



QUEL PROFIL D'ASSISTANTE INDÉPENDANTE ES-TU VRAIMENT ?

Identifier en 10 questions ton profil de lancement (débutante, en transition, déjà active) pour recevoir une feuille de route personnalisée vers tes premières missions.



Créé par :
Margot KERGROAS
Fondatrice de MK MANAGE

AU PROGRAMME

01

Comment ça marche

02

Le Quizz

03

Calcul ton score

04

Profil : Graine (10 à 16 points)

05

Profil : Pousse (17 à 23 points)

06

Profil : Racines (24 à 30 points)

07

Quel que soit ton score

08

Et maintenant



ON Y VA ?

01

COMMENT ÇA MARCHE

Tu lis des posts d'assistantes indépendantes depuis des semaines. Tu likes, tu enregistres, tu te dis "un jour".

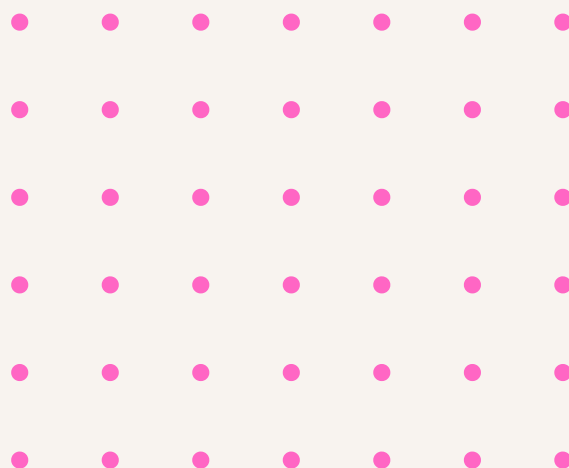
Le problème, ce n'est pas ton envie : c'est que tu essaies de copier une méthode qui n'est pas faite pour ton point de départ.

Une débutante qui applique la stratégie d'une assistante déjà active perd du temps.

Une assistante déjà active qui reste sur des réflexes de débutante plafonne son chiffre d'affaires.

Ce quiz t'identifie en 10 questions. Pas un profil marketing bidon : **un vrai diagnostic de où tu en es, avec la feuille de route qui va avec.**

Réponds à chaque question par A, B ou C. Note tes points au fur et à mesure. Additionne tout à la fin, lis ton profil, applique tes 3 priorités dans l'ordre. Compte 8 minutes, pas plus



Question 1 : ton statut actuel

Aujourd'hui, ton activité d'assistante indépendante, c'est...

- A. Une idée que je retourne dans ma tête depuis des mois, sans avoir rien officialisé. (1 point)
- B. J'ai créé mon statut (auto-entrepreneuse ou autre) mais je n'ai pas encore de client payant. (2 points)
- C. J'ai au moins une mission en cours ou terminée, payée. (3 points)

Question 2 : ta zone de compétence

Quand on te demande ce que tu sais faire, tu réponds...

- A. Un peu de tout : gestion administrative, réseaux sociaux, mails, un peu de compta si besoin. (1 point)
- B. J'ai 2-3 compétences fortes mais je ne sais pas encore laquelle mettre en avant en premier. (2 points)
- C. Une spécialité claire (community management, gestion de calendrier de dirigeant, facturation, support client) que je peux nommer en une phrase. (3 points)

Question 3 : ta cible

Quand tu imagines ta cliente idéale, tu penses...

- A. N'importe quel entrepreneur qui a besoin d'aide, je ne veux fermer aucune porte. (1 point)
- B. Plutôt les indépendants ou petites entreprises, sans plus de précision. (2 points)
- C. Un secteur ou un profil précis (coachs, artisanes, professions libérales, e-commerçantes) dont tu connais les problèmes par cœur. (3 points)



Question 4 : ta présence en ligne

Ton compte Instagram ou LinkedIn professionnel...

- A. N'existe pas encore, ou existe mais je n'ai jamais posté. (1 point)
- B. Existe, je poste de temps en temps, sans régularité ni ligne claire. (2 points)
- C. Tourne avec une cadence régulière et des posts qui parlent de mon métier précisément. (3 points)

Question 5 : ta tarification

Si une entrepreneuse te demande ton tarif aujourd'hui, tu...

- A. Bafouilles, tu n'as jamais posé de chiffre sur ce que tu vaux. (1 point)
- B. As un tarif horaire approximatif, calculé un peu au feeling. (2 points)
- C. As une grille de prix construite (charges + marge + valeur du service), prête à envoyer. (3 points)

Question 6 : ta première mission

Ta toute première mission payée...

- A. N'existe pas encore, tu n'as jamais été payée pour ton travail d'assistante. (1 point)
- B. A eu lieu via un proche ou une connaissance, pas via une vraie démarche commerciale. (2 points)
- C. A été décrochée via une vraie prospection ou ta visibilité en ligne, sans piston. (3 points)

Question 7 : ton administratif

Concernant tes obligations légales (statut, assurance, CGV)...

- A. Tu n'as encore rien vérifié, tu comptes t'en occuper "quand ça deviendra sérieux". (1 point)
- B. Tu as le statut mais pas de CGV ni de contrat type prêts à envoyer. (2 points)
- C. Statut, assurance RC pro et CGV sont en place, prêts à sortir dès qu'un client dit oui. (3 points)



Question 8 : ta gestion du temps

Une semaine type pour ton activité, ça ressemble à...

- A. Aucune semaine ne se ressemble, je travaille dessus "quand j'ai le temps" entre deux obligations. (1 point)
- B. J'ai des créneaux réservés mais je les décale souvent pour autre chose. (2 points)
- C. J'ai un planning fixe pour la prospection, l'administratif et les missions clientes, que je respecte. (3 points)

Question 9 : ta légitimité ressentie

Face à une entrepreneuse qui te demande "pourquoi je te choisirais toi", tu...

- A. Ne sais pas quoi répondre, tu as peur qu'elle voie que tu débutes. (1 point)
- B. Bredouilles une réponse générale sur ton sérieux et ta motivation. (2 points)
- C. As une réponse précise sur ce que tu résous concrètement pour elle, avec un exemple à l'appui. (3 points)

Question 10 : ton chiffre d'affaires

Sur les 3 derniers mois, ton activité d'assistante indépendante a généré...

- A. 0 euro, aucune mission facturée. (1 point)
- B. Entre 1 et 3 missions ponctuelles, revenu irrégulier. (2 points)
- C. Un revenu récurrent, avec au moins une cliente qui te rappelle chaque mois. (3 points)



03

CALCULE TON SCORE



Additionne les points de tes 10 réponses.

Ton total se situe entre 10 et 30.

- 10 à 16 points : Profil Graine
- 17 à 23 points : Profil Pousse
- 24 à 30 points : Profil Racines



Pose tes chiffres

Deux questions du quiz méritent un calcul réel, pas une estimation à l'instinct.

- Ta tarification (question 5). La formule de base : $(\text{charges fixes mensuelles} + \text{revenu net souhaité}) \div \text{nombre de jours facturables dans le mois} = \text{ton tarif jour minimum}$.
 - Exemple déroulé : tu vises 1 800 euros net par mois. Tes charges (URSSAF, logiciels, assurance RC pro, banque pro) tournent à 450 euros. Tu comptes réalistement 12 jours facturables sur le mois (le reste part en prospection, administratif, formation). Calcul : $(450 + 1\,800) \div 12 = 187,50$ euros par jour minimum. En dessous, tu travailles à perte une fois les charges retirées.

Pour trouver **TES** chiffres : reprends ton dernier relevé URSSAF pour les charges, et compte dans ton agenda des 4 dernières semaines combien de jours ont réellement été disponibles pour du travail facturable (pas la prospection, pas l'administratif).

- Ton chiffre d'affaires récurrent (question 10). Le ratio qui compte : $(\text{nombre de clientes récurrentes} \times \text{montant mensuel moyen}) \div \text{chiffre d'affaires total du mois} = \text{ton taux de récurrence}$.
 - Exemple : sur 2 400 euros facturés en juin, 1 600 euros viennent d'une cliente en abonnement mensuel. Ratio : $1\,600 \div 2\,400 = 66\%$. Au-dessus de 50 %, ton activité repose sur du solide. En dessous de 30 %, tu recommences à zéro chaque mois : c'est ce qui épuise le plus les assistantes en première année.

PROFIL : GRAINE (10 À 16 POINTS)

Tu es dans la phase la plus fragile, celle où 8 assistantes sur 10 abandonnent avant même d'avoir envoyé un premier message de prospection. Le vrai souci n'est pas ton talent : c'est que tu essaies de tout construire en même temps (statut, offre, positionnement, visibilité) et tu n'avances sur rien.

Résultat concret : sans mission facturée depuis 3 mois, tu es à 0 euro de chiffre d'affaires quand une spécialisation claire aurait pu te faire signer une première mission à 400-600 euros en un mois.

Tes 3 priorités, dans l'ordre :

1. **Cette semaine** : choisis UNE compétence forte et UN type de cliente. Pas deux, une seule de chaque. Écris la phrase "J'aide [type de cliente précis] à [problème précis]" et garde-la sous les yeux une semaine entière avant de la changer.
2. **Ce mois-ci** : officialise ton statut (auto-entreprise, la démarche prend 15 minutes en ligne) et prends une assurance RC pro (compte 15 à 25 euros par mois selon les assureurs). Sans ça, tu ne peux légalement facturer personne.
3. **Ce trimestre** : décroche ta première mission, même petite, même à un tarif d'entrée. L'objectif n'est pas l'argent, c'est la preuve que tu peux livrer un travail et te faire payer pour.



L'erreur à éviter à ton stade : vouloir un site internet, un logo et une identité visuelle complète avant de démarcher. Ça coûte du temps et de l'argent (souvent 300 à 800 euros dépensés en freelances pour un site jamais fini) alors qu'une simple page Instagram et un message direct suffisent pour signer une première cliente.

Script à copier pour ta première prospection : "Bonjour [prénom], je vois que vous gérez [tâche précise repérée sur son compte ou son site] en plus de votre activité. Je suis assistante indépendante spécialisée en [ta compétence], je peux vous décharger de ça dès cette semaine. Vous avez 15 minutes pour en discuter jeudi ou vendredi ?"

TA SEMAINE 1

- **Lundi** : écris ta phrase de positionnement, montre-la à 3 personnes de ton entourage professionnel.
- **Mercredi** : crée ton statut auto-entrepreneur en ligne.
- **Vendredi** : identifie 5 entrepreneurs qui pourraient avoir besoin de toi et envoie le script ci-dessus à la première.



05

PROFIL : POUSSE
(17 À 23 POINTS)

Tu as dépassé le stade de l'idée, c'est déjà énorme. Ton problème maintenant, c'est l'irrégularité : une mission par-ci, un client via une connaissance par-là, sans ligne directrice. Concrètement, si ton taux de récurrence (calculé plus haut) tourne autour de 20-30 %, tu recommences quasiment à zéro chaque mois, ce qui te coûte en moyenne 5 à 8 heures de prospection non facturée par mois, juste pour retrouver le niveau de charge que tu avais le mois précédent.

Tes 3 priorités, dans l'ordre :

1. **Cette semaine** : reprends tes 3 dernières missions et identifie ce qu'elles ont en commun (secteur, type de tâche, budget). C'est ton vrai positionnement, celui que le marché a déjà validé, pas celui que tu penses avoir.
2. **Ce mois-ci** : construis ta grille de tarifs avec la formule donnée plus haut, et propose à une cliente actuelle un forfait mensuel plutôt qu'une facturation ponctuelle. Un forfait sécurise ton revenu et le sien : elle sait ce qu'elle paie, tu sais ce que tu factures.
3. **Ce trimestre** : mets en place une cadence de visibilité fixe (2 posts par semaine minimum, toujours sur ta spécialité identifiée à l'étape 1). La régularité, pas le volume, c'est ce qui transforme un compte de 7 abonnés en machine à prospects qualifiés.



L'erreur à éviter à ton stade : accepter toutes les missions qui passent, même hors de ta zone de compétence, par peur de perdre le client. Ça te fait perdre en moyenne 2 à 3 heures de travail à te former sur le tas pour une tâche que tu factures au même prix qu'une tâche maîtrisée : ta rentabilité horaire réelle chute sans que tu le voies.

Script à copier pour transformer une mission ponctuelle en récurrente : "J'ai adoré travailler sur [tâche réalisée]. Pour la suite, je vous propose un forfait de [X] heures par mois à [montant], ça vous évite de repasser commande à chaque fois et ça me permet de mieux anticiper votre charge. On regarde ça ensemble ?"

TA SEMAINE 1

- **Lundi** : liste tes 3 dernières missions et leur point commun.
- **Mercredi** : calcule ton tarif jour minimum avec la formule de ce guide.
- **Vendredi** : envoie le script forfait à ta cliente la plus régulière.



06

PROFIL : RACINES
(24 À 30 POINTS)

Tu as une activité qui tourne, avec des clientes récurrentes et une vraie spécialité. Le risque à ton niveau n'est plus de démarrer, c'est de plafonner. Beaucoup d'assistantes indépendantes arrivées ici restent bloquées sur le même chiffre d'affaires pendant 12 à 18 mois, parce qu'elles vendent encore leur temps (des heures) plutôt que leur résultat (une transformation). Sur une base de 12 jours facturables à 187 euros, ton plafond mécanique est autour de 2 250 euros par mois : pour dépasser ce seuil sans travailler plus d'heures, il faut changer de modèle.

Tes 3 priorités, dans l'ordre :

1. **Cette semaine** : identifie la tâche que tu répètes le plus souvent d'une cliente à l'autre. C'est ta matière première pour construire une offre packagée (un forfait fixe pour un résultat nommé, pas un tarif horaire).
2. **Ce mois-ci** : augmente ton tarif de 15 à 20 % sur tes nouvelles missions (pas sur les clientes déjà en place, tu renégocieras à leur renouvellement). Un tarif qui n'a jamais bougé en un an signale que tu sous-valorises ton expertise.
3. **Ce trimestre** : forme-toi à déléguer ou automatiser une partie de tes tâches administratives (facturation, prise de rendez-vous) pour libérer des heures vers de la prospection ou une nouvelle offre à plus forte marge.



L'erreur à éviter à ton stade : rester seule sur toute la chaîne (missions clientes + prospection + administratif + visibilité) sans jamais déléguer ni structurer. C'est le principal facteur d'épuisement chez les assistantes indépendantes en 2e année d'activité : la charge mentale invisible finit par coûter plus cher que ce qu'elle rapporte.

Script à copier pour ta renégociation tarifaire : "Depuis notre début de collaboration, j'ai [résultat concret obtenu, chiffré si possible]. À partir du [date, souvent le renouvellement annuel], mon tarif passe à [nouveau montant] pour continuer à vous accompagner dans les mêmes conditions de qualité. Je reste disponible si vous voulez qu'on en discute."

TA SEMAINE 1

- **Lundi** : liste la tâche la plus répétée sur tes 5 dernières missions.
- **Mercredi** : construis un forfait autour de cette tâche, avec un prix fixe.
- **Vendredi** : programme la date de renégociation tarifaire avec ta cliente la plus ancienne.



07

QUEL QUE SOIT TON SCORE

3 GESTES VALABLES À TOUT LES STADES



Note tes missions

Note chaque mission dans un même document (client, tâche, tarif, durée réelle). Après 10 missions, ce document te dit où est ta vraie rentabilité horaire, pas celle que tu crois avoir.

Révisé ton tarif

Révisé ton tarif tous les 6 mois, même de 5 %. Un tarif figé pendant 2 ans perd en réalité de la valeur face à l'inflation de tes propres charges (URSSAF, assurance, outils).



Reviens dans 90 jours

Reviens faire ce diagnostic dans 90 jours. Le but n'est pas de rester dans une case : c'est de mesurer si tes actions ont fait bouger ton score. Un score qui progresse de 8 points en 3 mois, c'est le signe que tes priorités étaient les bonnes.



- Tu connais ton profil et le point exact où ton activité coince réellement.
- Tu as une formule de calcul pour ton tarif et ton taux de récurrence, applicable dès aujourd'hui.
- Tu as un script prêt à copier, adapté à ton stade, pour ta prochaine action commerciale.

La première chose à faire aujourd'hui, avant de fermer ce document : envoie le script de ton profil à une seule personne. Pas cinq, une. C'est ce premier envoi qui déclenche tout le reste

Et si tu veux aller plus loin, je propose un Ebook "Le Guide Ultime de l'Assistante Indépendante", dispo sur mon site.

Margot Kergroas

**Viens me partager ton résultat
sur les réseaux !**



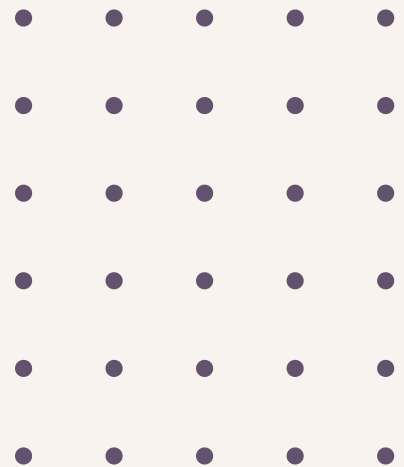
mk.manage



Margot KERGROAS



M K M A N A G E



www.mk-manage.fr
Tous droits réservés