

COMMENT TROUVER DES CLIENTS EN RÉDACTION WEB ?

Posted on 15 juin 2022

La rédaction Web fait partie des métiers qui forment l'écosystème du SEO. La création de contenus est au centre des attentions ! Même si des méthodes de génération comme le *content spinning* ou l'intelligence artificielle font plus ou moins leurs preuves dans certains domaines d'application, les rédacteurs continuent d'exercer leurs métiers. Pour trouver des clients, leurs principaux concurrents ne sont peut-être pas Jarvis ou OpenAI, mais plutôt leurs concurrents et leurs propres lacunes pour développer un portefeuille d'affaires. Vous trouverez dans cet article des pistes pour faire croître votre activité, ou tout simplement quelques grammes de motivation pour mettre à jour les actions que vous meniez déjà jusqu'ici.



Les vitrines et outils indispensables

Au même titre qu'une carte de visite que vous pourriez distribuer en soirée de networking, vous devez disposer d'une vitrine en ligne. Elle prend la forme d'un site Web, d'une page Facebook, d'un profil LinkedIn ou encore d'un compte Instagram. Le choix du ou des support(s) pour votre stratégie d'acquisition de clients diffère selon les cibles que vous visez. Certains secteurs d'activité ou profil de clients seront peut-être plus sensibles à Instagram, tandis que d'autres ne jureront que par LinkedIn. Il n'y a pas de règles précises et s'adapter à sa clientèle figure en tant que première étape indispensable. Vous avez été formé à la création de persona ? C'est le bon moment pour montrer ce que vous savez faire !

Les services de mise en relation entre rédacteurs Web et clients

Outils facilitateurs pour les relations commerciales, les services de mises en relation prennent plusieurs formes :

- plateformes de rédaction,
- plateformes de networking,
- annuaires de freelance,
- annuaires de services dédiés aux professionnels,
- plateforme de vente de contenus déjà rédigés,
- etc.

The screenshot shows the Malt website interface. At the top, there's a search bar with 'Rechercher un freelance' and 'Déposer un projet' buttons. Below that, a filter bar shows 'Intitulé du poste: redacteur web' and 'Lieu de la mission: Bordeaux, France'. A 'Rechercher' button is on the right. On the left, there are filter sections: 'Filtres' with a 'Réinitialiser' button, 'Tarif / jour' with a price range from 120€ to 810€ and a 'Supprimer' button, 'Niveau d'expérience' with checkboxes for 0-2 ans, 2-7 ans, and 7 ans et +, and 'Spécialité' with checkboxes for various skills like 'Rédaction web', 'Réseaux sociaux', 'Stratégie de communication', 'Rédaction', 'Rédaction SEO', and 'Conception rédaction'. The main content area is titled 'Plus de 300 freelances "redacteur web" disponibles à Bordeaux' and shows a grid of 10 freelancer profiles. Each profile includes a photo, name, location, rate per day, and a list of specialties. The profiles are: 1. Stéphane Van Kerckvoor (145€/jour, Rédacteur Web), 2. Britany Lefebvre (380€/jour, Rédactrice Web / Copy Writer / Community Manager), 3. Adrien Debes (290€/jour, Rédacteur Seo & Copywriting / Consultant Seo), 4. Alice Blanchard (180€/jour, Rédactrice Web Seo Friendly / Traductrice), 5. Médélia Alladaye (500€/jour, Audit Et Rédaction Seo / Copywriting), 6. Mathilde Paulo (400€/jour, Rédaction Web Seo / Copywriting Food), 7. Julie Boeuf (500€/jour, Rédactrice Web Et Social Media Manager), 8. Mathilde Hekimian (290€/jour, Rédactrice Web Seo / Santé, Bien-Être, Voyage), 9. Saloua B. (200€/jour, Rédactrice Web Seo - Certificat Voltaire Expert), 10. Marion Riviere (300€/jour, Rédactrice Immobilier & Consultante Communication).

Malt est rapidement devenue une plateforme de référence pour la mise en relation entre freelances et clients. Elle propose une commission de 10 % aux prestataires les 3 premiers mois de mission. Cette commission passe ensuite à 5 % de la facture émise.

Bien que ces plateformes soient les cibles de critiques pour leur rôle d'intermédiaires entre vendeurs et acheteurs, elles apportent tout de même des services intéressants à destination du rédacteur Web. C'est en effet la plateforme qui gère les relations administratives et les relances de paiement, contre une commission. Cette dernière peut être complétée par des frais d'assurance pour la prise en charge des recouvrements, le cas échéant. Si nous tenons compte du fait qu'un apport d'affaires va généralement de 5 à 15 % (selon vos négociations), le passage par une plateforme qui vous permettrait de gagner du temps en prospection est sans doute bon à prendre. Cependant, il ne faut pas oublier que contracter des missions de rédaction uniquement par une plateforme, et pour la totalité de son chiffre d'affaires est déconseillé. Vous risquez dans ce cas de vous mettre dans une situation d'abus de dépendance économique ([L. 420-2 du Code de commerce](#)).

La suite de cet article est réservée aux abonnés.

Vous êtes abonné(e) ? Tapez vos identifiant ci-dessous pour accéder à l'article complet :
(ou [Abonnez-vous en cliquant ici](#))

Nom d'utilisateur ou adresse e-mail

Mot de passe

Se souvenir de moi

[Mot de passe oublié ?](#)



Syphaïwong Bay, Consultante Web Éditorial, SEO et Content Marketing
[Assonance.net](https://www.assonance.net).