Envisagez l'échec et...un plan "B" pour rebondir !** Qui peut être sûr à 100% de réussir dès le départ ? Personne! Devenir travailleur indépendant, c'est accepter de prendre des risques, et donc l'éventualité d'un échec, malgré votre volonté et tout votre enthousiasme. Se lancer dans le travail à distance, c'est une aventure semée d'obstacles, de difficultés. Si au bout du compte, votre beau projet se casse la figure, il faut avoir le mental et l'énergie pour surmonter l'échec. La meilleure façon de procéder, c'est d'envisager un plan "B" de secours, mais ne renoncez jamais à votre rêve, modifiez votre projet en analysant les causes de votre échec. Vous avez échoué cette fois-ci, et alors? Ce n'est pas un drame, mais une occasion d'apprendre ! L'épreuve vous rendra plus fort la prochaine fois si vous avez compris la leçon !

4/ **Soyez à l'affût! Des idées de business possible**, il y'en a partout, et pour trouver le bon filon, vous avez l'embarras du choix. Observez les livres qui se vendent le mieux sur **Amazon, PriceMinister ou Ebay**, répondez aux questions des internautes sur Yahoo! Questions-Réponses, aller faire un tour sur Viadéo ou LinkedIn etc. Autant de façons différentes de faire votre étude de marché ! Essayez d'en savoir le maximum sur vos clients potentiels :

quelles sont leurs habitudes, ce qu'ils recherchent le plus, combien ils dépensent etc.

5/Soyez clair sur vos objectifs et vos motivations Qu'est-ce qui vous pousse à vous mettre à votre compte : l'envie de gagner beaucoup d'argent? De pouvoir faire profiter les autres de vos connaissances et de vous positionner en tant qu'expert? Mettez en adéquation les objectifs que vous vous fixez et les moyens pour y parvenir : allez-vous avoir besoin de fonds? Où les trouver? Adoptez un plan d'action militaire pour baliser votre cheminement de créateur d'entreprise individuelle...

12- bien organiser sa prospection commerciale

Que vous le vouliez ou non, vous allez devoir vous lancer dans la prospection commerciale pour vous constituer une clientèle. Cette étape est à préparer soigneusement. Quelles peuvent être les clés d'une prospection réussie? Tout d'abord, il faut réfléchir à ce que l'on veut proposer comme produit ou service et à qui l'on veut les proposer (**la cible**) Demandez-vous si ce que vous allez proposer correspond à la demande d'un certain public. Une bonne prospection commerciale, c'est une question d'organisation dans le temps : un p'tit peu chaque jour, mais avec régularité et endurance. Il faut chaque jour qualifier son fichier, renseigner sa base de données, organiser le suivi de la clientèle, faire un peu tous les jours de votre campagne d'e-mailing, etc. Cela doit devenir un automatisme. Pour mettre en place cette prospection commerciale, il faut un processus pour cadrer ses ventes, comme des partitions que des musiciens exécutent sous la supervision d'un chef d'orchestre.

Un des grands classiques de la prospection commerciale, c'est d'utiliser le téléphone (**phoning**) Aujourd'hui, les règles du jeu ont évolué, dans la mesure où les secrétaires d'antan sont en voie de disparition et ne remplissent plus autant qu'avant ce rôle de "barrage" et de "filtre" qui était le leur avant... Votre interlocuteur(trice) ne sera pas forcément le collaborateur direct de la personne que vous cherchez à joindre, et comme il est pressé, il sera sans doute ravi de vous passer votre contact pour se débarrasser de vous. Si vous tombez sur une boîte vocale, laissez impérativement un message et présentez clairement qui vous êtes et l'objet de votre appel en étant concis. Dites-lui enfin que vous allez le rappeler.



Si vous tombez sur votre interlocuteur, présentez-vous rapidement et enchaînez directement sur votre argumentaire d'accroche, ne laissez pas votre interlocuteur gamberger et avoir le temps de réfléchir avec des silences pesants.

12.1) Comment préparer son entretien avec un nouveau prospect?

Ca y est, vous avez ferré le poisson, et il ne manque plus qu'à le remonter pour le transformer en client et le mettre dans votre escarcelle. Pour cela, vous devez le rencontrer pour lui présenter votre offre.. Bien préparer cet entretien est indispensable si l'on veut obtenir des résultats et donc, il faut y consacrer un peu de temps. Le bon timing pour cette préparation, c'est 5mn environ, et pour cela, vous allez devoir aller à la pêche aux infos sur internet en tapant le nom de l'entreprise sur Google ou l'adresse de son site si vous l'avez. Un autre bon plan qui vous fera gagner beaucoup de temps est de vous rendre sur le site Corporama.com pour tout connaître d'une entreprise !



Intéressez-vous aux infos-clés et essayez de comprendre quels sont les enjeux pour cette entreprise, de manière à avoir quelques billes au cours de l'entretien. Ensuite, je **googlise** le nom de mon contact pour connaître ses passions et si je peux nous trouver des points communs qui retiennent son attention. Mais ne soyez pas trop direct dans l'entame de l'entretien ni trop intrusif dans sa vie privée, sous peine d'effrayer votre contact, mais garder quelques infos sous le coude au cas où et vous pourrez glisser une info quand la confiance sera établie !

En effet, on n'a pas deux fois l'occasion de faire une bonne première impression. Pour séduire votre prospect, vous allez devoir faire attention à votre apparence physique, votre gestuelle ainsi que votre intonation. Ce sont en effet les 3 éléments principaux qui vont conditionner l'impression laissée à votre interlocuteur. Ensuite il faut respecter la zone de confort de votre interlocuteur ; évitez de prendre vos aises dans son bureau comme si vous étiez dans le vôtre il pourrait prendre cette attitude comme un viol de son intimité. Et puis, n'oubliez pas d'être dans une attitude d'écoute active au cours de l'entretien, en prenant des notes, soyez courtois, bref, faites preuve de savoir-vivre.

13- comment répondre aux objections?

Vous n’y couperez pas : que ce soit au téléphone ou en face à face, dans une démarche commerciale, vous serez confronté à un moment ou un autre à des objections. Bien savoir y répondre est capital, nous allons voir comment. Il se peut aussi qu’au delà d’une objection, il s’agisse en fait d’une question, de votre prospect pour vous tester. Inutile donc d’être forcément sur la défensive. Si votre interlocuteur tente de vous contrer malgré tout, essayez d’en savoir un peu plus sur ces véritables motivations. Exemple: “Votre tarif est trop cher!” Vous pouvez alors essayer de creuser un peu en lui posant des questions : “Il est trop cher par rapport à quoi?” “Qu’est-ce qui vous fait penser ça?” “Quel est votre budget maximum?” Une fois que vous aurez identifié la cause de l’objection, voici 3 techniques pour y répondre:



Technique Boomrang: retourner l’argument de votre interlocuteur contre lui pour l’amener à changer d’avis. Exemple: le prospect vous déclare “cette option ne m’intéresse pas, vous pouvez l’enlever”. Votre réponse : “Très bien, on peut retirer cette option, mais elle vous permet de (...) réfléchissez, vous pourriez le regretter en cas de (...)”

Minimiser: “Très bien Monsieur, vous ne voulez pas de cette option, je comprends, mais cela ne va rien changer au tarif final”.

Transformer un point faible en point fort : Exemple : Vous vendez un appartement avec vue sur le cimetière. Le client est récalcitrant. “Oui, mais vous avez beaucoup de verdure et c’est extrêmement calme”.

14- etude de cas : cécilia durieu, fondatrice d'eworky

Cecilia Durieu est l’exemple typique d’une web-entrepreneuse de la génération Y. D’ailleurs, le site internet qu’elle a créé avec ses petits camarades de promo, eWorky.com, est un outil incontournable pour tous les télétravailleurs. La jeune femme a en effet lancé un site qui permet de trouver en un clin d’œil un espace de travail gratuit, comme un cyber-café, un télécentre... **eWorky** recense les hot-spots Wi-fi disponibles, les salles de réunion ou de séminaire, les **espaces de Coworking** et les centres d’affaires etc. eWorky est

accessible à la fois sur PC, tablettes ou mobiles en téléchargeant l'application Iphone ou Android. Une fonction de géolocalisation permet de trouver les tiers-lieux disponibles à proximité de là où l'on se trouve.

Les utilisateurs d'*eWorky.com* peuvent eux-mêmes ajouter des fiches concernant un espace de travail, les modifier ou commenter les fiches et les noter.

14-1) Biographie de Cécilia Durieu

Cécilia Durieu, 26 ans, est ingénieure de formation. Elle a fondée *eWorky.com* avec 2 autres camarades de promo: Olivier Brun et Tarik Picard. 2 des co-fondateurs de l'Entreprise (dont elle même) ont fondé ensemble auparavant un cabinet de conseils, Greenworking, spécialisée dans les modes de travail et l'organisation du travail. De plus, *eWorky.com* a développé une fonction de back-office pour permettre aux tiers-lieux de gérer eux-mêmes leurs salles, leurs réservations, y compris la facturation. Cet outil permet aussi à tous les travailleurs nomades de réserver en ligne une salle de réunion ou un poste de travail pour quelques heures ou quelques jours.



L'Entreprise se rémunère en prélevant une commission sur les réservations faites sur le site internet, en revanche, l'annuaire et la recherche, le référencement des tiers-lieux est **100% gratuit**. Il sera également possible pour toute entreprise de proposer le partage d'une salle de réunion avec d'autres utilisateurs s'il le souhaite.

15- comment faire son prévisionnel financier?

Lorsque vous vous lancez dans la création d'une entreprise, même pour une activité relativement modeste, vous devrez réaliser un document appelé le "**Prévisionnel Financier**". On y trouve l'ensemble des dépenses, des ressources, des ventes ainsi que des investissements liés à sa future entreprise. C'est donc un ensemble de tableaux de gestion à caractère comptable, ayant pour but de décrire financièrement un projet et donc de pouvoir convaincre des partenaires et des interlocuteurs institutionnels comme une banque ou une collectivité locale pour l'obtention d'une

subvention par exemple.

15.1) Différence entre le Prévisionnel Financier et le Business Plan

La plupart des gens utilisent indifféremment l'un ou l'autre terme, mais il existe une petite nuance entre les deux: en fait, le **Business Plan** contient le **Prévisionnel Financier**, car celui-ci est inclut dans un ensemble comportant une partie explicative du projet, alors que le Prévisionnel Financier (P.F) est uniquement la partie chiffrée. Ce document doit faire **15 à 20 pages**.

15.2) Les avantages pour le Créateur d'Entreprise

Le porteur du projet retirera plusieurs avantages de s'être donné la peine de faire un Prévisionnel Financier. Cela lui permettra tout d'abord d'étudier la faisabilité financière de son projet de création d'entreprise, et donc de s'engager en toute connaissance de cause. Ainsi, en fonction des indicateurs, le créateur d'entreprise pourra remanier son projet si celui-ci n'est pas viable économiquement.



Ensuite, cela lui permettra d'avoir une vision claire et globale de la dimension de son projet, mais aussi d'identifier les potentiels besoins de financement à court terme, moyen terme et long terme.

Enfin les indicateurs financiers vont lui permettre d'adapter sa recherche de financement et de mieux cibler ses bailleurs de fonds (banques, business angels, financement participatif, collectivité locale, dons, mécénat etc.)

15.3) Les avantages pour les partenaires

Pour les partenaires qui vont travailler avec vous, le Prévisionnel Financier va leur permettre de comprendre la dimension de votre projet. Cela va leur permettre de pouvoir identifier les forces et les faiblesses de votre projet et donc de pouvoir identifier les risques qu'ils prennent. Donc, ils pourront juger si leur investissement en vaut la peine. Pour une collectivité locale cependant, ce ne sera pas les seuls critères qui entrent en ligne de compte, puisqu'il

faudra en plus que votre projet soit utile pour le territoire concerné et renforce son attractivité.

15.4) Le Contenu de votre Prévisionnel Financier

Pour réaliser votre prévisionnel, vous avez besoin de présenter les données chiffrées de votre business. Cela va se faire sous forme de tableaux. Le premier tableau est celui des investissements dont vous allez avoir besoin, que ce soit en propre ou bien en crédit-bail. Le second tableau est celui du C.A : comment vous aller vous y prendre pour le développer et comment il va évoluer dans le temps. Ensuite, un tableau de bord pour les frais généraux: il doit faire apparaître ce que vous allez engager comme frais et l'excédent brut d'exploitation (E.B.E) Ensuite, présentez un tableau pour les données du personnel : combien de personnes dois-je recruter? A quels postes? Pour quels salaires? Les charges salariales ainsi que la masse salariale doivent y apparaître. Un autre tableau de bord devra présenter comment vous aller financer les investissements : quel sera votre apport personnel en capitaux (si



apport), quelle sera la proportion des subventions dans le capital de la société? Quelle part pour les emprunts? Comment tout cela va évoluer au fil des années?

Vous allez aussi devoir exposer les données concernant votre besoin en fonds de roulement, c'est-à-dire les besoins liés au décalage entre l'encaissement des recettes et les dépenses. (pensez que l'état paie systématiquement à 90 jours fin de mois) si vous devez travailler pour ce "client" un peu mauvais payeur... Exemple : vous devez attendre le 20 du mois qu'un client vous règle une facture, mais vous devez sortir **1500€** le 13 pour régler un fournisseur: comment vous allez gérer cette transition? Puis, dans un autre tableau, vous présenterez le bilan d'ouverture, c'est-à-dire une sorte de photographie de la situation financière au démarrage de l'entreprise.

Dans un autre tableau de données, vous allez présenter le plan de trésorerie sur 12 et 24 mois, c'est-à-dire combien vous aller avoir en caisse et sur votre compte en banque à la fin de chaque mois. C'est un tableau très important qui



va être scruté de près par les investisseurs, car très souvent les difficultés des entreprises proviennent d'un manque de trésorerie, et il est important de prendre en compte les dépenses décalées dans le temps (exonération de charges la 1ere année mais qu'on devra payer les années suivantes)

Dans votre Prévisionnel, vous allez aussi devoir faire figurer les comptes de résultat sur 3 ou 5 ans (en fonction de votre visibilité) et enfin, les bilans prévisionnels c'est-à-dire la situation financière de l'entreprise à la fin de l'année N, N+1, N+2, etc. Vous trouverez tous les conseils et toutes les infos nécessaires ainsi qu'un modèle de Prévisionnel sur le site FranzBizPlan.com/

16- rechercher des financements

Les solutions pour financer une création d'entreprise, un projet artistique ou humanitaire, une start-up sont légions en France. Tour d'horizon de 3 solutions envisageables.

16.1) Le Crowfunding

C'est littéralement le "**Financement par la foule**". en plein essor, cette formule qui consiste à solliciter le grand public pour financer de petits investissements, se pose en alternative aux solutions classiques des prêts bancaires. **Kiss Kiss Bank Bank** est une **plateforme internet de financement participatif** qui permet de trouver des donateurs pour votre projet. Mais attention, la plateforme est assez selective << *Kiss Kiss Bank Bank ne sélectionne qu'un projet reçu sur quatre*>> précise Lou, 22 ans, qui a eu recours à Kiss Kiss Bank Bank pour financer la création d'un Samu Social à Vientiane, la capitale du Laos. Donc il faut que l'intérêt du projet soit évident et qu'un dossier bien ficelé soit constitué. Le réseau des proches et la famille peuvent aussi mettre au pot pour vous aider. Ca tombe bien, dans ce cas, vous devriez faire appel à un site que je viens de découvrir, bien qu'il ne soit pas le seul du genre, c'est Commonbox.net Il permet de collecter des fonds pour organiser un événement comme une soirée, un pot de départ etc.

Le principe du Crowfunding est simple: le projet est présenté sur un site web et les internautes intéressés participent à l'apport de capitaux. Une manière

comme une autre de tester sa viabilité par l'intérêt qu'il suscite auprès des internautes. Les collectes ratées peuvent être reprises en modifiant certains paramètres. La collecte de fonds s'élève en moyenne à **4.000€** et peut aller bien au delà. Mais comment taper à la bonne porte? En consultant un **annuaire des sites de financement participatif** pardi! Sur [AlloProd](#), vous trouverez la liste des sites de crowfounding. Vous aurez ainsi la possibilité de cibler les plate formes les plus intéressantes pour votre projet et donc de mieux cibler les donateurs.

Si l'objectif est atteint à 100%, vous devrez remercier les donateurs en leur offrant une contrepartie : par exemple, inscrire leur nom au générique, une invitation au lancement du projet etc. Dans le cas contraire, ils seront remboursés. Sur les plate formes [Ulule](#) et Kiss Kiss Bank Bank, qui sont les 2 leaders du financement participatif, **40 à 60% des projets atteignent leur objectif de collecte**. Vous pouvez le voir grâce à la jauge en regard de la présentation. Lou à ainsi réuni **5.000€** et une fois son voyage payé, a reversé le surplus à l'Association Humanitaire.

16.2) Les prêts à la création d'entreprise

Pour créer une micro-entreprise, il existe toute une série d'aides, le tout est de choisir les bonnes et de faire un montage financier intelligent. Par exemple, le prêt à la création d'entreprise (PCE) octroyé par [Bpifrance](#) d'un montant de **2.000 à 7.000€** doit obligatoirement s'accompagner d'un prêt bancaire. Les créateurs ne parvenant pas à réunir les garanties de solvabilité demandées par les



banques peuvent solliciter des micro crédits (jusqu'à 10.000€) auprès des organismes de micro-finance. Ceux-ci sont spécialisés, comme par exemple [Créajeunes](#) (pour les jeunes créateurs de 18 à 32 ans) ou [Racines-Clefe](#) pour les femmes.

Les prêts d'honneur, sans intérêts ni garanties sont accordés par des associations (*initiative France, Réseau Entreprendre*) pour des montants entre **8.000 et 30.000€**. Quant aux chômeurs, ils peuvent solliciter le **prêt Nacre**, à taux zéro, d'un montant de **10.000€ maximum**.

Il faut savoir que les différents financeurs sont complémentaires: Initiative France pour le tissu économique local, Réseau Entreprendre pour les projets de grosses entreprises, ou bien encore le [réseau des boutiques de gestion](#) pour le montage du projet. Les chambres de commerce et d'industrie dispensent aussi des formations à l'attention des porteurs de projet.

Il existe aussi bien d'autres investisseurs comme le réseau des cigales dont l'épargne solidaire vise le développement local, celui des business angels pour des projets de **50.000 à 1 million d'euros** ou bien [l'Association Love Money](#) pour les PME-PMI. Certaines plateformes internet de financement participatif telles [Réservoir Funds](#), [Prêt de chez moi](#), ou [Hello Merci](#) sur des secteurs ciblés comme les jeux vidéo, la mode etc. permettent des prêts de **15.000€**.

16.3) La création d'Association

Les cotisations et les dons des adhérents ne suffisent généralement pas pour monter un projet associatif d'envergure. Et, la première source de financement possible va être de solliciter les collectivités locales (mairie, conseil général, conseil régional, L'Europe etc.) pour obtenir des subventions. Un certain formalisme sera à respecter en matière de règles de fonctionnement et de subventions, mais il faut savoir que ces dernières années, avec la baisse des dotations de l'Etat, les collectivités locales, la CAF, sont contraintes de revoir à la baisse, parfois drastiquement, les subventions versées aux associations, alors qu'elles sont des acteurs majeurs de la vie économique et socio-culturelle. Cela met bien évidemment un grand nombre d'entre elles dans des difficultés insolubles ! Pour vous accorder ces subventions, on exigera que votre projet soit utile au territoire et que vous soyez en mesure de justifier des fonds. D'où l'importance du Business Plan ! Autre piste : le mécénat, l'appel aux dons ou le sponsoring ou encore le recours aux fondations d'entreprises avec plus de **3.000 organismes et 1.400 fonds** dans des domaines comme l'art, l'emploi, l'environnement etc.

L'Association peut aussi avoir des ressources propres au delà de la simple cotisation de ses membres. Il lui est possible d'exercer en toute légalité une activité économique et d'encaisser des recettes sans toutefois pouvoir faire de bénéfices à la fin de l'exercice comptable. Les sponsoring est aussi une solution de financement privé par les entreprises, en général, via une fondation, mais elles reçoivent en échange une contrepartie, que ce soit sous forme de publicité, de la présence du logo ou de la mention du nom de l'Entreprise comme financeur.

Sur les quelques 60.000 associations qui se créent chaque année en France, seules $\frac{1}{3}$ d'entre elles disposent d'un budget annuel supérieur à **7.500€**. Les financements privés et publics font presque jeu égal : **46% contre 54%**. Les plus petites structures, n'ont pas cette chance, car ce sont les grandes oubliées des bailleurs de fond. Pour elles, c'est le système D qui prévaut : organisation de tombolas ou de lotos, dons de personnes physiques, buvette avec vente de boissons et sandwiches etc.



17- télétravail: comment débusquer les arnaques?

En matière de télétravail, comme dans la vraie vie, les arnaques ne manquent pas et le web fourmille de sites et de sociétés peut scrupuleuses prêtes à vous soutirer de l'argent en vous tendant des pièges. Comment reconnaître ces arnaques?



- **Faites appel à votre bon sens:** une offre trop alléchante cache souvent une arnaque. Si on vous demande un "droit d'entrée" pour travailler dans un réseau, fuyez, car il est strictement interdit de verser de l'argent pour travailler, assimilé à de la vente pyramidale. Vous ne devrez jamais payer pour intégrer l'équipe d'un leader, car ces systèmes sont auto-centrés sur eux-mêmes et leur méthode "miracle" pour gagner de l'argent consiste juste à vendre "la méthode miracle" à de nouvelles personnes qui vont intégrer le réseau pour vendre à leur tour cette soi-disant "méthode" ! Acheter un kit de démarrage est légal, mais au lieu de commencer à vous faire gagner de l'argent, on vous en fait perdre...

- **Renseignez-vous sur les Forums:** En cas de doute sur un site ou une méthode, tapez le nom du site en question suivi de "**+arnaque**" et observez les résultats de votre requête. Lisez les réactions des internautes pour vous faire un avis. Attention, car certains veulent juste exprimer leur mécontentement en des termes un peu excessif, ce n'est pas toujours une arnaque. Sauf si bien-sûr un grand nombre d'internautes sont de cet avis. Fuyez les offres de mise sous plis qui sont à **99% des arnaques**.

- **Les offres de préparateurs de commandes:** Une annonce postée sur un site ou un Forum vous propose de réceptionner chez vous des colis et de les réexpédier. Ces offres présentent des termes suspects tels que: "**à domicile à partir de votre ordinateur**" ce sont des arnaques, qui plus est, risquent de vous attirer de gros ennuis judiciaires ! Les produits reçus ont été achetés avec des cartes bancaires volées et en

fait, on vous demande de jouer les receleurs et de faire réexpédier les colis chez des escrocs en Afrique ! A vos risques et périls quand la filière va tomber dans les filets de la police!

- **Une arnaque pour les crédules sur leboncoin.fr** Méfiez-vous des personnes qui n'acceptent de vous régler les produits que vous leur vendez qu'avec **Paypal**. Paypal est un système de paiement sécurisé où vous ne risquez pas de vous faire voler vos données bancaires qui sont cryptées quand elles transitent sur le réseau, mais certains petits malins ont trouvé une astuce pour bernier les internautes crédules. L'acheteur vous envoie un mail



vous disant qu'il vous a réglé la somme d'argent de la transaction via Paypal et vous produit un "**avis de paiement**" de Paypal avec son Logo et sa typographie...**sauf que...c'est un FAUX !** L'escroc espère ainsi que vous ne prendrez pas la peine d'aller vérifier directement sur votre compte Paypal et que vous expédiez le colis avant de vous rendre compte de la supercherie !

Un conseil : tapez directement l'adresse de Paypal dans votre navigateur <http://www.paypal.fr> et connectez-vous à votre compte pour vérifier si oui ou non l'acheteur a bien viré l'argent ! Ou bien, si la situation le permet, exigez un paiement en liquide contre remise en mains propres. Si la personne veut payer en chèque, refusez, car rien ne vous garantit que ce n'est pas un chèque sans provision !

18- utilisez un bureau virtuel

Les travailleurs nomades sont particulièrement concernés par les applications de **Bureau Virtuel**. Ce sont des interfaces qui comportent toutes les applications dont ont besoin les télétravailleurs et accessibles sur tous supports: (PC, mobile, tablette) et qui permettent des tâches comme la facturation, la relance clients, les commandes, la compta, et la gestion d'entreprise : édition de bons de livraison etc. Par exemple, je vous recommande d'utiliser le logiciel [d'entreprise-facile.com](http://dentreprise-facile.com) : vous pouvez éditer des devis dans différentes monnaies, gérer votre carnet d'adresses et base clientèle, gérer vos fournisseurs, vos commandes, vos produits et votre stock. Vous pouvez aussi gérer votre personnel : feuilles d'heures, paye, demandes de congés etc.

Le bureau virtuel d'entreprise-facile.com est accessible pour seulement

15€/mois, sans engagement de durée. Ainsi, vous pourrez même partager vos documents avec vos collaborateurs ou avec votre comptable ! Un module est prévu à cet effet. Il vous est aussi possible de travailler en réseau si vous le souhaitez. Ce sont des outils simples et pratiques pour une expérience utilisateur très intuitive. Côté sécurité, vos données sont bien entendu cryptées en **T.L.S** pour une confidentialité inviolable.

19- travailler en ligne depuis l'étranger



Quand on veut travailler en nomade à l'étranger, particulièrement dans les endroits reculés où les connexions à internet sont de mauvaise qualité ou carrément absentes, il y'a pourtant des solutions. Certains pays pauvres ont des technologies d'un autre âge (le bon vieux modem à 512 kbps) et ne bénéficient pas du Haut-débit, ce qui rend la connexion et la navigation lente. Les hôtels de luxe pour touristes et les auberges de jeunesse proposent généralement une connexion haute

vitesse , mais il est rare de pouvoir s'y connecter si on n'est pas client de l'hôtel.

Les cybercafés sont une autre alternative mais avec de nombreux ralentissements en raison des débits faibles, comme dans les pays en voie de développement. Mais, en restant dans les grandes villes, il est possible de consulter ses e-mails, de surfer sur les réseaux sociaux de de consulter tout autre site sans souci. Seuls les téléchargements, les animations flash et la vidéo posent problèmes.

L'idéal est d'avoir à disposition une **clé 3G**, mais cette solution revient chère, surtout à l'étranger, et quand on a besoin d'envoyer ou de recevoir une grande quantité de données. Les clés 3G sont généralement bridées pour fonctionner sur le réseau de l'opérateur et il vous faudra souscrire un abonnement 3G et déverrouiller un code fourni par l'opérateur.

Pensez que quand vous êtes en déplacement à l'étranger, vous ne pouvez pas trimbaler beaucoup de matériel, car les compagnies limitent les bagages à 20kg, au delà, il faudra payer un supplément de bagages. Et vous savez quoi?

Ce n'est pas si difficile que cela à condition de bien s'organiser.

Et si vous passiez au tout numérique? Cela vous fera



gagner au passage beaucoup de temps et d'espace. Il est possible par exemple de numériser son courrier postal et le consulter en ligne grâce à des solutions comme [UK Post Box](#) qui fournit une boîte postale à Londres, et une interface web qui permet de scanner puis de transférer ses courriers à une autre adresse. Les courriers papiers que vous voulez archiver peuvent être transférés et stockés chez un proche après numérisation par les soins de **UK Post Box**. Une lettre peut être prise en photo et envoyée par e-mail ou stockée dans un dossier d'archivage numérique sur **Evernote**, car Evernote est un des rares services de cloud qui indexe les fichiers JPEG.

En voyage, privilégiez les P.C portables sans disque dur, car la mémoire flash résiste beaucoup mieux aux chocs, ou bien encore les tablettes. Pour la connexion internet, vous pouvez utiliser le **modem Huawei E5**, qui ressemble à un petit téléphone. Vous y introduisez votre carte SIM et il transforme votre connexion data en réseau Wi-fi, qu'on peut transporter partout. La batterie ne dure pas très longtemps, mais il dispose d'un chargeur mobile USB, qui permet de rester connecté toute une journée. Dans beaucoup de pays, on trouve des forfaits de données prépayés à des tarifs raisonnables. Par exemple, **30€/mois** en Thaïlande pour un accès internet illimité avec Tot3G. Sinon, en dernier recours, les Mac Do offrent une connexion Wi-Fi gratuite et illimitée. Mais pour véritablement gagner de l'argent sur internet en déplacement, que ce soit en France ou bien à l'étranger, tout les web entrepreneurs vous le diront : il faut miser sur des revenus passifs, en automatisant tout le business et le processus de vente

20- une sélection de sites pour les travailleurs nomades...

- <http://www.zevillage.net>
- <http://www.eWorky.com>
- <http://enviedentreprenre.com>
- <http://www.pourquoi-entreprendre.com>
- <http://www.teletravail.fr>
- <http://www.formation-teletravail.fr>
- <http://infoteletravail.over-blog.com>
- <http://www.andt.org>
- <http://neo-nomade.com>
- <http://soleillescowork.com>
- <http://franceteletravail.com>
- <http://blog.moovijob.com/>



- <http://cyberworkers.com>

21- boîte à outils (non exhaustive) du travailleur nomade

- **Les Hangouts de Google +**

Accessible depuis une boîte Gmail, Hangouts est le nouveau nom de Google Talk, la messagerie instantanée de Google. Elle permet de discuter en vidéo avec 15 personnes maxi et gratuitement. Le partage de fichiers est autorisé via Google drive.

- **Netvibes**

Pour effectuer une veille sur internet et suivre vos sujets favoris, Netvibes est votre agrégateur de contenus pour suivre vos flux RSS via votre tableau de bord, mettre des widgets etc.

- **Google alertes**

Pour programmer des alertes sur des mots-clés définis et les recevoir par e-mail

- **Google Trends**

Pour connaître les tendances de recherche sur un sujet donné

- **Networker**

Pour discuter, se faire connaître, trouver des partenaires, faire du business...

- **LinkedIn/Viadéo**

Les réseaux sociaux professionnels pour nouer des contacts

- **Diigo**

Bloc-notes et organisateur de liens

- **Evernote**

Bloc-notes interactif

- **Eventbrite**

Organisateur d'évènements

- **Google Drive**

Suite bureautique en ligne et partage de fichiers

- **Skydrive**



Espace de stockage de 7 Go gratuit via Outlook.com

- **Hubic**

Stockage gratuit jusqu'à 25 Go

- **Doodle**

Création et partage de sondages en ligne

- **bo.entreprise-facile.com**

Bureau virtuel nomade

- **Join.me**

Visio-tchat et partage de fichiers entre utilisateurs

- **Remember the Milk**

Agenda et pense-bête

- **Tymproject**

Gérer un projet en réseau



