



Diasp  **Serve**

Freelancer en Afrique

8 clés
pour réussir votre
collaboration avec la
Diaspora Africaine & les
Entreprises Internationales

Table des matières

Cliquez sur la page qui vous intéresse

- 03 [Les auteures](#)
 - 04 [C'est quoi un freelance?](#)
 - 05 [Réussir au Pays en étant Freelance?](#)
 - 06 [Clé N°1: Travailler son Mindset et son attitude](#)
 - 07 [Clé N°2: Comprendre l'importance du Service Client](#)
 - 08 [Clé N°3: Se connaître et se positionner](#)
 - 09 [Clé N°4: Proposer un service clair](#)
 - 10 [Clé N°5: Créer un profil professionnel crédible](#)
 - 11 [Clé N°6: Répondre à des besoins, pas à des annonces](#)
 - 12 [Clé N°7: Mettre en place une veille stratégique](#)
 - 13 [Clé N°8: Continuer à apprendre et à se faire accompagner](#)
 - 14 [Bonus: Compétences Recommandées](#)
- [Conclusion](#)

Les auteures



Carole Tchanmene

Consultante en optimisation des processus et conduite du changement.
CEO de Buddy Créatif et de Diasposerve -
Directrice Europe

Salut!

Nous c'est Carole et Fenosoa,
Co-fondatrices de **Buddy Créatif, un pré-incubateur qui prépare à l'entrepreneuriat**. Nous sommes constitués d'experts engagés dans le renforcement des compétences des jeunes professionnels et indépendants en Afrique francophone. Nous accompagnons les entreprises et talents locaux à se structurer, se positionner et se connecter à des opportunités fiables à travers un parcours simple, humain et efficace. Via le Centre de compétence de Buddy Créatif, nous sélectionnons, mentorons et certifions les prestataires qui sont sur la plateforme Diasposerve.

Fenosoa Zafimahova

Auteure, écrivaine, éducatrice -
Directrice associée de Buddy Créatif
et Diasposerve à Madagascar



C'est quoi un Freelance?

Être freelance, c'est travailler pour soi, sans patron.

Vous choisissez vos missions, vos horaires, et vous êtes payé pour chaque service rendu.

Vous pouvez collaborer avec plusieurs clients, qu'ils soient basés dans votre pays ou à l'étranger (entreprises locales, internationales ou issues de la diaspora africaine).

Vous êtes libre, mais cela demande du sérieux : respecter les délais, bien communiquer et fournir un travail de qualité. C'est comme être votre propre chef, avec plus de liberté... mais aussi plus de responsabilités.



Réussir au Pays en étant Freelance?

Oui, c'est possible.

Vous pouvez vous épanouir et gagner votre vie correctement sans avoir un CDI, tout en restant chez vous. Si vous avez un mindset d'entrepreneur(se), **travailler avec la diaspora ainsi qu'avec des entreprises locales et internationales**, vous garantit des revenus réguliers. Mais ce n'est pas toujours facile. Entre attentes différentes, délais, communication et confiance, la collaboration peut vite devenir un malentendu.

Ce guide a été conçu pour vous aider à partir sur de bonnes bases. Nous avons réuni ici **huit (8) conseils** simples et concrets, que vous pouvez appliquer dès demain pour gagner en crédibilité, en clarté et en clients.





1. Travailler son Mindset et son Attitude

Avant de penser compétences, pensons comportement. Un freelance qui réussit, c'est quelqu'un de :

1. PROACTIF

Vous proposez, vous anticipez, vous n'attendez pas qu'on vous dise quoi faire.



2. PROFESSIONNEL

Vous respectez les délais, vous êtes ponctuel, vous communiquez clairement.



3. RESPONSABLE

Vous assumez vos erreurs, vous cherchez des solutions.



4. JUSTE ET HONNÊTE

Vous dites ce que vous faites, et vous faites ce que vous dites.

L'attitude fait 80% de la différence. Une bonne compétence sans fiabilité, ça ne dure pas.





2. Comprendre les enjeux du Service Client

En Afrique, comme ailleurs, le service client est un facteur de fidélisation. Travailler avec la diaspora, c'est souvent gérer des clients à distance et infusés dans une culture mixte entre occident et Afrique. Il faut donc redoubler de clarté et de courtoisie :



2. Comprendre les enjeux du Service Client

1. BIEN ACCUEILLIR

Le visage ouvert, souriant et accueillant. Montrez de l'intérêt pour le client ou votre interlocuteur (fournisseur, employé). Au téléphone, dans les e-mails, dans les messages SMS, etc., et dans les commentaires sur les réseaux.

2. RESTER CORDIAL ET PROFESSIONNEL

Restez cordial et professionnel en toutes circonstances, même en cas de stress. Si vous percevez de la tension dans les échanges, veillez à ne jamais escalader la situation. Le secret ? S'excuser du désagrément causé par la situation, même si le client en est à l'origine.

3. RASSURER ET TENIR INFORMÉ

Les clients veulent savoir où en est leur projet. Ne soyez pas seulement réactif. Soyez proactif.ve. En anticipant les besoins de vos clients vous vous assurez de créer une relation solide.

Un client satisfait revient. Et souvent, il recommande.



3. Se Connaître, se Positionner

Vous ne pouvez pas tout faire. Et ce n'est pas grave.
Il est important de savoir ce que vous savez bien faire, ce que vous aimez faire, et ce que vous ne voulez plus faire.

Posez-vous ces 3 questions :



Quelles compétences je maîtrise vraiment ?



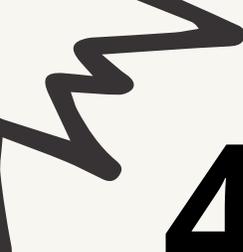
Avec quel type de clients je travaille le mieux ?



Dans quel secteur je me sens utile ?

Vous aurez alors un positionnement clair :

"J'aide les entrepreneurs à...". "Je suis spécialisé dans..."



4. Proposer un Service Clair

Un client doit comprendre en 10 secondes ce que vous proposez.



UTILISEZ DES MOTS SIMPLES

"je fais des visuels", "je gère vos livraisons", "je prépare vos documents".



AFFICHEZ VOS DISPONIBILITÉS

à distance, en présentiel, les week-ends ?



PRÉCISEZ LE FORMAT

à l'heure, à la tâche, à la semaine ?

Plus c'est simple, plus on vous contacte.

5. Créer un Profil Professionnel Crédible



Votre client va souvent vous chercher sur Google ou LinkedIn.
Soignez votre image :

- **Un CV clair**, même si vous n'avez que peu d'expérience
- **Un profil LinkedIn propre**, avec une photo, une description et quelques compétences clés
- **Des avis** ou recommandations, même de vos anciens formateurs ou amis.

Ne mentez pas. Valorisez ce que vous avez déjà fait, même de façon informelle.

6. Répondre à un besoin, pas à une annonce

Vous ne cherchez pas un "poste".
Vous apportez une solution.



UN CLIENT A BESOIN DE :

- Gagner du temps
- Automatiser quelque chose
- Gérer un stress



Votre service doit parler de ce qu'il VA gagner, pas
de ce que vous savez faire.

Exemple :

- "Je vous libère 10h de gestion par semaine"
- "Je m'occupe de vos clients quand vous dormez (ou voyagez)"



7. Mettre en place une veille stratégique

Être indépendant.e, freelance, entrepreneur.se, c'est aussi savoir anticiper, car les missions peuvent se faire rare.

PLUSIEURS CLIENTS OU DIVERSIFICATION

Ne dépendez jamais d'un seul client. Il vaut mieux avoir 10 petits clients qu'un seul gros. Vous pouvez aussi diversifier vos missions et sources de revenu.

Exemple:

Vente de livre - bibliothèque - salon de thé- espace coworking (revenu de la vente, de la location , de la petite restauration et des membres de l'espace coworking)



7. Mettre en place une veille stratégique

PLANIFIEZ, VEILLENZ, RÉSEAUTEZ

- Créez un plan pour assurer des revenus réguliers : par exemple, un client récurrent + 2 projets ponctuels par mois.
- Pendant les périodes calmes, préparez votre visibilité, améliorez vos offres, ou prospectez.
- Soyez toujours en train de chercher, observer, construire votre réseau.

C'est cette organisation qui fera la différence sur le long terme.

8. Continuer à apprendre et se faire accompagner

Vous ne pouvez pas tout savoir dès le départ.

Mais **vous pouvez vous former, pratiquer, corriger vos erreurs et bénéficier d'un mentorat.** La formation est un outil essentiel, tandis que le mentorat vous offre un apprentissage immédiat et concret.

Trouvez des personnes ayant déjà vécu cette expérience et qui peuvent vous aider à gagner du temps, éviter les erreurs et rester sur la bonne voie. Cela peut être un oncle, une amie ou même votre cousine, qui possède ou gère un magasin, avec qui vous avez de bonnes relations.

Cela peut aussi être des communautés présentes dans les chambres de commerce de votre pays ou des structures de pré-incubation comme **Buddy Créatif**, ou le programme de certification **ProSkills** de **Diasposerve**, qui vous accompagnent et vous fournissent un suivi complet prenant en compte à la fois votre développement personnel et professionnel.

Compétences à développer

(Absolument)

Pour réussir durablement en tant que prestataire freelance, certaines compétences sont fortement recommandées :

↳ LANGUES ÉTRANGÈRES

Au minimum le français et l'anglais. Toute autre langue locale ou internationale est un atout.

↳ UTILISATION FLUIDE DES SUPPORTS

Ordinateurs, tablettes, Android ou iPhone, selon le besoin du client.

↳ INTELLIGENCE RELATIONNELLE

Créer et maintenir des relations de qualité. Gérer les dynamiques interpersonnelles. S'adapter aux contextes sociaux, culturels ou professionnels.

Exemples:

1. *"Je sais comment aborder mon client avec diplomatie, capter ses attentes, et instaurer une relation de confiance."*

2. *"Je crée facilement de nouveaux contacts, même dans des événements où je ne connais personne, et je sais aussi connecter les bonnes personnes entre elles de manière stratégique."*

Compétences à développer

(Absolument)

MAÎTRISE DES OUTILS NUMÉRIQUES

Excel, Word, PowerPoint, outils de messagerie, gestion de fichiers, navigation web.

POLYVALENCE TECHNIQUE ET RELATIONNELLE

Savoir jongler entre des tâches variées tout en gardant une bonne communication.

INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

Comprendre et gérer vos propres émotions, mais aussi reconnaître celles des autres. Rester calme et lucide adapter ses réactions.

Exemple :

"Je sens que je suis frustré.e, je prends du recul pour répondre avec calme."

Ces compétences vous distinguent. Elles vous permettent d'évoluer avec vos clients et d'offrir un service de qualité, adapté à chaque contexte.

Pour finir...

Travailler avec la diaspora, ou des entreprises internationales et locales, c'est une chance. Et ça se prépare.

Vous n'avez pas besoin d'être parfait.e. Juste sûr.e de ce que vous proposez, honnête dans votre posture, et engagé.e dans votre progression.

Nous sommes là pour vous aider à structurer votre activité, à trouver vos premiers clients, et à vous sentir fièr(e) de ce que vous construisez, jour après jour.

Le freelancing, c'est une vraie voie d'avenir, surtout quand vous êtes bien entouré.e.

Et avec DiaspoServe, vous n'êtes pas seul.e : nous vous formons, nous vous accompagnons et nous vous connectons à des clients sérieux implantés dans ton pays ou souhaitant s'y implanter et qui recherchent des talents comme vous.

Avec vous,

Carole T. et Fen Z.



Pour continuer...

Avez-vous aimé ce guide?

Réussir au pays, c'est possible. Rejoignez notre Communauté Buddy Créatif et DiaspoServe, inscrivez vous au programme **PROSKILLS Africa** et devenez **Agent de support opérationnel(l)e Certifié(e)** DiaspoServe!

Freelancer en Afrique? Vous pensez être prêt(e)?

**Faites le quiz et recevez
votre feedback personnalisé!**



JE FAIS LE QUIZ

**Ne ratez rien! Scannez
et suivez nous sur les
réseaux!**



DiaspoSERVE

© Copyright 2025 DiaspoServe - Tous droits réservés.

WWW.DIASPOSERVE.COM



Merci!

Vous avez observé des améliorations?
Dites-le nous!
Nous aimons aller de l'avant!



Auteures:

Carole Tchanmene & Fenosoa Zafimahova

Sponsor officiel :



5€

Prix de vente