

LA TABLE D'ORIENTATION DES SERVICES FREELANCES

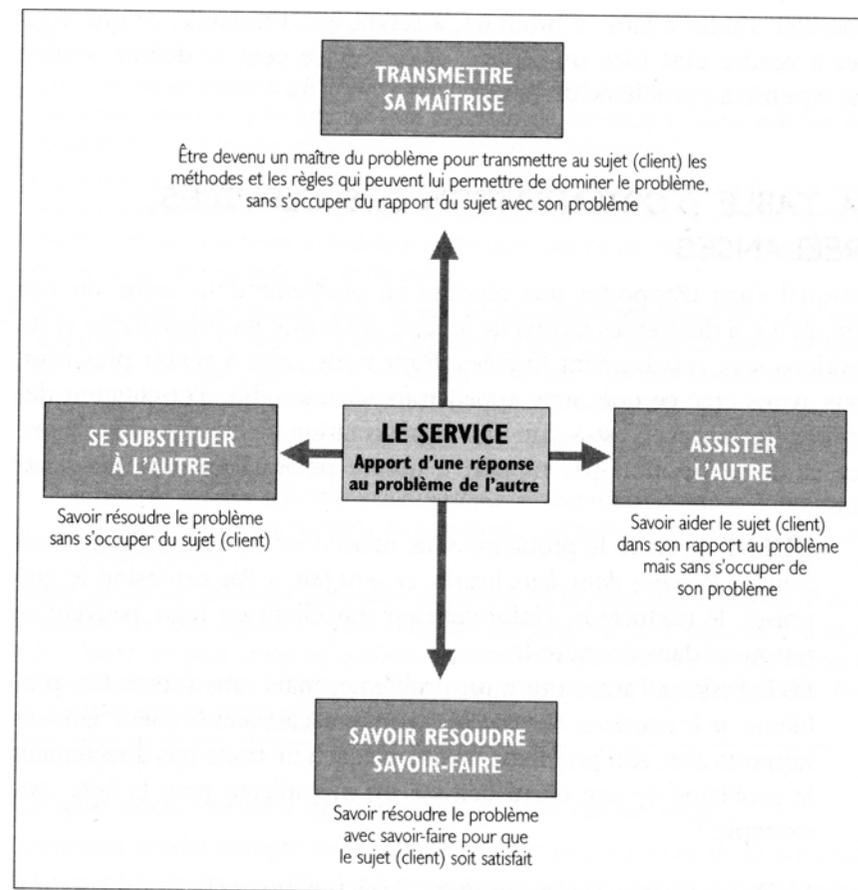
Lorsqu'il s'agit d'apporter une réponse au problème d'un autre, on voit bien qu'il y a différentes façons de le faire, mais que les orientations et les positions sont relativement limitées. Pour nous aider à y voir plus clair, nous avons créé ce que nous appellerons ici une table d'orientation des services freelances. C'est-à-dire une représentation de chaque type de service et de sa position par rapport à quatre pôles s'opposant deux par deux :

OUEST. Je traite le problème sans m'occuper de l'autre (le mécanicien : « *Revenez dans deux heures, ce sera fait.* » Par extension le graphiste, le traducteur, l'informaticien travaillant en régie peuvent se retrouver dans ce cadre-là.

EST. J'assiste l'autre qui a un problème, mais sans traiter son problème, je le soutiens. (Le *coaching* consiste à assister le client dans ses rapports avec son problème, mais un coach ne traite pas directement le problème de son client comme un mécanicien peut le faire, par exemple.)

SUD. Je sais faire (je sais pêcher). J'exécute une tâche et j'ai les compétences et le savoir-faire pour cela (Tous les services en sous-traitance sont achetés dans ce sens.)

NORD. Je sais enseigner (je lui apprend à pêcher). La maîtrise d'un métier ou d'une tâche passe par l'apprentissage, le savoir-faire, l'expérience, la capacité à en extraire des méthodes et à savoir transmettre à un autre. C'est la position d'un maître au sens classique et noble du terme (on y trouve tous les freelances vendant leur service de formation et offrant un service d'accompagnement pédagogique.)

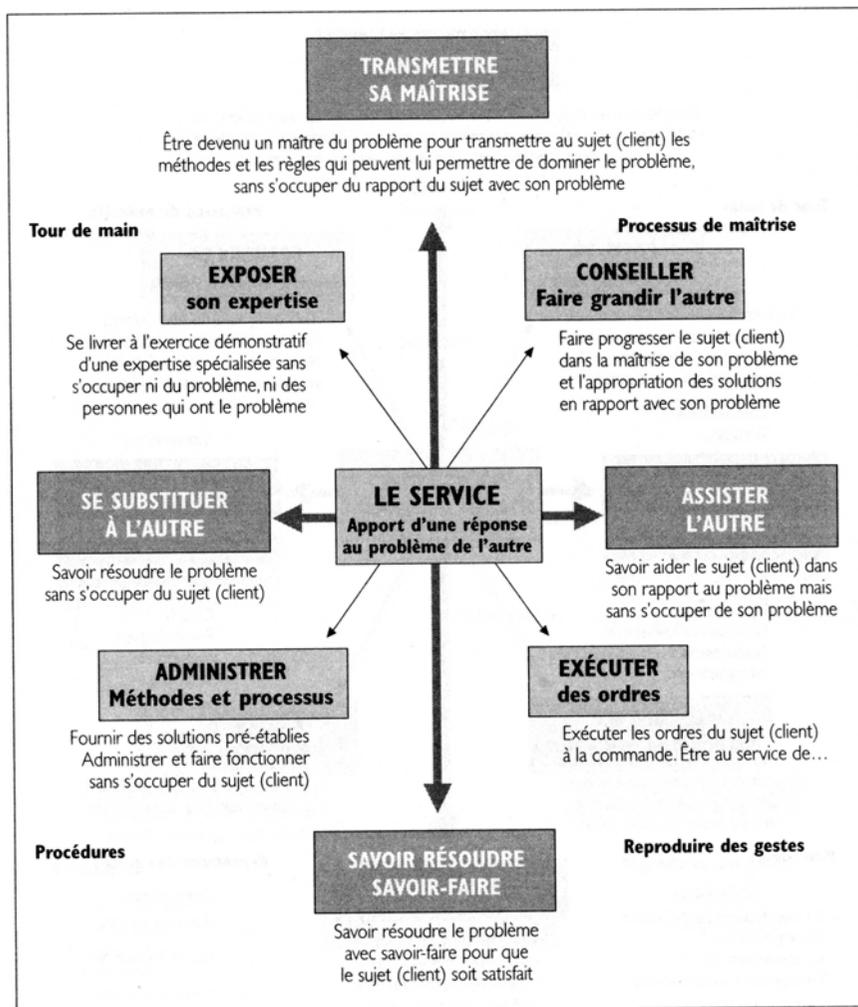


La table d'orientation des services freelances

Qu'est-ce qui est central dans mon service : le sujet (client) ou l'objet (le problème) ?

- À l'ouest « je m'occupe du problème sans m'occuper de la personne qui a le problème ». Imaginez l'informaticien qui dépanne votre ordinateur et qui vous dit de revenir dans deux heures.
- À l'est « je m'occupe de la personne qui a un problème sans m'occuper du problème lui-même ». Imaginez le coach qui accompagne un cadre : il l'aide dans ses rapports au problème, mais ne traite pas le problème.

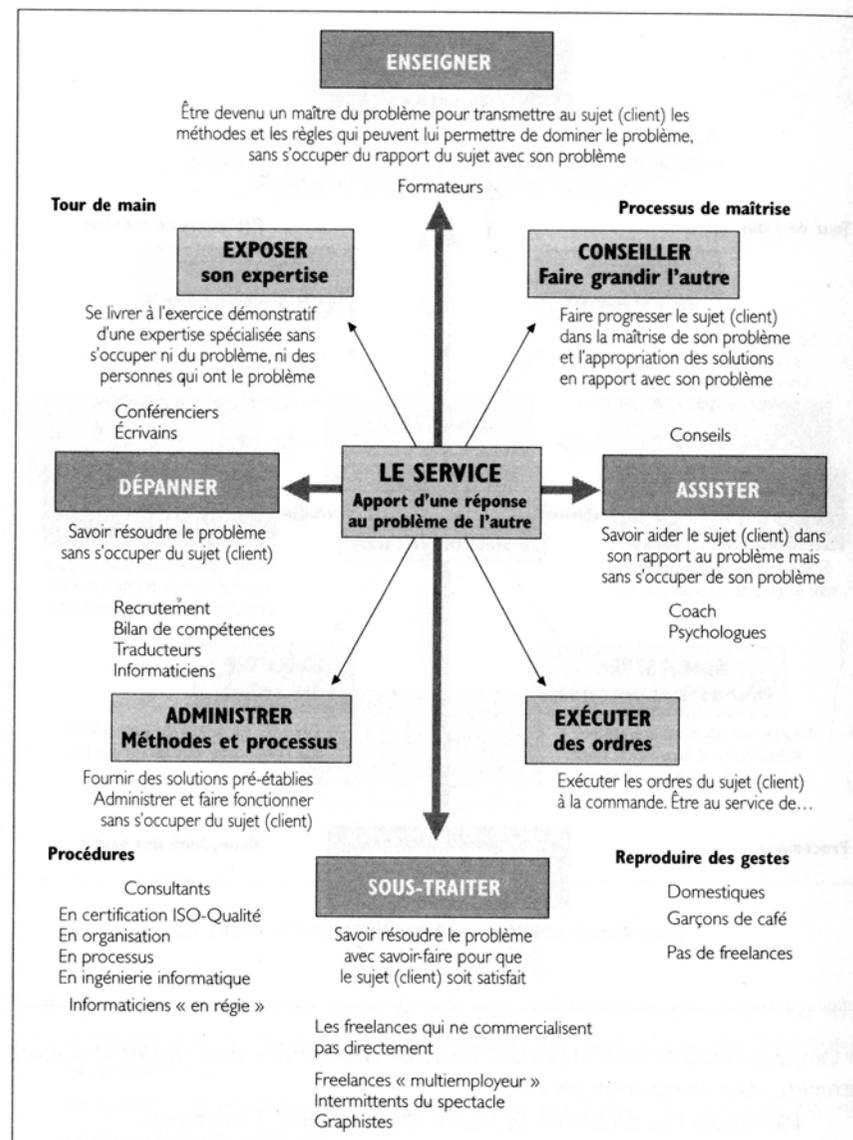
La nature de votre service



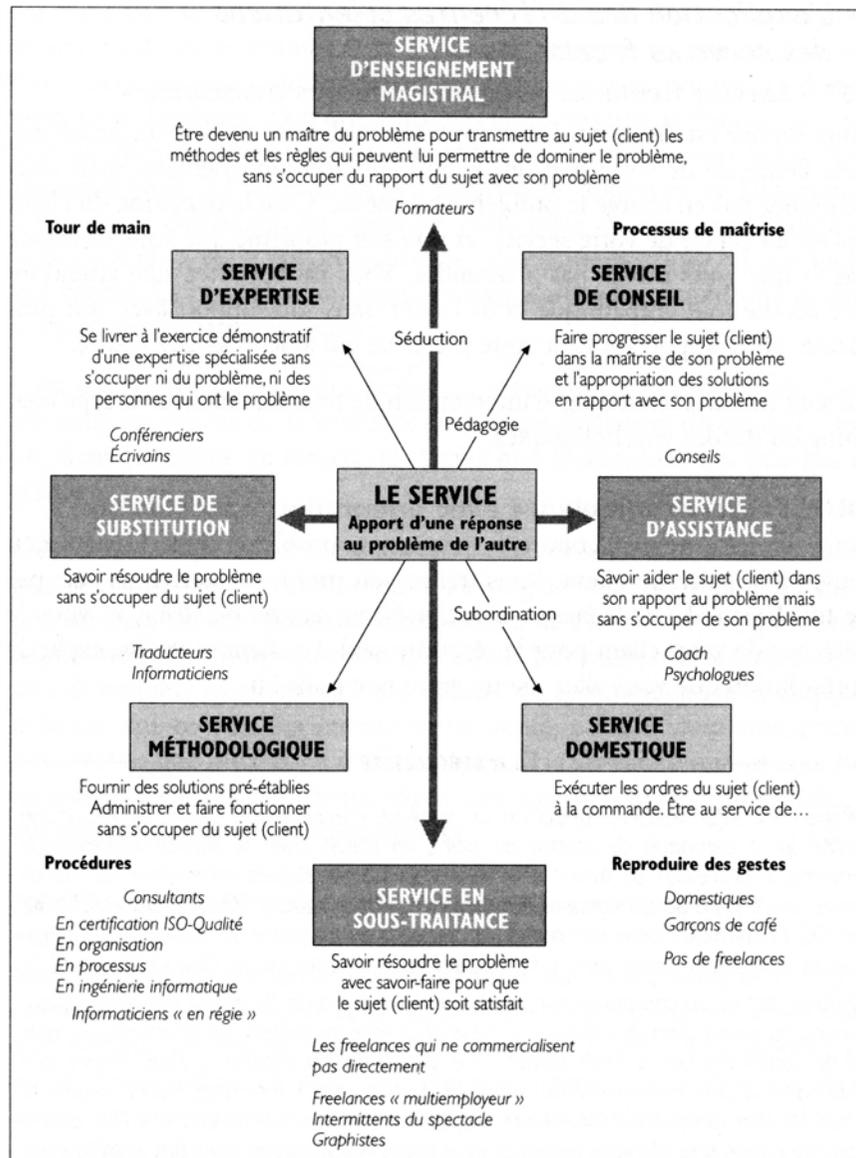
En tant que freelance il est important de savoir quel service vous rendez et d'abord comment vous situez votre service :

1. Par rapport au problème de l'autre et par rapport à vos clients.
2. Par rapport à l'action d'exécuter ou de transmettre.

Cherchez votre position par rapport aux 4 pôles : résoudre un problème technique hors de la présence et du contact direct avec le client (est) ; assister et coacher le client sans avoir à résoudre son problème (ouest) ; mettre en œuvre son savoir-faire (sud) ; enseigner au client un savoir-faire, des méthodes, une expérience (nord).



Un freelance peut souvent être dans plusieurs types de services : il peut d'abord résoudre un problème, puis enseigner au client sa méthodologie et enfin l'accompagner pour qu'il s'approprie une pratique. L'important étant de bien repérer ce que vous allez faire avec votre client et son problème et d'identifier où se situe la majeure partie de vos prestations.



Une fois que vous avez identifié et nommé votre positionnement et votre action par rapport au problème de vos clients, vous pouvez donner une typologie claire de votre service. Bien sûr vous pouvez être partout, l'important c'est de nommer votre dominante.