



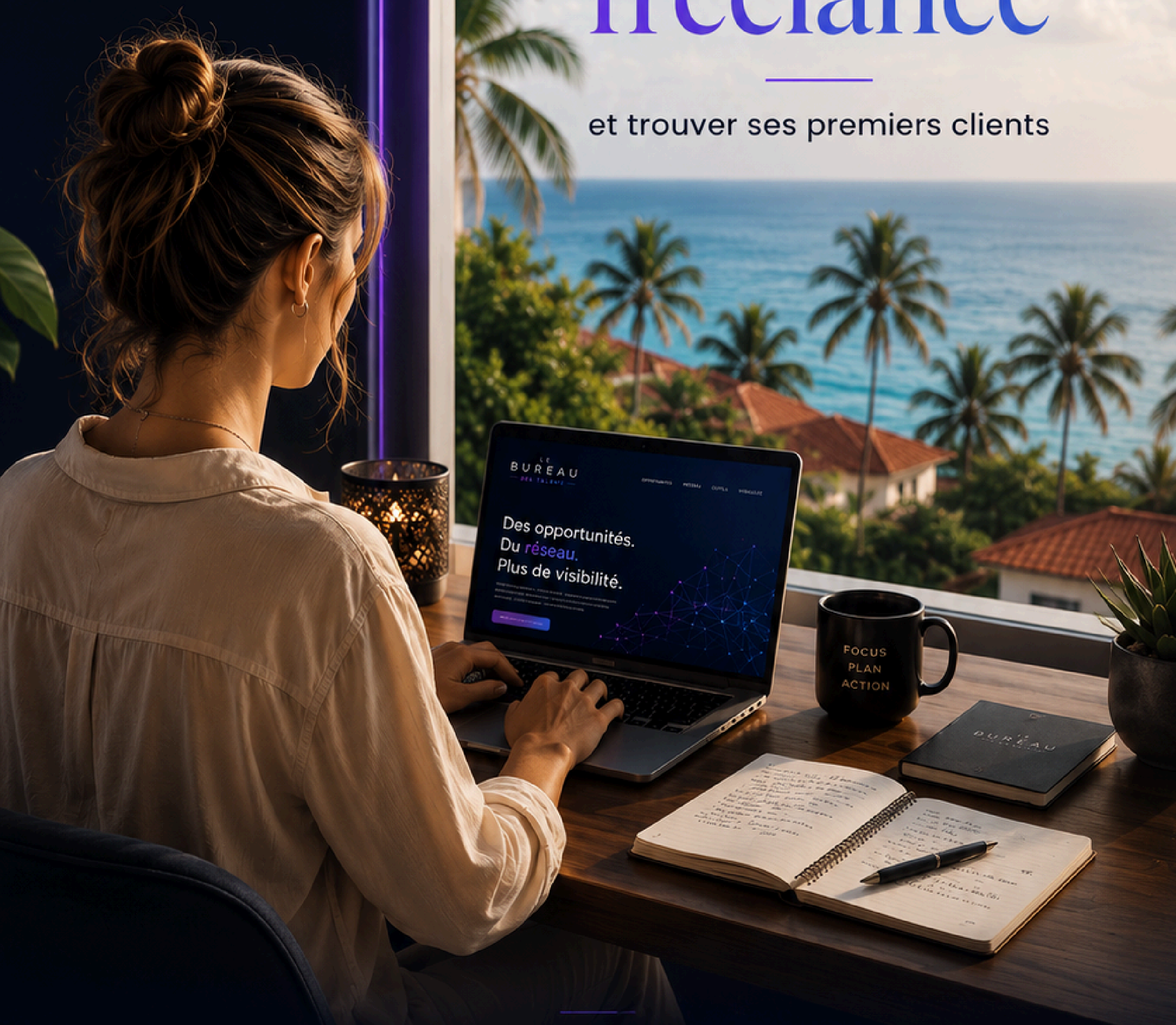
LE
BUREAU
— DES TALENTS —

OPPORTUNITÉS • RÉSEAU • OUTILS • VISIBILITÉ

LE GUIDE POUR

Lancer son activité freelance

et trouver ses premiers clients



TRAVAILLER À DISTANCE, CONSTRUIRE UNE VIE PLUS LIBRE.

Par

— Céline Chambon —

SOMMAIRE

Votre feuille de route pour lancer et développer votre activité freelance

Introduction	
Pourquoi ce guide existe	02
Chapitre 1	
Se lancer sans attendre d’être “prêt”	07
Chapitre 2	
Trouver sa cible sans vouloir parler à tout le monde	13
Chapitre 3	
Les erreurs du début	19
Chapitre 4	
Construire une activité durable	26
Conclusion	
Vous n’êtes pas obligé d’avancer seul	33



Pourquoi ce guide existe

**Le freelancing peut offrir une immense liberté...
mais aussi beaucoup de doutes au début.**

DU RÊVE À LA RÉALITÉ

Pendant longtemps, le freelancing m'a fait rêver.

L'idée de pouvoir travailler à distance, organiser mon temps différemment, voyager, construire quelque chose de plus libre... tout ça représentait énormément pour moi.

En juin 2019, avec mon mari et mes enfants, nous avons pris une grande décision : **quitter la France pour nous installer au Costa Rica.**

À cette période, j'ai créé ma société de secrétariat à distance avec l'envie de construire une activité plus libre, plus flexible et compatible avec cette nouvelle vie à l'étranger.

Puis le Covid est arrivé.

Comme beaucoup de choses ont basculé à ce moment-là, la demande pour le travail à distance et les services freelance a énormément augmenté.

Le remote est devenu une réalité pour beaucoup d'entreprises.

Fin 2020, nous avons finalement décidé de quitter le Costa Rica pour nous installer au Mexique.

Entre les restrictions, les fermetures liées au Covid et les possibilités plus limitées pour les études des enfants, ce choix s'est imposé assez naturellement.

DU RÊVE À LA RÉALITÉ

Depuis, je vis au Mexique et je continue à travailler entièrement à distance.

Quand on regarde ça de l'extérieur, cela peut parfois sembler "idéal" :

- ✓ Travailler depuis l'étranger,
- ✓ Avoir plus de liberté,
- ✓ Etre indépendant,
- ✓ Ne plus être enfermé dans un bureau.

Mais honnêtement, la réalité du freelancing est souvent beaucoup plus humaine que ce qu'on voit sur les réseaux sociaux.

Parce qu'on parle beaucoup :

- de liberté,
- d'indépendance,
- de réussite,
- de revenus,
- ou de "digital nomad".

Mais beaucoup moins :

- de la peur de se lancer,
- du syndrome de l'imposteur,
- de la solitude,
- du manque de réseau,
- de la prospection,
- du stress des premiers clients,
- ou du fait de parfois se sentir complètement perdu au début.

Et pourtant, énormément de freelances vivent exactement la même chose.

DU RÊVE À LA RÉALITÉ

Je me suis aussi rendu compte d'une autre réalité :

Beaucoup de personnes se forment aujourd'hui au freelancing, à l'assistanat virtuel, au remote ou à différents métiers digitaux...

Mais une fois la formation terminée, une grande question arrive :

***“Et maintenant...
comment je trouve mes premiers clients ?”***

C'est souvent à ce moment-là que le doute commence.

On se compare.

On se sent “pas assez légitime”.

On attend d'être prêt.

On passe des heures à modifier son profil LinkedIn ou son logo...
mais sans vraiment oser passer à l'action.

C'est aussi pour ça que j'ai créé Le Bureau des Talents

Pas seulement pour parler de freelancing.

Mais pour créer un espace plus humain autour :

- du remote,
- des opportunités,
- du réseau,
- des échanges,
- et de l'entraide entre freelances et talents à distance.

DU RÊVE À LA RÉALITÉ

Parce qu'honnêtement :

“

***Je pense qu'on avance beaucoup mieux quand
on arrête d'essayer de tout faire seul.***

”

Aujourd'hui, nous allons d'ailleurs probablement reprendre progressivement un mode de vie plus nomade.

Et cette liberté géographique reste pour moi l'une des plus belles choses que le freelancing peut offrir.

Mais cette liberté demande aussi :

- de la régularité,
- de l'adaptation,
- de la persévérance,
- et beaucoup de patience au début.

Ce guide n'a pas pour objectif de vous vendre un rêve irréaliste.

Le freelancing peut être une aventure incroyable... mais aussi parfois difficile, stressante et pleine de remises en question.

“

Chapitre 1

SE LANCER SANS ATTENDRE D'ÊTRE “PRÊT”

SE LANCER SANS ATTENDRE D'ÊTRE “PRÊT”

Quand je me suis lancée en freelance en 2019, je n'avais pas peur de partir vivre à l'étranger.

Je n'avais pas non plus peur de quitter un CDI ou “la sécurité”.

Ma plus grande peur, honnêtement, c'était surtout :

d'échouer

J'avais peur d'avoir tout quitté pour rien.

Peur de ne pas trouver de clients.

Peur de ne pas gagner assez.

Et surtout peur de perdre quelque chose qui était très important pour moi : ***mon indépendance.***

Le fait de pouvoir gagner ma vie, participer aux dépenses de ma famille, prendre mes propres décisions et garder ma liberté en tant que femme a toujours été essentiel pour moi.

Et pourtant, malgré plus de 15 ans d'expérience en tant qu'assistante de direction dans différentes entreprises, je doutais énormément.

Je me demandais souvent :

“

“Est-ce que je sais vraiment faire assez de choses ?”

“Pourquoi quelqu'un me paierait moi ?”

”

SE LANCER SANS ATTENDRE D'ÊTRE “PRÊT”

Avec le recul, je pense que beaucoup de freelances ressentent exactement la même chose.

Le syndrome de l'imposteur ne touche pas uniquement les débutants.

Parfois, même avec de l'expérience, on doute encore énormément de sa valeur.

Avant d'avoir mes premiers vrais clients, je repoussais aussi beaucoup de choses :

- poster sur LinkedIn,
- parler de mon activité,
- afficher mes tarifs,
- contacter des clients,
- faire des visios pour “me vendre”.

Je me rappelle même avoir appliqué des tarifs beaucoup trop bas au début.

Comme si je n'assumais pas encore totalement la valeur de mon travail.

Et honnêtement, je pense que beaucoup de freelances font la même erreur au départ :

Ils ont peur d'être “trop chers”, alors qu'en réalité ils se sous-évaluent énormément.

Je me comparais aussi beaucoup aux autres freelances sur les réseaux sociaux.

SE LANCER SANS ATTENDRE D'ÊTRE “PRÊT”

Certaines personnes semblaient réussir facilement.

Avoir confiance.

Avoir des clients partout.

Savoir exactement quoi faire.

Et moi, à côté, je me sentais parfois complètement illégitime.

Puis un jour, j'ai trouvé mon premier vrai client.

J'avais simplement publié une annonce sur un site de petites annonces.

Cette personne était professeur de droit à la Sorbonne et avait besoin d'aide pour :

- gérer son emploi du temps,
- ses emails,
- la préparation de ses cours et QCM,
- mais aussi la gestion de sa société.

Et honnêtement, ce premier client a changé énormément de choses pour moi.

Parce qu'à partir du moment où quelqu'un vous fait confiance...

vous commencez enfin à vous sentir légitime.

Petit à petit, j'ai commencé à reprendre confiance.

Surtout quand certains clients me disaient :

“
“On ne pourrait plus se passer de vous.”
”

SE LANCER SANS ATTENDRE D'ÊTRE “PRÊT”

Et finalement, c’est souvent ça qui change tout :

L’action.

Pas la perfection.

Pas le moment parfait.

Pas le logo parfait.

Pas le profil LinkedIn parfait.

La confiance vient souvent après les premières actions.

Après les premiers échanges.

Après les premiers clients.

Après les premiers retours positifs.



SE LANCER SANS ATTENDRE D'ÊTRE “PRÊT”

Aujourd'hui, avec le recul, si je pouvais parler à la Céline de 2019, je lui dirais simplement :

“

“N'hésite pas.
Lance-toi.
Cherche.

Ose parler de ce que tu fais.

Et surtout, n'applique pas des
tarifs trop bas.

Tu connais ton travail.
Tu es impliquée.
Dévouée.

Et les bons clients finiront par
le voir.”

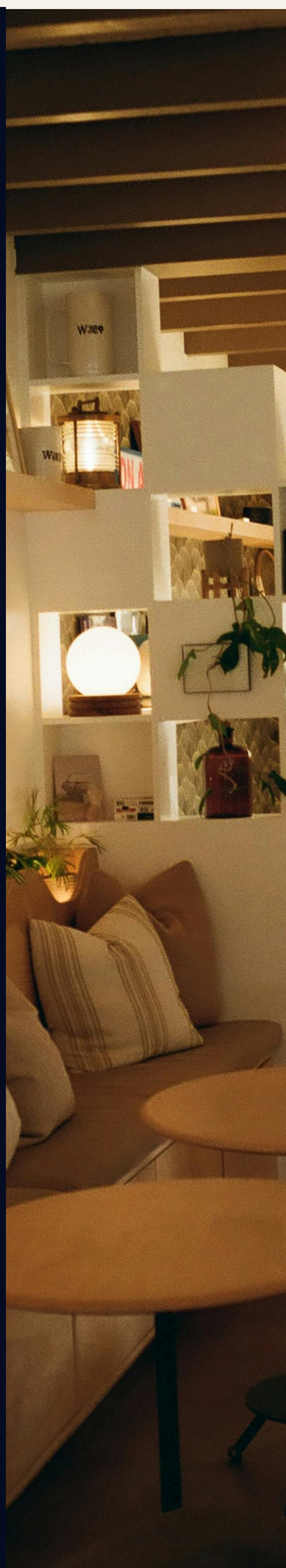
”

Ce qui m'a aussi beaucoup aidée à passer à l'action malgré les doutes, ce sont les livres de développement personnel.

Certaines lectures m'ont énormément marquée, notamment : *Réfléchissez et devenez riche*.

Pas parce qu'un livre change une vie du jour au lendemain.

Mais parce qu'il peut parfois changer une façon de penser... et donner le courage d'essayer.



“

Chapitre 2

TROUVER SA CIBLE SANS VOULOIR PARLER À TOUT LE MONDE

TROUVER SA CIBLE SANS VOULOIR PARLER À TOUT LE MONDE

Quand je me suis lancée en freelance, j'ai voulu faire un peu de tout.

Et honnêtement, je pense que beaucoup de freelances débutants font exactement la même chose.

Au début, j'acceptais parfois des missions dans des domaines que je ne maîtrisais pas vraiment :

- réseaux sociaux,
- SEO,
- communication...

Alors qu'en réalité, je n'étais pas experte dans ces sujets.

Pourquoi ?

Parce qu'au début, on a souvent peur de fermer des portes.

Peur de manquer d'opportunités.

Peur de dire non.

Et surtout peur de ne pas trouver de clients.

Alors on finit parfois par écrire :

“
“Je peux tout faire.”
”

TROUVER SA CIBLE SANS VOULOIR PARLER À TOUT LE MONDE

Mais avec le recul, je pense que vouloir parler à tout le monde complique énormément les choses.

Parce qu'un client a besoin de comprendre rapidement :

- qui vous êtes,
- ce que vous faites,
- et surtout comment vous pouvez l'aider concrètement.

Aujourd'hui, avec l'expérience, je sais beaucoup mieux quel type de clients me correspond.

J'aime travailler avec :

- des PME,
- des dirigeants,
- des entrepreneurs,
- des entreprises "réelles",
- des structures concrètes avec une vraie activité et de vrais besoins opérationnels.

Avec le temps, je me suis aussi rendu compte que certains environnements me correspondaient moins.

Par exemple, j'ai travaillé avec plusieurs coachs en ligne.

Et attention :

certaines de mes clientes dans ce domaine sont exceptionnelles et je continue à travailler avec elles depuis plus de 6 ans.

Mais honnêtement, après la période Covid, beaucoup de personnes se sont lancées rapidement dans le coaching ou les formations en ligne.

Puis certaines activités ont commencé à s'effondrer :

Baisse des clients, formations qui ne se vendaient plus, fin de certains financements, stress financier, tensions...

Et malheureusement, ce stress retombait souvent directement sur l'assistante ou les équipes.

TROUVER SA CIBLE SANS VOULOIR PARLER À TOUT LE MONDE

Cette expérience m’a appris quelque chose d’important :

Tous les clients ne correspondent pas forcément à la vie professionnelle que l’on recherche.

Parce qu’au final, le freelancing n’a pas seulement pour objectif de “trouver des missions”.

L’objectif est aussi de construire une activité compatible avec :

- votre personnalité,
- votre équilibre de vie,
- votre façon de travailler,
- et l’environnement dans lequel vous vous sentez bien.

Je pense aussi qu’aujourd’hui beaucoup de freelances débutants ont du mal à trouver leurs premiers clients non pas parce qu’ils ne sont pas compétents...

Mais parce qu’ils :

- manquent de visibilité,
- n’osent pas parler de leur valeur,
- manquent de confiance,
- et surtout ont du mal à se différencier.

Quand on arrive sur des plateformes comme Malt ou Upwork, on se retrouve face à des profils avec :

- des centaines d’avis,
- des dizaines d’étoiles,
- des années d’ancienneté.

Et forcément, au début, on peut avoir l’impression d’être complètement invisible.

C’est aussi pour ça qu’avoir une spécialisation peut devenir un énorme avantage.

Pas forcément une “niche parfaite”

TROUVER SA CIBLE SANS VOULOIR PARLER À TOUT LE MONDE

Ma sœur est elle-même freelance et spécialisée dans la facturation d’infirmières libérales et les déclarations liées à la sécurité sociale.

Et honnêtement, cette spécialisation est devenue une vraie force pour elle.

Avec le temps, j’ai aussi commencé à attirer de meilleurs clients.

Pas du jour au lendemain.

Mais progressivement :

- en gagnant en confiance,
- en mieux présentant mon activité,
- en ciblant davantage certains profils,
- et grâce au bouche-à-oreille.

Aujourd’hui, si une assistante freelance me disait :

“
“Je ne sais pas quoi proposer ni à qui parler...”
”

je lui conseillerais quelque chose de très simple :

**Faire la liste de tout ce qu’elle a réellement
fait dans ses anciens postes.**

TROUVER SA CIBLE SANS VOULOIR PARLER À TOUT LE MONDE

Pas uniquement son intitulé de poste.

Mais concrètement :

- les missions réalisées,
- les problèmes résolus,
- les outils maîtrisés,
- les responsabilités,
- les logiciels utilisés,
- les secteurs connus.

Parce qu'on sous-estime souvent énormément les compétences que l'on possède déjà.

“

**Et je pense qu'il y a une
grande différence entre :**

**ÊTRE POLYVALENT
et
ÊTRE FLOU**

**Être polyvalent, c'est savoir
faire plusieurs choses.**

**Être flou, c'est ne pas réussir
à expliquer clairement ce que
l'on apporte.**

”

LE
BUREAU
— DES TALENTS —

OPPORTUNITÉS • RÉSEAU • OUTILS • VISIBILITÉ





Chapitre 3

LES ERREURS DU DÉBUT

LES ERREURS DU DÉBUT

Quand on démarre en freelance, on fait presque tous des erreurs.

Et honnêtement, je pense que c'est normal.

Parce qu'au début :

- on manque de confiance,
- on veut trouver des clients rapidement,
- on a peur de dire non,
- et surtout...

On veut prouver qu'on est capable

L'une de mes plus grosses erreurs au début a clairement été :

Me sous-vendre

Mes premiers tarifs étaient autour de 15 € de l'heure.

À ce moment-là, ça me semblait "correct".

Mais avec le recul, je me rends compte que je manquais surtout énormément de confiance en moi.

J'avais peur :

- de ne pas trouver de clients,
- qu'on refuse mes tarifs,
- de ne pas être assez légitime,
- ou pas assez compétente.

Et comme mon entreprise n'était pas basée en France, je me disais aussi que je pouvais "me permettre" d'être moins chère.

LES ERREURS DU DÉBUT

Le problème, c'est qu'un tarif trop bas attire parfois aussi de mauvaises collaborations.

Je me souviens notamment de missions où les consignes changeaient constamment.

Je recommençais sans arrêt certaines tâches.

Je travaillais énormément.

Et surtout... Je n'osais même pas facturer toutes mes heures.

Avec le recul, je pense que beaucoup de freelances débutants ont peur d'assumer la vraie valeur de leur travail.

Une autre erreur que j'ai faite :

Accepter des clients qui ne me correspondaient pas

Je me souviens particulièrement d'une cliente avec qui la collaboration est devenue extrêmement stressante.

Les délais étaient souvent intenable.

Il y avait beaucoup de décalage horaire.

Et surtout, elle attendait que je m'adapte entièrement à son organisation sans vraiment tenir compte de mes autres clients ou de mon équilibre.

À un moment, recevoir une notification de sa part me provoquait presque immédiatement du stress.

Et honnêtement, ce n'est pas la vision que j'avais du freelancing.

Parce qu'au final, on ne quitte pas un cadre de travail difficile... Pour recréer exactement la même chose en indépendant.

LES ERREURS DU DÉBUT

Au début, j'ai aussi voulu plaire à tout le monde.

J'acceptais :

- toutes les missions,
- tous les besoins,
- tous les types de clients.

Je voulais montrer que j'étais capable de tout gérer.

Mais avec le temps, j'ai compris quelque chose d'important :

Dire oui à tout finit souvent par nous éloigner de la vie professionnelle que l'on recherche vraiment.

Je pense aussi que les réseaux sociaux peuvent parfois donner une image très fausse du freelancing.

On voit :

- les succès,
- les revenus,
- les voyages,
- la liberté,
- les beaux bureaux,
- les "morning routines".

Et forcément, on finit parfois par se comparer.

Moi aussi, je regardais :

- les freelances très visibles,
- ceux qui semblaient avoir énormément de clients,
- une présence forte sur LinkedIn,
- des revenus impressionnants.

Et pendant ce temps-là, moi je travaillais énormément... Sans même avoir le temps d'être très présente sur les réseaux.

LES ERREURS DU DÉBUT

C'est aussi pour ça qu'aujourd'hui, quand quelqu'un me dit :

“

“Alors ça va les vacances au Mexique ?”

”

ça me fait parfois sourire...

Parce que derrière le freelancing, il y a aussi :

- de longues journées,
- de la charge mentale,
- des responsabilités,
- du stress,
- et beaucoup d'implication.

L'une des expériences qui m'a le plus marquée a été pendant une opération de mon fils.

Je me souviens m'être presque excusée auprès d'un client de devoir partir quelques jours.

Et même à l'hôpital, je continuais à travailler sans réussir à vraiment couper mentalement.

J'étais tellement préoccupée par le travail et les demandes clients que cela a fini par provoquer des erreurs.

Avec le recul, cette période m'a fait comprendre quelque chose d'essentiel :

Aucun travail ne devrait nous faire oublier notre propre vie.

LES ERREURS DU DÉBUT

Aujourd'hui, j'ai aussi appris à reconnaître beaucoup plus rapidement certains red flags chez les clients.

Par exemple :

- les personnes qui écrivent "URGENT" en permanence,
- celles qui ne prennent jamais le temps d'un simple :

"Bonjour, comment ça va ?"

- ou les clients qui considèrent l'assistante comme une machine disponible à tout moment.

D'ailleurs, aujourd'hui, je réponds parfois avec humour :

"On ne sauve pas des vies ici."

Parce qu'au fond, le freelancing doit aussi permettre de construire un mode de vie plus sain et plus équilibré.

Et s'il y avait une seule règle que je donnerais aujourd'hui à une freelance débutante, ce serait probablement celle-ci :

N'acceptez pas tout.

LES ERREURS DU DÉBUT

Acceptez uniquement ce qui est réellement compatible avec :

- vos valeurs,
- votre équilibre,
- votre façon de travailler,
- et la vie que vous avez envie de construire.

Par exemple, moi je sais aujourd'hui qu'il y a certaines tâches que je ne veux plus faire du tout.

Les relances de règlement par téléphone, par exemple.

Ce n'est pas un environnement dans lequel je me sens bien.

Et honnêtement :

c'est aussi ça, l'avantage du freelancing avec le temps:

Apprendre à construire une activité qui nous ressemble vraiment.



“

Chapitre 4

CONSTRUIRE UNE ACTIVITÉ DURABLE

CONSTRUIRE UNE ACTIVITÉ DURABLE

Quand on parle de freelancing, beaucoup de personnes se concentrent surtout sur :

- trouver des clients,
- gagner plus,
- ou quitter leur emploi.

Mais avec le temps, je pense qu'une autre question devient encore plus importante :

“Comment construire une activité qui dure vraiment ?”

Parce qu'au final, le plus difficile n'est pas toujours de trouver un premier client.

Le vrai défi est souvent :

- de garder de bons clients,
- de construire des relations solides,
- de créer une activité stable,
- et surtout de réussir à tenir dans le temps sans s'épuiser.

Avec le recul, je pense que plusieurs choses ont énormément contribué à la stabilité de mon activité.

La première :

Le bouche-à-oreille

CONSTRUIRE UNE ACTIVITÉ DURABLE

Aujourd'hui, la plupart de mes clients sont avec moi depuis plusieurs années.

Certains depuis 5 ou 6 ans.

Et honnêtement, je pense que cela vient surtout :

- de la qualité du travail,
- du relationnel,
- de l'organisation,
- mais aussi de la confiance construite avec le temps.

Je me suis aussi toujours positionnée davantage comme une entrepreneure que comme "simplement une assistante".

Pour moi, comprendre :

- les enjeux du client,
- son activité,
- ses problématiques,
- et anticiper ses besoins
- fait une énorme différence sur le long terme.

Je pense d'ailleurs que le réseau est devenu aujourd'hui encore plus important que certaines compétences techniques.

Parce qu'au final :

les clients cherchent surtout des personnes de confiance

Et la recommandation reste probablement l'un des moyens les plus puissants pour décrocher de nouvelles missions.

CONSTRUIRE UNE ACTIVITÉ DURABLE

Contrairement à beaucoup de freelances, mon activité ne s'est pas principalement développée grâce à LinkedIn.

Pendant un moment, j'avais aussi un site internet professionnel et certains clients m'ont trouvée directement comme ça.

Mais honnêtement, ce qui a le plus fonctionné pour moi reste :

- le relationnel,
- les recommandations,
- et les clients satisfaits qui parlent de vous autour d'eux.

Avec les années, l'organisation est aussi devenue essentielle.

Quand on travaille à distance, avec plusieurs clients, une famille, des projets et parfois un mode de vie expatrié...

on comprend vite qu'on ne peut pas tout garder uniquement "dans sa tête".

Aujourd'hui, j'utilise :

- des agendas,
- des rappels,
- des outils comme Notion, Trello, Google Agenda ou Start.me,
- mais aussi beaucoup de routines et de rituels de travail.

Par exemple, je commence toujours ma journée en ouvrant certains outils précis.

Cela peut sembler simple...

mais ces habitudes permettent de réduire énormément la charge mentale.

CONSTRUIRE UNE ACTIVITÉ DURABLE

Le freelancing m’a aussi permis de construire une vie beaucoup plus libre.

Et honnêtement, ce que j’aime probablement le plus aujourd’hui...

c’est de ne plus vivre constamment en regardant l’heure.

Je ne voulais plus du modèle :

***métro-boulot-dodo,
horaires fixes,
routine imposée.***

Aujourd’hui, je peux organiser mon travail différemment et construire un rythme plus adapté à ma vie et à ma famille.

Pour moi, la réussite ne se résume plus uniquement à l’argent.

Bien sûr, les revenus restent importants.

Mais aujourd’hui, la réussite représente surtout :

- la liberté,
- le temps,
- l’équilibre,
- la famille,
- la possibilité de choisir,
- et une certaine forme de sérénité.

Le remote et l’expatriation ont aussi changé ma vision de la vie.

Et honnêtement, je pense que beaucoup de personnes cherchent aujourd’hui plus qu’un simple “travail”.

Elles cherchent :

une façon de vivre différente

CONSTRUIRE UNE ACTIVITÉ DURABLE

Certaines lectures m’ont aussi énormément aidée dans mon parcours.

Le livre *Réfléchissez et devenez riche* m’a particulièrement marquée.

Pas forcément pour l’aspect “argent”.

Mais surtout parce qu’il m’a appris à voir les objectifs comme un vrai plan à construire.

Et qu’avant d’abandonner...

il faut parfois simplement continuer à avancer tant qu’on n’a pas réellement essayé toutes les possibilités.

Ce livre m’a aussi aidée à traverser :

- les refus,
- les candidatures sans réponse,
- les périodes de doute,
- avec beaucoup plus de sérénité.

Et honnêtement, l’une des plus grandes forces dans mon parcours a aussi été d’être entourée.

Mon mari a toujours cru en moi et m’a énormément soutenue dans cette aventure.

“ Parce qu’au final, entreprendre devient beaucoup plus simple quand quelqu’un croit en vous... même dans les moments où vous doutez vous-même. ”

CONSTRUIRE UNE ACTIVITÉ DURABLE

Et s'il y avait une seule clé que je retiendrais aujourd'hui pour durer plusieurs années en freelance, ce serait probablement celle-ci :

**Construire de vraies relations humaines
avec ses clients.**

Apprendre à les connaître.

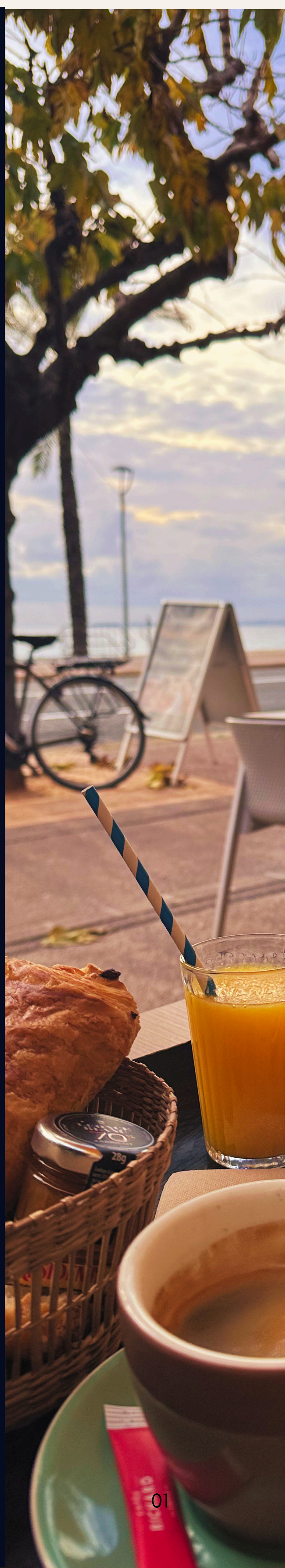
Comprendre leurs besoins.

**Anticiper certains problèmes
avant même qu'ils apparaissent.**

Parce qu'au final, les clients restent rarement uniquement pour des compétences techniques.

Ils restent surtout :

- pour la confiance,
- la fiabilité,
- et la relation construite avec le temps.



“

Conclusion

VOUS N'ÊTES PAS
OBLIGÉ
D'AVANCER SEUL

VOUS N'ÊTES PAS OBLIGÉ D'AVANCER SEUL

Le freelancing peut être une aventure incroyable.

Il peut offrir :

- plus de liberté,
- plus de temps,
- plus de flexibilité,
- une autre façon de vivre,
- et parfois même la possibilité de construire une vie complètement différente.

Mais honnêtement...

cela peut aussi être une aventure parfois très solitaire.

Quand on travaille à distance, on perd aussi beaucoup de choses que l'on avait dans un environnement plus classique :

- les collègues,
- les échanges du quotidien,
- les pauses café,
- le réseau naturel,
- les discussions spontanées,
- le fait de pouvoir partager ses doutes ou ses réussites avec d'autres personnes qui comprennent vraiment ce que l'on vit.

Et je pense qu'on sous-estime énormément cet aspect du freelancing.

De mon côté, j'ai beaucoup de chance sur ce point-là : mon mari travaille lui aussi à distance.

Depuis maintenant presque 7 ans, nous partageons le même bureau au quotidien.

Et honnêtement, je me rends compte à quel point c'est précieux.

VOUS N'ÊTES PAS OBLIGÉ D'AVANCER SEUL

Parce qu'au-delà du travail, cela veut aussi dire :

- avoir quelqu'un avec qui partager une pause café,
- parler d'une journée compliquée,
- échanger sur des idées,
- se motiver,
- ou simplement ne pas se sentir seul face à son écran.

Et je pense sincèrement que l'humain devient essentiel quand on travaille à distance.

C'est aussi pour cette raison que j'ai créé Le Bureau des Talents.

Pas uniquement comme une communauté de freelances.

Mais comme un espace :

- d'échanges,
- de réseau,
- d'opportunités,
- de soutien,
- et d'entraide entre personnes qui vivent parfois les mêmes réalités.

Parce qu'au final, beaucoup de freelances traversent les mêmes doutes :

- peur de ne pas trouver de clients,
- syndrome de l'imposteur,
- manque de confiance,
- solitude,
- charge mentale,
- difficulté à se rendre visible,
- ou simplement fatigue de tout gérer seul.

Et pourtant, sur les réseaux sociaux, tout le monde semble souvent parfaitement gérer.

VOUS N'ÊTES PAS OBLIGÉ D'AVANCER SEUL

J'espère sincèrement que ce guide vous aura aidé :

- à vous sentir moins seul,
- à prendre confiance,
- à mieux comprendre certaines étapes du freelancing,
- et peut-être aussi à oser passer davantage à l'action.

Le freelancing n'est pas toujours facile.

Mais il peut offrir une liberté incroyable quand on construit progressivement une activité qui nous ressemble vraiment.

Et surtout :

vous n'êtes probablement pas obligé de construire tout cela seul.

Si vous souhaitez échanger avec d'autres freelances, talents à distance ou personnes qui vivent cette réalité du remote et de l'indépendance, vous pouvez rejoindre Le Bureau des Talents.

Parce qu'au final, je pense qu'on avance souvent beaucoup mieux...
quand on avance ensemble.

“

***Parce qu'au final, je pense qu'on avance
souvent beaucoup mieux...***

Quand on avance ensemble.

”

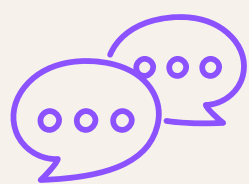
“ VOUS N’ÊTES PAS OBLIGÉ D’AVANCER SEUL

Le freelancing peut offrir énormément de liberté. Mais avancer seul n’est pas toujours évident.

C’est exactement pour ça que j’ai créé

LE BUREAU DES TALENTS

Une communauté pensée pour les freelances et talents à distance qui veulent :



ÉCHANGER
avec des
freelances et
talents motivés
comme vous



**TROUVER DES
OPPORTUNITÉS**
et des missions
adaptées



**ACCÉDER À DES
RESSOURCES**
et outils
pratiques pour
développer
votre activité



**DÉVELOPPER
LEUR RÉSEAU**
et créer de
vraies
connexions



PROGRESSER
ensemble,
s’entraider et
rester motivé
sur le long
terme

Rejoignez Le Bureau des Talents

Un espace bienveillant pour avancer, apprendre,
partager et créer la vie plus libre que vous voulez.



REJOINDRE LA COMMUNAUTÉ

On avance toujours plus loin ensemble. ♥

- ✓ Communauté active et bienveillante
- ✓ Partage d’expériences et entraide
- ✓ Opportunités et collaborations
- ✓ Ressources exclusives
- ✓ Visios, lives et événements

Rejoignez-nous sur :

<https://www.skool.com/le-bureau-3658/about>

Suivez-moi sur LinkedIn :

<https://www.linkedin.com/in/celine-chambon/>

