



Business - Vidéaste

Programme

Être un bon vidéaste est une chose, mais est-ce que cela suffit pour en faire ton métier et en vivre ?

Il est primordial de devenir entrepreneur pour transformer ton rêve en réalité. Je vais te transmettre tout ce dont tu as besoin de savoir pour te lancer comme freelance.

Cette formation est issue de mon expérience, de ce qui a fonctionné et de toutes mes erreurs que j'ai comprises et corrigées au fil du temps. Je n'étais pas seul dans mon parcours, j'ai rencontré plusieurs chefs d'entreprise de divers secteurs. J'ai participé à des masterclass, à des forums et même à différentes formations. C'est tout ce mélange d'expérience et d'apprentissage que je te livre dans cette formation.

Je vais pas te dire que c'est facile, mais si tu suis bien mes conseils, si tu comprends l'état d'esprit que doit avoir un entrepreneur et que tu travailles sans relâche la première année en appliquant une stratégie commerciale, je suis persuadé que tu auras de grandes chances que ton activité fonctionne. Pourquoi la première année ? Tout simplement, c'est celle-là où tu auras le plus de temps disponible pour travailler tes documents et ta stratégie commerciale.

Je te fournis également des modèles de tous les documents dont tu auras besoin pour gérer ton activité : devis, factures, comptabilité simplifiée, calculateur de prix, contrat d'exploitation, CGV, proposition commerciale, programme commercial, suivi CRM.

Les différents chapitres :

1. Présentation de la formation
2. Avant de vous lancer

Toutes les questions que tu dois te poser avant de te lancer. La préparation du lancement de ton activité est une étape importante. En cas de doute, ne pas se poser les questions seul, il y a de nombreuses aides à la création. Dans la partie gestion financière, tu verras comment préparer ton business plan, mais dans ce premier chapitre on va se concentrer sur le service que tu proposes et à qui.

- Que veux tu faire ?
- Définir son offre
- Définir son persona, ses clients cibles
- Aide à la création d'entreprise

3. Statut pour vidéaste

Dans ce chapitre, je vais te parler des différents types de statuts que tu peux prendre. Si tu te lances seul, je te conseille de démarrer en micro-entreprise afin de tester ton activité, je vais donc mettre l'accent sur la micro-entreprise.

- Micro-entreprise
- Société unipersonnelle

4. Gestion financière

Le plus important, c'est de comprendre les principes de la gestion et de la comptabilité. Je vais te parler d'investissement, de la notion d'amortissement, des frais à ne pas oublier, ce sont les erreurs principales que font les freelances. Autre point important, même si ton activité est ta passion, l'objectif c'est d'en vivre. Donc comment fixer ces prix pour que ton affaire soit rentable ? Combien je veux gagner ? Les frais d'aujourd'hui mais surtout ceux de demain... C'est répondre à ce type de question que l'on va voir dans ce chapitre.

- Définir ses prix
- Réaliser des devis
- Facturation
- Comptabilité simplifié

5. Les contrats :

Ce qui peut faire la différence entre toi et les autres, c'est ton côté "carré". Le client doit bien comprendre ton offre, définir les conditions de préparation, réalisation, exploitation. Les conditions de vente, alors ça je te défie de trouver un freelance qui mentionne ce point qui est pourtant obligatoire. Bref, tous les types de contrat dont tu as besoin pour clarifier et sécuriser aussi bien ton client que toi. L'exemple le plus connu : faire des dizaines de retouches sur un projet qui ne finit jamais, mais pour lequel tu n'es pas payé pour ça. Vérifier tes contrats est vraiment primordial et en plus de ça, les clients adorent, ils voient qu'ils ont affaire à un pro. Avoir des contrats au top, c'est aussi pouvoir proposer ses services à des très gros clients, même si on est freelance. Les modèles de contrat que je te propose sont issus de missions que j'ai réalisées pour l'armée, l'aviation civile ou encore un grand constructeur automobile.

- Contrat d'exploitation
- CGV
- Proposition commerciale
- Cession droit à l'image

6. Prospection

La prospection... peut-être le plus important. Tu fais des vidéos fantastiques, tes contrats sont béton, tes tarifs honnêtes et justes, mais si tu n'as pas de clients... Tout cela ne te sert à rien. On va parler de commercial dans ce chapitre, plus précisément du point essentiel, comment trouver des clients avec le bon esprit, sans pression et pourquoi pas en y prenant du plaisir. On va voir les différentes méthodes, la pub sur les réseaux, les contacts téléphoniques, les mails, mais surtout le principal, les vrais contacts humains.

Je vais sûrement te surprendre, le maître-mot dans le premier contact : ne pas vendre, mais faire connaissance...

C'est une méthode qui fonctionne, ce n'est pas la mienne, je l'ai juste adaptée à l'activité de vidéaste. Elle est issue de plusieurs rencontres que j'ai faites dans des masterclass et formations avec des commerciaux humains que j'adore.

- Trouver des clients,(Exemple de mail, exemple de contact téléphonique, ou rencontrer tes prospects, la philosophie et l'état d'esprit du commercial, prendre plaisir à prospecter)
- Suivi CRM

7. Conclusion

Le clap de fin... ou plutôt, votre premier clap de début.

La passion de l'image vous a poussé à acheter votre premier boîtier. Aujourd'hui, votre ambition vous pousse à en vivre.

Réaliser de belles images est une chose, mais bâtir une structure qui vous permet de créer en toute sérénité en est une autre. À travers ce programme, nous avons levé le voile sur tout ce qui fait peur quand on débute : l'administratif, les chiffres et la prospection.

Vous avez désormais toutes les clés en main pour :

- **Sécuriser votre activité** avec des statuts et des contrats solides.
- **Valoriser votre travail** grâce à une facturation juste et professionnelle.
- **Transformer votre talent** en un business pérenne qui attire les clients au lieu de courir après eux.

Ne laissez plus le syndrome de l'imposteur ou la peur des formulaires brider votre créativité. Votre aventure de vidéaste freelance commence ici, avec une base en béton et un horizon dégagé.

Alors, prêt à passer de l'autre côté de l'objectif ?

Je t'invite à rejoindre le groupe Facebook Ecouter les images. Sur ce forum, partage tes infos, tes questions et la communauté et moi-même se feront un plaisir d'y répondre :

<https://www.facebook.com/groups/357501410224114>

Formation complémentaire :

- Les Equalizers : Comment ça fonctionne, comment s'en servir
- Les Compresseurs : Comment ça fonctionne, comment s'en servir
- Mixage son : Mixage complet d'une vidéo
- Montage Vidéo : Formation sur DaVinci Resolve