

Comment vivre de son activité de freelance avant d'arriver en fin de droit

Se lancer, c'est bien. Mais comment utiliser au mieux sa période de chômage pour démarrer son activité ?

Aujourd'hui, j'ai envie de parler d'une situation assez classique que je vois souvent chez les freelances, mais qui me désole : Ce moment où ils arrivent en fin de droits de chômage et qu'ils ne vivent toujours pas de leur activité. Ce moment, c'est la plus grosse peur des freelances, et pourtant beaucoup le vivent. Alors, comment sont-ils arrivés à cette situation d'extrême urgence ?

Ils n'ont pas été suffisamment bien guidés, alors qu'il existe quatre règles qui permettent de vivre de son activité avant d'arriver en fin de droits de chômage.

Préparer son lancement

Préparer son lancement permet de vivre de son activité plus rapidement car cette préparation implique :

- De développer son réseau quand on est encore en poste

- De tester son activité sur des clients cobayes

De produire des contenus pour rassembler une communauté

De fédérer cette communauté autour de toi, de ton entreprise ou de valeurs partagées

Je ne dis pas que c'est aussi facile que ça, mais déjà, essayer est une bonne première étape. On peut s'organiser pour réseauter le soir après le boulot, et passer des coups de fils entre midi et deux. Certes, c'est fatigant (je l'ai fait), mais ça paye après coup.

On peut écrire un article de blog une fois par mois, pour commencer. On peut tester gratuitement son activité sur quelques personnes trouvées dans des groupes Facebook ou dans son entourage. Quand on est en poste à plein temps, et qu'on a le cul entre deux chaises (entrepreneuriat/salariat), il va y avoir des moments où l'on va travailler plus, car la journée de travail est consacrée à l'activité salariée.

Donc oui, pendant une période, tu vas travailler le soir et week-end (je ne dis pas de travailler tard, mais de travailler régulièrement, pour faire ce que tu n'as pas pu faire durant tes journées de travail). Ce travail paye, car une fois à ton compte, tu auras déjà un petit réseau, une petite communauté, et tu auras déjà produit des contenus. Cela te permettra de vivre de ton activité plus rapidement. Pour mon cas, avec ce petit travail de deux trois-mois en amont, j'ai pu vivre de mon activité en trois mois.

Une fois lancé, faire le point sur son activité

Il faut tester l'activité IRL (dans la vie réelle) et à 100%.

Combien de temps dure la phase de test ? C'est LA question qu'il faut se poser. Si vous ne vous la posez pas, vous resterez en éternel test et ne pourrez jamais rectifier le tir.

Deux ans de chômage = test de l'activité seul-e pendant six mois

Un an de chômage = teste de l'activité pendant

trois mois

Cette période va permettre de se dire :

Oui, j'y arrive, car j'ai fait X € de CA (Chiffre d'Affaires), j'ai trouvé X clients/prospects, et mon blog a été visité X fois : c'est encourageant.

ou

Non, je n'y arrive pas car je n'ai généré aucun prospect, je n'ai pas généré de CA et je n'arrive pas à me tenir à une discipline de rencontres ou de production de contenu.

De plus, cette première période de test permet de voir si l'entrepreneuriat en tant que mode de vie vous convient ou non. Ensuite, vient l'heure de prendre une décision : avez-vous besoin de vous faire accompagner ?

À lire aussi

[Demain, tous freelances ?](#)

Acquérir rapidement la logique d'investissement

La logique d'investissement est essentielle à comprendre quand on est entrepreneur·e. Elle implique de faire le pari de sa propre réussite en investissant sur soi et sur sa propre activité.

L'investissement a un pouvoir magique : il permet de s'engager vis à vis de soi-même et vis à vis de la personne/outil qui va vous aider pour votre activité.

Alors dans quoi investir quand tout semble à faire ? Le premier investissement est le coaching ou la formation en ligne pour développer votre activité. Bien sûr, tout dépend d'où vous partez. Si vous n'avez aucune base en entrepreneuriat, comme c'était mon cas, investir dans de la formation va vous donner des connaissances et un process à suivre pour vous lancer. C'est ce

que j'ai fait, et ça m'a bien aidée.

Le fait d'avoir dépensé 1200 euros en formation alors que mon chômage était de 1100 euros, m'a forcée à me bouger pour que ça marche : j'avais une obligation de réussite. C'est d'ailleurs grâce à cet investissement que j'ai réussi à quitter mon job : pour ne pas avoir investi « pour rien ».

Si vous êtes déjà lancé·e, que vous avez suivi des formations en ligne (ou autre) mais que vous sentez que vous avez besoin d'un accompagnement plus personnalisé et sur mesure, le coaching individuel pourrait mieux vous correspondre.

Le coaching, c'est une personne (le coach), entièrement dédiée à votre projet. Ce coach vous donnera une stratégie, des objectifs et un plan d'action pour arriver à atteindre vos objectifs. Il y a bien sûr différentes sortes de coaching (marketing, développement personnel, business...) mais le choix du bon coach se fera sur trois critères :

La compréhension de vos besoins (si vous n'arrivez pas à définir vos priorités, il pourra vous dire ce qu'elles sont)

Le feeling (clairement, dans un rapport en one to one, le feeling avec l'autre est essentiel pour développer la confiance et donner le meilleur de soi même)

La preuve sociale (a-t-il eu des retours positifs ? Produit-il des contenus ?)

Je ne vais pas éluder la question du prix. Un accompagnement sérieux dure quelques mois et commence autour de 1500 euros. Bien sûr les tarifs de coaching peuvent augmenter selon l'expertise du coach et la valeur qu'il apporte.

Si vous ne vivez toujours pas de votre activité en fin de droits, construisez une vision long terme pour votre entreprise !

Quand un·e entrepreneur·re n'a pas fait les bons choix, il est toujours possible de se rattraper mais ça prendra du temps et ça impliquera qu'il ou elle tape dans ses économies.

Et c'est là que se distinguent deux types de personnes :

Les entrepreneur·e·s dans l'âme, qui n'hésiteront pas à reprendre un job

alimentaire à mi-temps et investir, pour voir marcher leur activité. Et celles et ceux pour qui l'énergie dépensée est trop importante et qui préféreront retrouver une stabilité et mettre fin au stress de l'incertitude dans laquelle se trouve un·e entrepreneur·e...en permanence !

Car si vous êtes entrepreneur·e, vous le savez : le risque et l'incertitude font partie de votre quotidien.

Je n'émetts aucun jugement de valeur dans ces deux choix. Par contre, il faut absolument être conscience de qui on est, et de à quoi on aspire vraiment pour son avenir professionnel afin de prendre une décision avec laquelle on se sent aligné·e.

Pour conclure : il est toujours possible de retomber sur ses pattes même après avoir pris les mauvaises décisions (par méconnaissance de l'entrepreneuriat par exemple). En revanche, pour gagner du temps, de l'énergie et de l'argent, il est important d'anticiper les situations d'urgence pour éviter de voir se produire un scénario catastrophe.

Si vous ne voulez pas vous retrouver en fin de droit sans plan B, posez-vous dès maintenant ces questions :

De quoi ai-je vraiment envie ? (vision)

Sais-je où je vais ? (objectifs)

Ai-je besoin d'aide ? (accompagnement)

Suis-je prêt à me donner les moyens de réussir ? (investissement)