



Fiche : Le guide de l'apport d'affaires.

Avertissement :

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L122-5, 2° et 3°, d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple ou d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droits ou ayants cause est illicite » (art. L122-4).

Toute représentation ou reproduction de ce type, faite par quelque procédé que ce soit, est illicite et constitue dès lors une contrefaçon sanctionnée par les articles L335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

Toute personne procédant à une utilisation du contenu de cet e-book, sans une autorisation expresse et écrite de l'auteur, encourt une peine relative au délit de contrefaçon détaillée à partir de l'article L 335-2 du même Code.

L'information contenue dans cet e-book est uniquement éditée dans un but informatif et de divertissement. L'auteur a pris toutes les mesures disponibles pour vérifier la précision et l'exactitude de ces informations.

L'auteur ne pourra pas être tenu pour responsable de l'utilisation ni de l'usage de ces informations. Toutes actions conséquentes avec les applications des conseils ou informations contenues dans ce livre numérique relèvent entièrement et exclusivement de la responsabilité du lecteur individuel.

Si vous constatez une erreur dans ce document, merci de m'en informer à l'adresse suivante avec la référence du document : lilianalvarez.formations@gmail.com

Contexte

Je suis Lilian Alvarez, freelance en développement d'application mobile iOS et formateur pour indépendants.

Si vous voulez plus d'astuces (gratuites), abonnez-vous à mon groupe Télégram : [cliquez ici](#).

Je suis parti d'un constat pour développer mon activité, j'ai dû passé beaucoup de temps à :

- 👉 Prospecter
- 👉 Travailler mon réseau
- 👉 Créer du contenu
- 👉 Optimiser mon profil sur des plateformes comme LinkedIn, Malt, Comet, Crème de la crème...
- 👉 Passer des entretiens et tests techniques, etc.

Et, bien que mon activité de freelance tourne à plein régime, il m'arrive de :

- 👉 **Perdre des contrats pour X ou Y raisons.**
- 👉 **Ne pas pouvoir accepter une mission car déjà pris par d'autres clients.**

Résultat ?

Je perds du temps et je ne gagne pas d'argent 💰.

La solution ?

L'apport d'affaires : je mets en relation un prospect et un freelance, au passage je récupère ma commission, en général 10% du montant. De la même façon que peuvent le faire des plateformes de mise en relation comme Malt, Comet, etc.

Mais... Ce n'est pas si simple. J'ai été confronté à plusieurs problèmes, sur 3 freelances :

- 😡 L'un d'entre eux essaye de m'arnaquer en récupérant le nom du client sans signer le contrat d'apport d'affaires.
- 😞 Un autre ne parvenait jamais à se vendre au client.
- 😊 Le dernier ? C'était généralement le bon ! ✓

Au sein de ce guide, je vais vous donner plusieurs pistes pour réaliser de l'apport d'affaires.

Ce guide est inspiré de cette vidéo : [Comment diversifier ses revenus de freelance ?](#)

Si vous voulez bénéficier d'un accompagnement personnalisé de ma part et bénéficier de ma formation complète, je vous invite à vous rendre sur mon site. [Ils sont 100% finançables via les fonds d'assurances formation, CPF, etc.](#)

Comment ça marche ?

Quand vous faites de l'apport d'affaires, il y a en général 3 ou 4 entités qui entrent en ligne de compte :

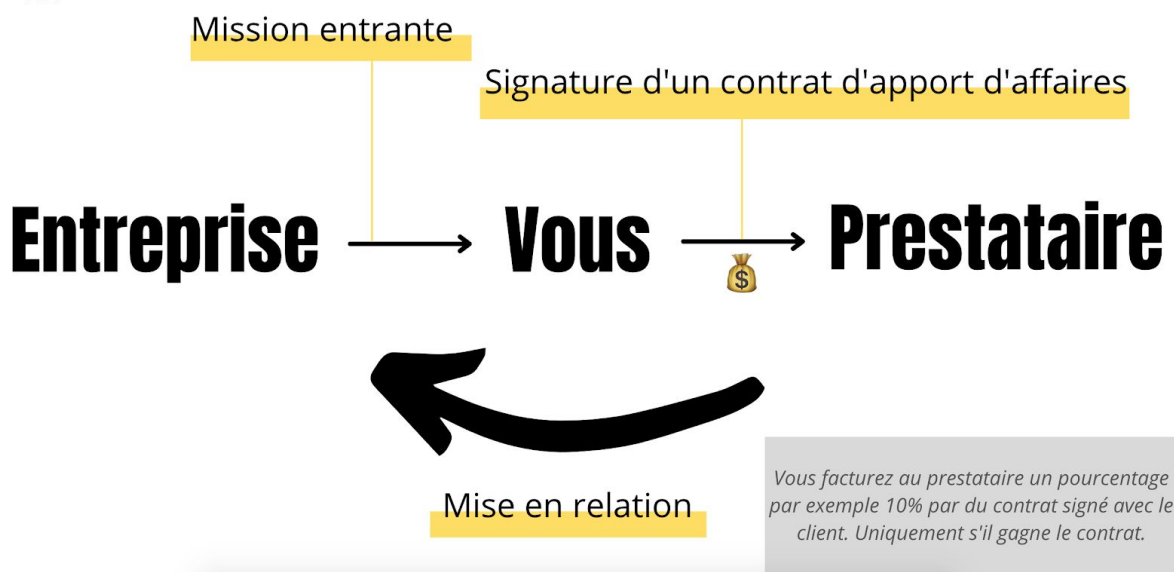
- 👉 L'entreprise (le client final), qui recherche un prestataire pour effectuer une mission.
- 👉 Vous (le freelance).
- 👉 Un prestataire qui va réaliser la mission (agence, freelance, SSII, ESN, etc).
- 👉 Une société de recrutement.

On peut imaginer une infinité de possibilités concernant l'apport d'affaires. Je vais vous en donner 4, en vous expliquant les avantages et inconvénients de chacun.

Dans tous les cas, ce qu'il faut retenir :

Plus votre réseau de relation sera grand et fort, plus vous serez en capacité de faire de l'apport d'affaires de manière efficace.

1.



Solution 1 : une entreprise vous contacte avec une mission. Vous n'êtes pas disponible ou vous êtes trop cher... Bref, vous n'êtes pas en capacité de prendre la mission.

Trouver un prestataire (freelance, ESN, agence) qui corresponde à la recherche de l'entreprise.

Faites lui signer un contrat d'apport d'affaires (*disponible au sein de ma formation*).

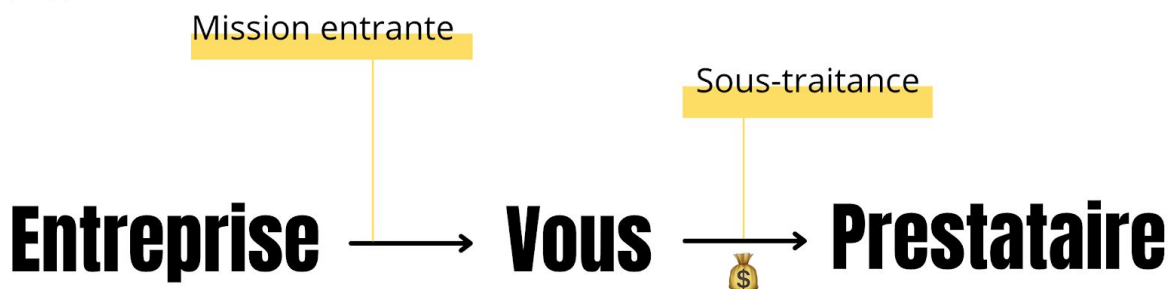
Effectuez la mise en relation et expliquez les raisons à l'entreprise pourquoi vous recommandez cette personne-là.

Attention : vous engagez votre réputation. Assurez-vous bien que la personne est compétente.

😞 **Désavantage** : il va falloir relancer le prestataire régulièrement pour savoir où cela en est : a-t-il gagné le contrat ou non ? Il faut s'assurer d'avoir confiance dans le prestataire, même s'il signe le contrat, il se peut qu'il soit malhonnête.

😊 **Avantage** : Cela peut vous rapporter une jolie somme, pour un travail assez limité. Généralement, je pars sur 10% du montant de la mission.

2.



Vous facturez l'entreprise et sous-traitez le travail à un autre prestataire qui vous facture sa prestation à vous.

Solution 2 : une entreprise vous contacte avec une mission. Vous acceptez la mission : c'est vous qui facturez le client. Maintenant, vous recrutez un autre prestataire pour réaliser la mission.

😞 **Désavantage** : il va falloir s'assurer que le prestataire réalise correctement la mission. Vous allez avoir un travail de gestion de projet et d'inspecteur qualité.

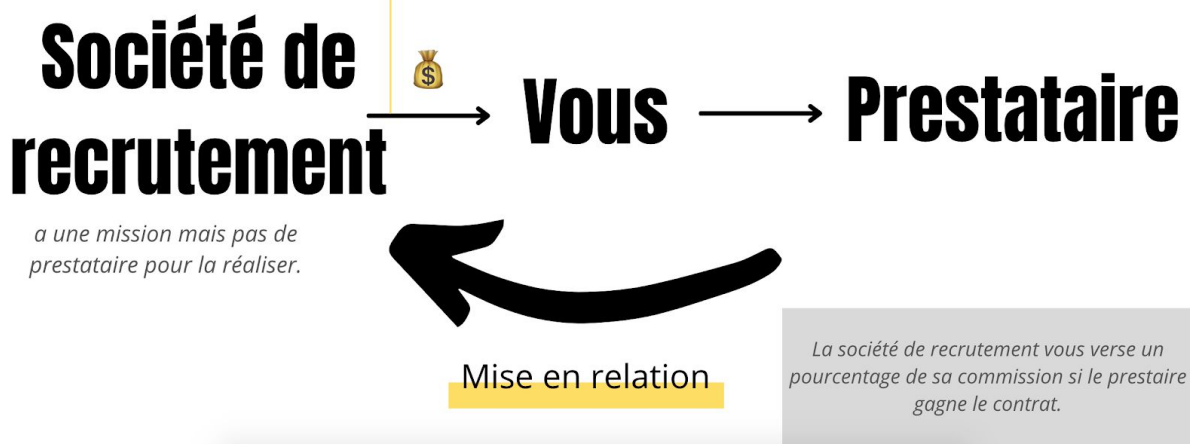
Vous allez probablement faire le ping pong entre le client et le prestataire concernant le partage d'informations. Je vous invite à faire un bon travail d'analyse du périmètre de la mission avant de vous engager. Idéalement, trouver un prestataire dont le devis vous permet de générer une marge correcte : supérieure à 10 %. Attention : si vous êtes en micro-entreprise, cette solution n'est pas du tout adéquate. Vous ne pouvez pas déduire de vos charges la prestation que le freelance va vous facturer. Vous risquez de perdre de l'argent !

Une question pertinente à se poser : le temps que je passe à faire de la gestion de projet est-il supérieur au temps que j'aurai passé à réaliser la mission.

😊 **Avantage** : Le potentiel de revenu est certainement le plus haut de tous les programmes d'apport d'affaires.

3.

Signature d'un contrat de "cooptation"



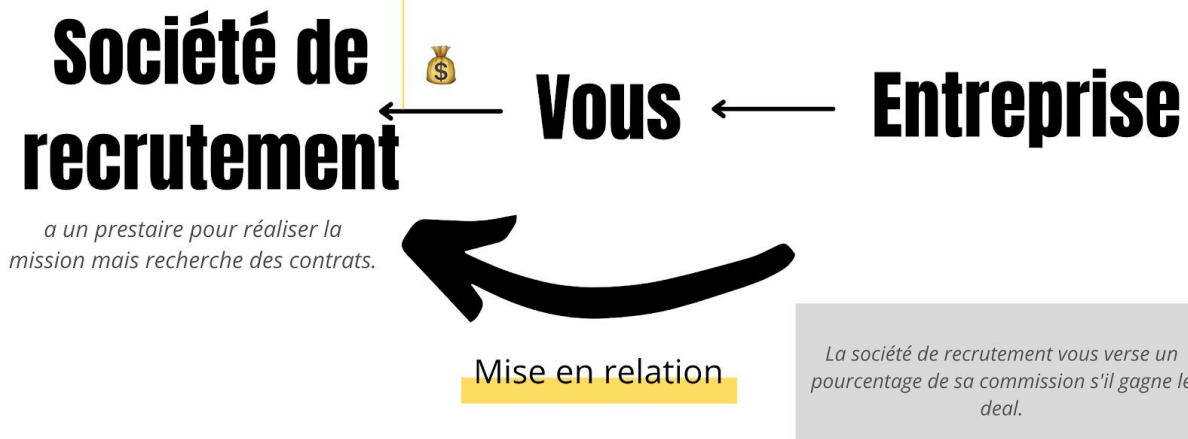
Solution 3 : le principe de cooptation. La société de recrutement ou directement le client final recherche un prestataire pour réaliser une mission. Vous faites la mise en relation entre prestataire et la société de recrutement. Cette fois-ci, plutôt que de facturer le prestataire. Vous facturez directement la société de recrutement ou l'entreprise.

😞 **Désavantage** : la commission est généralement assez faible, encore que, pour les CDI, on a généralement 10% du salaire annuel brut. A vous de négocier avec l'entreprise. Il va falloir être proactif dans ce type de deal avec l'entreprise cible.

😊 **Avantage** : Le temps passé se réduit à la mise en relation et la qualification de la personne recommandée (s'assurer qu'elle correspond aux attentes de l'entreprise).

4.

Signature d'un contrat d'apport d'affaires



Solution 4 : l'apport d'affaires inversé. Cette fois-ci, une entreprise vous contacte avec une mission à réaliser. Vous n'êtes soit pas disponible soit pas compétent. Par chance, vous connaissez une entreprise qui connaît des consultants pour réaliser la prestation. Vous allez partager la commission avec la société de recrutement qui va s'occuper de tout l'administratif ainsi que de trouver un prestataire pour effectuer la mission.

😞 **Désavantage** : la commission est généralement assez faible.

😊 **Avantage** : Le temps passé est très réduit, puisque vous faites uniquement de la mise en relation entre l'entreprise et la société de recrutement.

Conclusion

Les 4 solutions présentées ne sont évidemment pas exhaustives. L'objectif de ce guide est de vous présenter plusieurs solutions avec un retour d'expérience du terrain. À vous de trouver la solution qui vous convient le mieux et pourquoi pas de créer la vôtre.

⚠ Ce qu'il faut retenir :

👉 **Votre réseau est la clé de voûte de l'apport d'affaires**, plus il sera grand, plus vous serez fort.

👉 **Mesurez le temps passé** sur chaque mission d'apporteur d'affaires pour savoir si, une fois ramené au taux horaire, ces solutions-là valent vraiment le coût ! (Désolé pour le jeu de mots).

Ce guide vous a plu ?

Découvrez notre formation ["Casser le plafond de verre en freelance" \(cliquez ici\)](#).