



# Vos premiers pas en rédaction web





# Bienvenue dans le métier !



**Ce guide va vous aider à affronter vos peurs et à faire taire vos détracteurs !**

**Faire ses premiers pas en tant que rédacteur web n'est pas forcément simple.** Le métier est relativement jeune, peu connu du grand public et le fait de l'exercer en freelance ajoute une certaine pression sur les épaules du jeune rédacteur. Ajoutez à cela le fait de devoir convaincre votre entourage que votre reconversion professionnelle n'est pas une lubie, ou une folie, et vous vous retrouvez dans une situation qui peut vous mener à remettre en question votre choix.

Oui, **mais ça, c'était avant de lire ce mini-guide** spécialement conçu pour vous donner la force de concrétiser votre projet.



# Expliquer son choix à ses proches

On a beau dire que le choix de carrière est quelque chose de personnel, quand il s'agit de **prendre un virage à 180°**, il est normal de **chercher du soutien** auprès de ses proches.

Conjoint, parents, amis, collègues... il y aura toujours quelqu'un dont vous rechercherez l'approbation. Malheureusement, il arrive parfois que cette personne n'est pas aussi enthousiaste que vous l'auriez voulu .

**Voici de quoi expliquer votre choix à vos proches.**

Rassurer plutôt que convaincre à tout prix...





# Répondre aux plus sceptiques

## Les réflexions auxquelles vous allez être confronté :

### Redac... quoi ?

Eh oui, attendez-vous à des regards interrogateurs lorsque vous annoncerez votre profession. La plupart des gens n'ont jamais entendu parler de ce travail. Il va falloir vous armer de patience pour expliquer en quoi cela consiste et en quoi c'est utile.

**Reponse :** Je rédige les textes que tu lis quand tu surfes sur le web. C'est utile aux commerçants pour que leur site web soit visible sur internet.

### Il y a des gens qui paient pour ça ?

Et voilà encore une question que vous allez entendre souvent : Et on te paie pour ça ? En fait, vous serez étonné de voir le nombre de personnes qui pensent que les articles et autres contenus web sont publiés par une armée de lutins rédacteurs à la solde des entreprises présentes sur le web.

**Réponse :** Oui, il y a des gens paient ! Comme pour n'importe quel travail. C'est une compétence très recherchée.

### Où vas-tu trouver des clients ?

Cette fois encore il va falloir vous armer de patience pour faire comprendre que derrière chaque site web se cache au moins un rédacteur ! Nombreux sont les gens qui pensent encore que ce qui n'est pas présenté sur un rayon de supermarché, aura du mal à se vendre.

**Réponse :** Même si vous avez envie de répondre par 3 lettres, retenez-vous ;) Dites que le nombre de sites web ne cessent d'augmenter et donc la demande aussi. Que vous allez vous faire connaître sur internet et auprès des agences web du coin.

### Tu crois que tu arriveras à te dégager un salaire ?

Ah, le web, ses arnaques et ses emplois précaires. Les préjugés ont encore de beaux jours devant eux. Mais avouons-le, cette inquiétude est légitime, d'autant si vous partagez la vie de quelqu'un. Et puis, le fait de ne pas avoir un salaire fixe est une source d'inquiétude pour les gens qui n'ont jamais été dans cette situation.

**Réponse :** Pas tout de suite, il me faudra le temps de trouver mes premiers clients, puis de trouver des missions qui me permettront d'avoir un salaire horaire convenable. C'est comme ça pour tout le monde, mais je suis certain(e) que j'y arriverai.



# Répondre aux plus sceptiques (2)



## Les réflexions auxquelles vous allez être confronté :

### Quitter ton job ! T'es dingue !

Oui, pour beaucoup ça peut sembler fou ! D'ailleurs ma grand-mère disait toujours "On ne quitte pas un tiens pour un tu l'auras".

**Réponse :** Ce n'est pas un coup de tête. J'ai réfléchi. Il me reste X années à travailler. Je n'ai pas envie de les passer à faire quelque chose que je n'aime plus. J'ai envie de me créer ma propre activité et de me lever avec entrain chaque jour qu'il me reste à travailler.

### Tu ne survivras jamais à la solitude !

La solitude du freelance, pour certains, c'est insurmontable. Comment faire sans collègues, sans managers, sans patron ? En même temps, c'est eux qui fantasment devant la pub Loto et le cultissime "Au revoir, au revoir Président".

**Réponse :** Avec les systèmes de visioconférence, les clients, les autres rédacteurs, les communautés sur les réseaux... je ne serai pas vraiment seul. Et, cerise sur le gâteau, je serai uniquement en contact avec des personnes que je choisis.

### Ce n'est pas un vrai job ! Grandis !

Oui maman... Travailler sur le net, un rêve pour nous, une utopie pour les autres. Chaque génération y a droit. Avant, c'était les artistes, les musiciens.. maintenant se sont les travailleurs du web. Allez faire comprendre à des gens qui ont toujours eu à se déplacer que oui, on peut rester chez soi et bosser.

**Réponse :** C'est un vrai job qui a beaucoup d'avenir. Des milliers de sites web sont créés chaque jour, et des millions de rédacteurs rédigent pour eux chaque jour aussi.

### Moi je...

Eh bien toi, tu te tais. Voilà ! Les "moi je", ils auraient fait différemment, certainement bien mieux aussi, ils auraient été plus vite et fait bien plus de choses... sauf que voilà... ils n'ont rien fait.

**Réponse :** Et sinon, ton job, ça va ?





# Les formations

Vous allez être confrontés à des tas de sollicitations d'infopreneurs qui tenteront tous de vous vendre la formation qui vous aidera à travailler moins et à gagner plus.

Faites attention et prenez le temps de la réflexion. Ne cédez jamais sur un coup de tête et demandez-vous si vous avez vraiment besoin de suivre ce programme.

Par contre **la formation continue est essentielle**. Comme en entreprise, vous devrez budgétiser chaque année votre propre formation. À vous d'identifier vos besoins et de choisir la formation qui vous apportera le plus.

# Les réseaux pros, sociaux...

Ils sont aussi utiles qu'ils peuvent être vos pires ennemis. Mal gérés, on y perd un temps considérable.

**Concentrez-vous sur les réseaux utiles à votre activité** et obligez-vous à faire au moins toujours une action : poster un commentaire, planifier un post, aider quelqu'un...

**Le scroll compulsif n'est pas une action, le like non plus ;)**

Ne soyez pas partout, c'est impossible, mais soyez au bon endroit : LinkedIn est votre ami, FB pourrait l'être aussi.



# 4 étapes essentielles

## Pour progresser :

### Se former

**Chaque métier nécessite d'y être formé.** Le métier de rédacteur web est encore souvent pris à la légère par certaines personnes. C'est comme pour tout, sans compétences réelles, vous ne pourrez pas offrir un service correct. Vous aurez certainement des clients, mais si votre prestation n'est pas professionnelle, ils ne passeront pas une seconde commande.

### Se faire conseiller

Difficile de trouver ses marques, surtout dans un métier qui se pratique majoritairement à distance. **Certaines personnes ou organismes sont là pour vous conseiller.** Dans notre métier, il y a aussi les groupes Facebook où vous pouvez discuter avec d'autres rédacteurs.

Ne vous offusquez pas si certains rédacteurs ne répondent pas à vos questions. Ils n'ont tout simplement pas le temps et le nombre de sollicitations est important.

### Se montrer

Pour certaines personnes, c'est plus facile à dire qu'à faire. Cependant, vous n'avez pas le choix. **Il faut avoir une présence sur le web au risque de susciter la méfiance.**

Un conseil, sur internet, soyez professionnel. Laissez les grandes polémiques aux autres. Évitez les grandes discussions ou les lynchages que l'on peut voir fréquemment sur les groupes Facebook de rédacteurs.

Personnellement, j'ai choisi en partie les rédacteurs avec qui je collabore pour leur bienveillance.

### Réseauter

Réseauter ne veut pas dire rester des heures sur les Réseaux Sociaux. Réseauter, c'est aussi envoyer un email à un client inactif depuis un certain temps ou si avez remarqué qui lui était arrivé quelque chose de positif à lui ou à son entreprise. **Réseauter, c'est aussi parler autour de vous de votre activité,** vous faire connaître des entrepreneurs de la région en allant à certains évènements. Une relation bien nourrie avec un client fait qu'il ne lui viendra jamais à l'esprit de contacter un autre prestataire. Si votre travail est bon évidemment.





# Les plateformes de rédaction

Elles sont souvent un **rite de passage pour les rédacteurs web débutants**. Elles ont l'avantage de vous permettre de gagner (un peu) d'argent dès les premiers jours de votre activité. Cependant, la concurrence sur certaines plateformes, les prix ridiculement bas et le peu ou l'absence de contacts avec les clients peuvent démotiver le plus valeureux des jeunes rédacteurs. **Faites-vous votre propre avis**, mais sachez que ce n'est pas la seule solution pour trouver des missions.

L'un des bonus de cette formation est justement dédié aux plateformes et aux sites où vous pourrez vendre vos textes..

# Vendre ses textes autrement

Il existe des **solutions alternatives aux plateformes de rédaction** : les plateformes de freelance, les sites qui vous permettent de vendre vos textes, les agences de rédaction...

Pensez aussi aux entreprises basées à l'étranger qui ont besoin de rédacteurs francophones. Je pense notamment à l'Angleterre.





## Ce qu'ils en pensent

### J'en retire tout de même du positif

Malgré tout ce que l'on peut dire, pour moi, les plateformes ont été bénéfiques. Elles m'ont permis de montrer à mon mari qu'il était possible de gagner de l'argent avec ce métier. J'avoue que le rapport temps passé à rédiger et rémunération était disproportionné, mais sans les plateformes, je ne sais pas si j'aurais eu le courage d'attendre de trouver mes premiers clients en direct.

Valérie H.



### Les plateformes lowcost ont tout chamboulé

Quand j'ai commencé, il y avait quelques plateformes, dont certaines qui payaient plutôt bien pour des plateformes de rédaction. Et puis sont arrivées les plateformes lowcost. Ça a marqué le début du déclin des plateformes premium et la baisse de mon chiffre d'affaires. J'étais furieuse car il y avait de moins en moins de missions sur les plateformes où j'avais l'habitude de travailler. Puis, en peu de temps, elles ont été inactives, certaines ont même disparu. Il a fallu revoir tout mon business model.

Audrey C.

### Pour moi, ce n'est pas de la vraie rédaction web

J'ai commencé sur les plateformes et ce qui m'a tout de suite marquée, ce sont les briefings sans queue ni tête. On me demandait d'insérer 10X le mot-clé principal, 5 X 4 ou 5 autres mots-clés dans un texte de 300 mots ! Impossible d'écrire un texte qui avait du sens. J'ai tout de suite vu la différence quand j'ai commencé à travailler avec des clients en direct. Alors que j'avais 5\* sur les plateformes, mes clients en direct me demandaient des modifications. Ça m'a ouvert les yeux. Je me suis formée, j'ai commencé par des missions à ma portée, c'est comme ça que j'ai progressé.

Fatia S.



### Ca m'a permis de prendre confiance

Je me dis que commencer sur les plateformes a été bénéfique pour moi. Ça m'a permis de prendre confiance en moi avant d'oser affronter de "vrais" clients. Ensuite, c'est comme quand on apprend à rouler à vélo... à un moment donné, il faut enlever les petites roues. C'est pareil avec les plateformes, à un moment, il faut s'en détacher et oser sauter dans le grand bain de l'entrepreneuriat.

Pascaline G.





# Ascenseur émotionnel...

## d'un rédacteur en début de carrière

### Tester

Alors j'aimerais vous dire le contraire, mais **tout ne va pas toujours être tout rose**. Vous allez certainement passer par des moments de doute et c'est normal.

Il se peut aussi que ce métier ne soit pas vraiment fait pour vous. Je pense notamment s'il est exercé en freelance. Ce n'est pas donné à tout le monde de pouvoir vivre sans relations humaines. Si c'est votre cas, le coworking peut être une solution.

### Prendre sur soi

On ne choisit pas ses clients, on ne choisit pas ses missions... du moins au début. **Quand on débute, on a tendance à tout accepter**. Et je vous conseille de prendre sur vous. Si vraiment vous vous sentez mal avec un client, dans ce cas, stoppez la relation. Mais il arrive que derrière une drôle d'impression ou après une mission un peu compliquée, se cache un super projet. Ca m'est arrivé plus d'une fois.

### Négocier

Une fois votre activité implantée un peu plus solidement, vous allez pouvoir **commencer à négocier**. C'est normal et ça fait partie de la vie d'un entrepreneur.

Fixez-vous un seuil sous lequel vous ne baisserez pas votre tarif. Mais ne soyez pas trop fermé. Certaines missions "peu" payées peuvent quelques fois s'avérer très rentables.

### Collaborer

Le métier de rédacteur web peut être exercé en solitaire. Mais il peut aussi être exercé en groupe. Certaines rédactrices ont créé des groupes et collaborent ensemble en faisant des réunions Zoom par exemple. Ca brise la solitude et surtout, ça vous permet de pouvoir répondre à des plus gros projets.



# Les plus grandes craintes

## du rédacteur web débutant

Ils sont passés par là...

### J'avais peur de ne pas pouvoir gagner ma vie

Ma principale peur était de ne pas pouvoir vivre de ce métier. Je me souviens au début de mon activité, j'avais tendance à sous-estimer la charge de travail pour une mission. Du coup, **je proposais des tarifs trop bas**. Je me retrouvais à faire de grosses journées de travail pour parfois moins de 70 €. Une fois que j'ai appris à mieux calculer mes tarifs, cette crainte de ne pas gagner assez a disparu... malgré tout, elle revient me hanter quand mon planning commence à avoir des trous... Je crois que ça fait partie de la vie d'entrepreneur.

Thomas V.

### Ma crainte était de ne pas trouver de clients

Je me souviens de mes débuts : des tas d'envies, un maximum de motivation, mais pas de clients. **J'ai commencé à stresser quand j'ai reçu mes premières réponses de refus à mes emails** et surtout quand je n'obtenais aucune réponse à mes messages sur les groupes FB. Et puis, j'ai eu mon premier client, puis un second grâce à une connaissance. Maintenant ça va mieux, mais au début, j'ai vraiment cru que je n'y arriverais pas.

Clothilde D.

### La solitude me faisait vraiment peur

J'ai toujours travaillé en entreprise. On était une petite équipe mais on s'entendait bien. Quand j'ai eu mon premier enfant, j'ai pris un long congé parental. Puis, j'ai découvert la rédaction web. J'ai longtemps hésité avant de quitter mon emploi. **Ce qui me faisait peur, c'était le manque d'interactions sociales**. Et puis être seule à la maison avec mon bébé me faisait peur. Heureusement, mes parents m'ont aidé pour la garde et j'ai pu démarrer mon activité sereinement. Mon mari a été compréhensif. Heureusement.

Vanessa C.

### Je ne me sentais pas légitime

J'ai mis du temps avant d'oser me lancer et créer mon statut d'AE. **J'avais l'impression que je n'étais pas assez bonne**. J'étais membre de plusieurs groupes Facebook sur la rédaction web et il y avait des filles si sûres d'elles ! **Je me comparais trop aux autres** je crois et ça me faisait me sentir en décalage. Je n'avais ni leur vocabulaire, ni leurs connaissances. Ce qui est idiot, c'est que j'ai perdu de longs mois à cause de ça. Et puis, un jour, je me suis inscrite sur une plateforme, juste pour voir si j'y arriverais.

Sandrine P.



# Salaires, clients, avenir...

Mettez toutes les chances de votre côté pour bien démarrer votre projet, gagner votre vie correctement et vous épanouir dans votre métier.





# Quel salaire peut-on gagner ?

## Après 6 mois

Tout dépend de la stratégie que vous aurez mis en place. Certains prennent le temps (deux ou trois mois) de préparer leur portfolio, leurs réseaux sociaux, leur site web... avant de chercher leurs premiers clients. D'autres commencent directement sur les plateformes et gagnent leurs premiers revenus. **Après 6 mois vous pouvez espérer gagner entre quelques centaines d'euros à 1 000 par mois.** C'est une question de chance aussi et de la fidélité de vos premiers clients.

## Après 1 an

**Si vous ne gagnez pas un SMIC après un an, c'est qu'il y a un gros souci** dans votre façon de faire. Soit vos tarifs sont trop bas, soit vous avez un problème d'organisation, soit vous avez du mal à trouver suffisamment de clients pour arriver à ce montant. Vos pires ennemi ? Le temps passé sur les réseaux sociaux (s'il n'est pas destiné à votre activité), les plateformes de rédaction low cost et la peur de prospecter.

## Après 2 ans

Vous pouvez facilement atteindre et **dépasser les 2000 € de CA.** Pour ça, plus de plateformes, une clientèle fidèle et une visibilité sur internet.

# Clients : Qui ? Où ? Comment ?

Où trouver vos premières missions ? Comment trouver vos premiers clients en direct ? Ces questions, tous les rédacteurs se les sont posées.







# Chronologie de votre réussite

## Une vision objective du développement de votre activité



Pratiquer sans risques

**0 à 6 mois**

**Les premiers mois ressemblent à de vraies montagnes russes** tant au point de vue financier qu'émotionnel. La joie de décrocher une commande fait souvent place au stress de ne plus rien avoir à écrire. Plutôt que de ne rien faire et de déprimer, profitez de ces périodes plus calmes pour travailler sur vos propres contenus : site web, portfolio, article de guestblogging... Si vous le sentez, rédigez des emails pour contacter des clients potentiels. **Ne visez pas votre client idéal au tout début**, il arrive que l'on se plante, alors ça serait idiot de le faire avec des entreprises avec lesquelles on souhaite vraiment travailler.



Activer son réseau

**6 mois à 1 an**

Vous avez eu le temps de prendre vos marques. Vous avez probablement **quelques clients récurrents**. C'est le moment parfait pour parler de votre activité autour de vous. Amis, anciens collègues mais aussi commerces et entreprises proches de chez vous. N'hésitez pas à **demander à vos clients qu'ils vous recommandent** à des personnes qui pourraient avoir besoin de vos services. Ils seront certainement heureux de vous recommander, mais si vous ne leur demandez pas, ils ne penseront pas à le faire d'eux-mêmes.



Collaborer avec des agences

**1 an à 1.5 an**

Pour développer votre panel de clients récurrents, je vous conseille de miser sur les agences web. Elles développent des sites tout au long de l'année et ont donc besoin de contenus régulièrement. Pour les aborder, je vous conseille de les suivre sur les réseaux sociaux, d'interagir avec leurs publications et puis de leur envoyer un email de prospection humaine. J'insiste sur le mot "humain", **si votre email est trop commercial, il y a peu de chances pour que vous receviez une réponse**.



Choisir ses clients

**2 ans et +**

Et voici venu le moment où vous allez pouvoir **vous offrir le luxe de refuser des missions**, d'arrêter les collaborations qui ne sont pas avantageuses pour vous ou bénéfiques pour votre business. Il y a dans la vie d'un entrepreneur, un moment plutôt délicat, où il faudra arrêter des collaborations peu rentables pour pouvoir en accepter d'autres plus rémunératrices. Avant de vous séparer d'un client, tentez de **renégocier vos conditions**. S'il refuse, dans ce cas, il est légitime de rompre la relation commerciale.



# Et demain ?

## Je reste freelance

Toutes mes félicitations ! **Cela veut dire que vous avez su développer votre activité** et que vous en vivez correctement.

Des tas d'options s'offrent à vous : vous spécialiser dans un domaine ou dans une technique d'écriture, collaborer avec d'autres freelances pour proposer des offres plus complètes et travailler sur des projets plus importants...

## Je retourne en entreprise

Et il n'y a aucune honte à cela ! Rien n'est figé et **nous ne sommes pas tous fait pour être indépendant**. On sous-estime très souvent la charge mentale d'un freelance. Peur de voir son CA baisser, surcharge de travail, difficulté à combiner vie privée et vie professionnelle... Ce sont des réalités et il ne faut pas croire que ça n'arrive qu'aux autres.

Si l'appel du salariat se fait sentir, prenez le temps de réfléchir avant d'abandonner votre activité de rédacteur web freelance. Vous voulez vraiment retourner travailler en entreprise ? Parfait ! L'important, c'est que vous n'ayez pas de regrets et que vous vous sentiez bien dans votre tête.





# Ils ont réussi !

## On m'attend et on me recommande

J'ai quitté l'éducation nationale il y a 4 ans, sans regret. Cette année, enceinte et avec la crise sanitaire, j'ai eu des doutes. Mais, même en congé maternité, j'ai rentré plus de CA que mon ancien salaire. Mes clients attendent mon retour, on me recommande... j'ai fait ma place, je crois...

**Séverine Mazières**



## 1 client, puis 2, puis 3, puis une agence...

J'avais un super job mais que je n'appréciais pas vraiment. Quand je l'ai quitté pour devenir rédactrice web, j'étais loin de m'imaginer que quelques années plus tard, j'allais avoir ma propre société, que j'allais faire travailler d'autres rédacteurs...

Ca a commencé avec un client, puis deux, puis trois... Les montants des devis ont commencé à gonfler, les missions uniques ont fait place aux projets...

**Audrey Clabeck**

## Je gagne plus qu'avant !

Je travaillais comme chargée de communication dans une entreprise agroalimentaire. Le travail n'était pas super drôle et manquait de créativité. Un ami développait des sites web et m'a parlé de ce métier. J'ai testé à côté de mon travail et puis ça a été la révélation. 1 ans après avoir quitté mon emploi, je gagnais 25% de plus que mon ancien salaire. Et surtout, maintenant, j'adore mon travail.

**Laurent V.**





Allez...  
Go!

