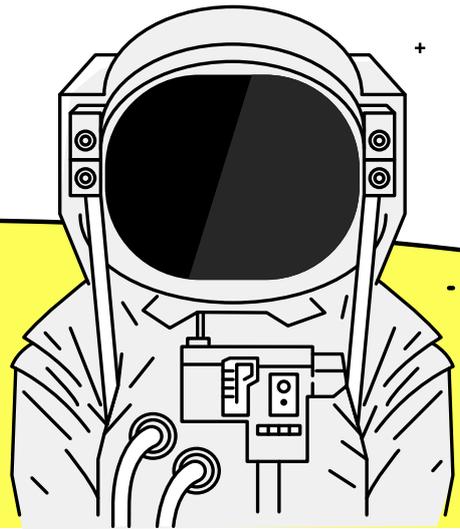




comet.

Pourquoi et comment travailler avec des freelances tech & data



SOMMAIRE



3

INTRODUCTION

Par Nicolas Colin,
co-fondateur et directeur
de The Family



4

OBJECTIF LUNE

Comprendre le freelancing et ses implications

Qu'est-ce qui motive
les freelances ?
4

Quel impact pour
les entreprises ?
6

Que pouvez-vous en tirer ?
7

8

LA GUERRE DES ÉTOILES

Définir le cadre d'une collaboration réussie

Définir son projet
8

Trouver le bon freelance,
l'approche comet
9

Préparer l'arrivée
de son freelance
10

Vous avez dit « remote » ?
11

12

VERS L'INFINI ET AU-DELÀ

Orchestrer le succès de vos missions

La confiance : clé de voûte
de votre collaboration
12

L'intégration à la vie
de votre entreprise
13

Les questions comme piste
d'amélioration
13

Et après ?
14

15

CONCLUSION



Introduction

Par Nicolas Colin, co-fondateur
et directeur de The Family



Le travail indépendant ou freelancing est une catégorie qui n'a émergé qu'avec l'essor du travail salarié à la fin du XIXe siècle. Dans leur quête d'une productivité plus élevée, les entreprises de l'époque se sont mises à inviter certains travailleurs dans une relation de plus long terme : il s'agissait de leur offrir des avantages supplémentaires, comme un salaire garanti et des éléments de protection sociale, en échange de leur loyauté et de leur subordination.

À mesure que le contrat de travail est devenu la norme dans l'industrie, il a fallu inventer une catégorie pour ceux qui continuaient à travailler en dehors de la société fordiste. Mais c'est bien l'émergence du salariat comme catégorie dominante, il y a 150 ans, qui nous a amenés à isoler les travailleurs indépendants (aujourd'hui appelés freelances) dans une catégorie distincte.

Pourtant, il existe aujourd'hui de moins en moins de différences entre le freelancing et le travail salarié. Beaucoup de salariés sont pauvres, dans une situation précaire, ou simplement malheureux. La tendance s'accélère à mesure que les entreprises traditionnelles s'étiolent. S'il y a encore de nombreux avantages à être salarié, ceux-ci s'amenuisent. Cela explique l'attractivité du freelancing en général et des plateformes en particulier.

Pourquoi les plateformes existent-elles ? Dans certains cas, celles-ci permettent de relever des défis sur certains marchés, comme l'absorption des pics d'activité. Mais il ne faut pas oublier la perspective des travailleurs eux-mêmes. Les plateformes se sont également développées en réponse à la volonté d'individus qui choisissent une nouvelle façon de travailler favorisant autodétermination, flexibilité horaire et émancipation par rapport à des hiérarchies pesantes et parfois arbitraires.

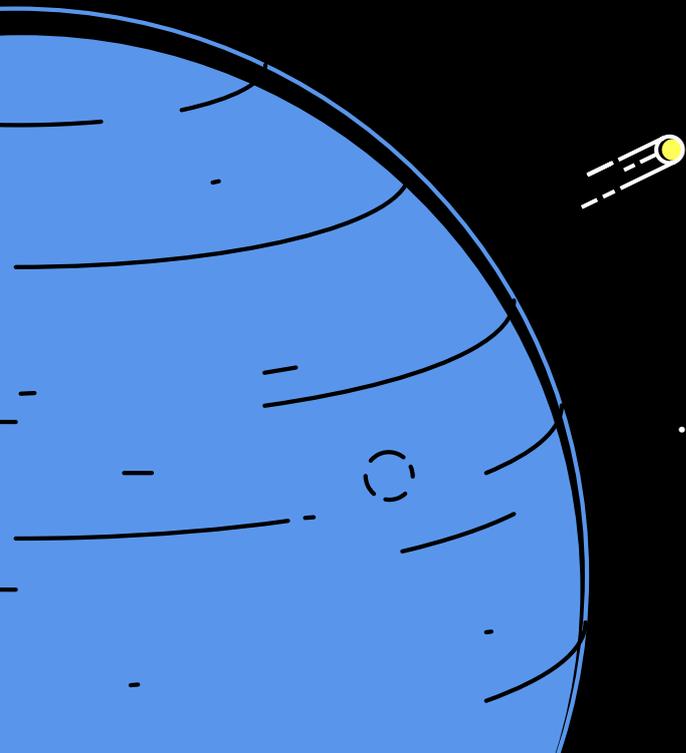
Il faut comprendre ces nouveaux travailleurs et leur quête de sécurité dans l'indépendance. Par le passé, le contrat de travail à durée indéterminée était la norme. Ceux qui préféraient l'autonomie étaient considérés avec suspicion. Et leur vie n'était pas facile : trouver des clients était un parcours semé d'embûches, acquérir de nouvelles compétences obligeait à retourner sur les bancs de l'université.

Aujourd'hui, les plateformes changent le monde du freelancing et le rendent accessible : elles facilitent l'accès à une clientèle en demande ; elles aident à la formation des prix et à la sécurisation des transactions ; elles permettent de mieux se connaître (grâce à l'évaluation), de se former et de progresser. De plus en plus, elles fournissent également aux travailleurs des éléments de protection sociale qui contribuent à les sécuriser dans leur vie quotidienne.

Les freelances ne sont plus une anomalie. Ils forment aujourd'hui une catégorie en pleine expansion, qui répond à la fois aux besoins de l'économie et aux aspirations d'un nombre croissant d'individus. Les plateformes les accompagnent et les sécurisent dans cette démarche. Comet est l'une d'elles, et je lui souhaite le meilleur pour les années à venir.

OBJECTIF LUNE

Comprendre le freelancing et ses implications *



1.

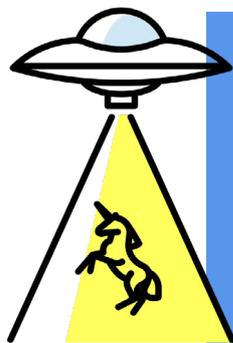
Qu'est-ce qui motive les freelances ?

Sur comet, le Taux Journalier Moyen (TJM) d'un développeur freelance est d'environ 600€ par jour. Il serait toutefois réducteur de considérer que seule la rémunération motive les individus à franchir le cap de l'indépendance. Car si un freelance gagne souvent plus qu'un salarié à niveau de compétences égales, celui-ci a moins de garanties sur la continuité de revenus ainsi que sur les délais de paiement. Cette démarche impliquant davantage de risques et moins de stabilité contrebalance la perspective d'une rémunération supérieure. Et sous-entend qu'il y a d'autres vecteurs de motivation pour devenir freelance.

GOÛT DU CHALLENGE

Prenons l'exemple d'un salarié. Traditionnellement, ses tâches sont définies par un intitulé et une fiche de poste, que ce soit au sein d'une équipe ou en tant que manager. Son rôle mobilise un ensemble de compétences relativement constant, bien qu'il y ait toujours une possibilité d'évolution.

Le freelance fait le choix de renoncer à une stabilité de salaire et d'environnement de travail, à une fiche de poste établie mais pour quel gain ?



Celui de travailler pour plusieurs entreprises en étant obligé de se renouveler continuellement. C'est d'autant plus vrai pour des profils tech et data dont les compétences professionnelles doivent évoluer aussi vite que les technologies et langages dans lesquels ils se sont spécialisés.

L'enseignement de ce premier attrait ? C'est simple : en étant en CDI, un salarié s'accoutume à des méthodes et exerce en continu un même ensemble de compétences au profit de la stabilité. Le freelance quant à lui, renonce à cette sécurité pour se développer en permanence, qu'il s'agisse de compétences techniques ou de *soft-skills*. Freelance et entrepreneur, même combat. Goût du risque, du dépassement de soi et de l'apprentissage permanent, l'un comme l'autre doit toujours aller de l'avant pour assurer la pérennité de son business.

FLEXIBILITÉ

Méto-boulot-dodo : très peu pour le freelance. Celui-ci est libre d'accepter une mission ou non et ainsi d'organiser son emploi du temps comme il l'entend. C'est un point non négligeable, corrélé à l'émergence du freelancing. Organiser sa vie professionnelle en toute flexibilité pour mieux profiter de sa vie personnelle est un enjeu majeur pour les travailleurs indépendants. Par exemple, avoir l'opportunité de pouvoir travailler de chez soi peut être un élément essentiel dans le choix d'une mission freelance pour quelqu'un qui souhaiterait passer plus de temps auprès de ses enfants en bas âge ou d'un parent malade.

Le revers de la médaille ? L'absence de congés payés dans un contrat de prestation de services. Si un freelance ne travaille pas, il ne touche aucun revenu. Ce qui explique également pourquoi sa rémunération est souvent supérieure à celle d'un salarié.

DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL ET PERSONNEL

Le freelancing prône également une certaine façon de se développer propre à chaque individu. On parle ici presque d'une philosophie de vie. Devenir freelance, c'est cultiver différents aspects de son profil, au delà des compétences requises pour un poste défini.

Pour y voir plus clair, nous avons posé quelques questions à Etienne Brodu, docteur en informatique et freelance :

Qu'est-ce qui t'a motivé à devenir freelance ?

Après avoir terminé mon doctorat, j'ai lancé ma propre start-up. Lorsque je l'ai clôturée, j'ai voulu profiter d'une année d'ARE pour monter en compétences et m'auto-former sur les sujets techniques. Cependant, je me suis assez vite ennuyé, d'où ma motivation pour retrouver rapidement du travail. Je me suis d'abord inscrit sur une plateforme pour trouver un CDI mais je me suis heurté à un double frein : d'une part, je suis ingénieur docteur et 8 années d'études sont plus difficiles à valoriser auprès des entreprises que 8 ans d'expérience professionnelle. D'autre part, je n'avais pas forcément envie de m'investir pleinement dans la mission d'une start-up qui communique bien mais a un produit somme toute assez classique. L'option du freelancing m'est donc apparue assez naturellement comme une solution pour monter en compétences rapidement.

Comment as-tu démarré ton activité ?

Je me suis inscrit à plusieurs plateformes, avec un coup de cœur pour comet et sa vaste communauté de freelances. Il est difficile de faire des rencontres quand on est indépendant et le réseau proposé par comet rassure par sa bienveillance. Sur le Slack, les freelances aguerris répondent avec soin aux questions posées et les plus novices se sentent moins isolés face aux difficultés que l'on peut rencontrer en démarrant.

Parle-nous de tes premières missions ?

Les premières missions que j'ai eues étaient très opérationnelles. J'avais soit le même rôle qu'un développeur classique dans une équipe, soit le rôle de nettoyer des serveurs et de réparer les problèmes. Dans mes missions plus récentes, j'ai eu un rôle plus stratégique avec des enjeux techniques plus intéressants. Cela m'a poussé à prendre du recul pour avoir un vrai rôle de conseil, ce qui n'est pas demandé aux salariés de l'entreprise. D'ailleurs, il est nécessaire que l'entreprise définisse bien son besoin en amont pour que la mission soit enrichissante pour tout le monde. A-t-elle besoin d'un freelance pour un accompagnement ponctuel sur un sujet précis ou cherche-t-elle à pallier à des difficultés de recrutement en CDI ?



2.



Quel impact pour les entreprises ?

L'avènement du freelancing n'est pas sans conséquence pour les entreprises. Passons en revue les principaux effets de cette nouvelle façon de travailler.

ACQUISITION AGILE DE TALENTS

Quête de sens, besoin de flexibilité, salaires plus intéressants, développement de ses compétences... Autant de points que nous avons vus plus haut et qui poussent les profils tech et data à se mettre en freelance.

Pourtant, les entreprises n'ont jamais eu autant besoin d'eux. Entre plateformes de l'économie et création de valeur par la donnée, le recours à des experts tech et data est devenu un avantage concurrentiel de taille. Hélas, 60% des entreprises ont des difficultés à recruter ces profils.

Face à la raréfaction de ces talents à l'embauche, la meilleure solution est de s'adapter à leurs attentes et donc, de collaborer avec ces derniers par le prisme du freelancing. Car ignorer les indépendants revient tout bonnement à se priver des meilleurs experts tech et data.

La montée du freelancing est une véritable opportunité pour les entreprises. Les compétences techniques sont aujourd'hui plus accessibles que jamais. Le modèle d'économie à la demande concerne également les ressources humaines et permet un recrutement plus flexible. Le freelancing permet ainsi aux entreprises de se doter de compétences spécifiques dès qu'elles en ont besoin. Celles-ci peuvent par exemple augmenter leurs capacités techniques lors d'un pic d'activité, évitant aux employés d'absorber tout le choc d'une période de travail intense.

TRANSFORMATION DE L'ENTREPRISE

Alors que les besoins des organisations changent, les méthodes de travail en font de même. Design thinking, scrum, méthodes agiles ne sont pas que des mots à la mode attirant les profils tech et data. Nous parlons ici de véritables tendances majeures qui font évoluer la façon dont les individus travaillent. Accueillir un freelance permet à l'entreprise de revoir ses propres processus et d'adapter ses modes d'organisation, ce qui bénéficie *in fine* à l'ensemble des collaborateurs.

En passant d'un fonctionnement par poste à une logique de projets, une société est plus à même de répondre aux besoins de ses clients et aux évolutions de son écosystème. Dans un tel contexte, recourir à des freelances permet d'allouer plus efficacement les bonnes compétences à un projet dédié. L'objectif : gagner en efficacité et productivité afin d'avancer plus vite.

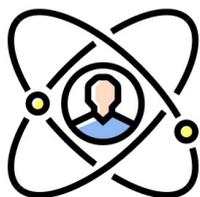
GAINS DE COMPÉTITIVITÉ

Ce processus d'allocation optimale des ressources vise un seul but : suivre, voire anticiper les transformations de l'écosystème d'une entreprise. Au-delà des concurrents établis, chaque jour une nouvelle startup peut venir bousculer un acteur sur son propre marché.

Finalement, chaque entreprise doit s'assurer de ne pas se laisser distancer sur des technologies émergentes. Difficile quand on sait que certaines entreprises ont des plans GPEC (Gestion Prévisionnelle des Emplois et Compétences) décidés à 5 ans.

Faire appel à des freelance permet alors de répondre rapidement à des besoins en compétences toujours plus urgents, dans un contexte de guerre des talents.

3.



Que pouvez-vous en tirer ?

Maintenant que vous en savez plus sur le contexte de la montée du travail indépendant, passons en revue les bienfaits que les freelances peuvent vous apporter.

DE NOUVELLES MÉTHODES DE TRAVAIL

Bien sûr, il ne s'agit pas de remettre en cause votre façon de fonctionner mais de vous inspirer de la façon dont les freelances travaillent pour transformer vos méthodes.

Cela peut être l'occasion de consulter vos employés sur les méthodes et conditions de travail optimales à tester et à mettre en place. On peut saluer les efforts des entreprises qui proposent davantage de salles de pause ou d'espaces clos pour travailler sans être interrompu.

Mais les mentalités françaises ont plus de mal à adopter à une pratique qui réussit à nos voisins outre-Atlantique : le travail en remote (ou télétravail). Or, la collaboration à distance avec des freelances peut être un véritable laboratoire d'expérimentation pour les entreprises. Cela leur permettrait d'en tirer de précieux enseignements avant d'étendre cette pratique à leurs employés.

En effet, travailler de chez soi sans être dérangé est une demande de plus en plus importante et certaines entreprises à la croissance stratosphérique (Buffer, Wordpress, GitLab) ont adopté un modèle entièrement en remote, avec des équipes distribuées dans le monde entier.

Pour permettre cela, à vous de mettre en place les outils nécessaires ouvrant la voie à cette nouvelle méthode :

- **Suivi de projet** : Asana - Trello - Slite
- **Communication** : Slack - Hangout - Zoom
- **Travail partagé** : G Suite - Dropbox - GitLab

Cela permet à chacun d'avancer de façon asynchrone tout en construisant une culture d'entreprise forte malgré la distance.

MONTÉE EN COMPÉTENCE DES ÉQUIPES FIXES

Si faire appel à un freelance est plus léger administrativement qu'un recrutement dans un premier temps, cela permet également aux équipes de rencontrer différents profils et d'apprendre à leur contact.

Guillaume Grillat, Tech Community Ambassador chez Deezer, témoigne de l'importance de ce contact entre équipes fixes et freelances.

« En fonction du profil des freelances avec lesquels nous travaillons, nous leur demandons des tâches strictement opérationnelles ou au contraire une prise de recul sur des enjeux plus stratégiques.

Au-delà de ce regard de consultant qui transforme le plan d'action d'un projet, les freelances apportent de nouvelles méthodologies et nous aident à (re)devenir agiles. Avec des expériences multiples en start-ups et grands groupes, ils ont une capacité d'adaptation à leur environnement impressionnante. Cependant, c'est surtout à nous de nous adapter à eux pour faciliter leur intégration. Réfléchir à la façon dont on peut simplifier l'onboarding des freelances nous oblige à interroger nos process pour les améliorer en continu.

Faire appel à des freelances est aussi aligné avec la façon dont nous développons les compétences de nos communautés internes. On les pousse à avoir le plus de contacts possibles avec des acteurs externes à travers des meetups, des hackathons, etc. Les freelances sont une façon d'échanger entre pairs sur des sujets techniques. Et ceux-ci ont souvent un impact durable, bien au delà de leur mission. Certains ont même mis en place des formations informelles en interne de façon spontanée. Tout cela dynamise et renforce nos équipes fixes. »

CRÉER UN ÉCOSYSTÈME DE COLLABORATEURS

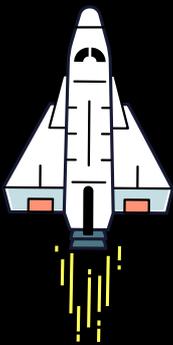
Sachez tout d'abord que les freelances fonctionnent souvent en réseau. Or, certaines de leurs connaissances peuvent être intéressées par un poste en entreprise. Si votre collaboration avec un freelance se passe bien, ce dernier n'hésitera pas à vous recommander à son réseau pour vos prochains besoins.

De plus, vous pouvez vous rendre compte qu'un besoin que vous pensiez ponctuel sera en fait permanent. Rien ne vous empêche à ce moment-là de proposer un poste au freelance avec lequel vous travaillez.



LA GUERRE DES ÉTOILES

Définir le cadre d'une collaboration réussie



1.

Définir son projet

Vous êtes prêt à travailler avec des freelances ? Pour vous aider à faire de cette collaboration une réussite, nous avons compilé pour vous quelques conseils. Que ce soit sur la définition du projet, la préparation de l'accueil du freelance ou le suivi du projet, on vous explique tout, pas à pas.

Avant de choisir votre freelance, il est essentiel de faire un point sur votre besoin et sur les compétences requises pour compléter celles de votre équipe. Sans ces deux piliers, il vous sera tout bonnement impossible de mener votre projet à terme.

Maintenant, il s'agit de compléter ces piliers. On ne vous apprend rien en vous disant que la culture d'entreprise est essentielle. C'est déjà le cas pour le recrutement d'un nouveau salarié. Il en va de même pour travailler avec un freelance.

Réfléchissez bien aux spécificités de votre culture et aux qualités que devra posséder le profil recherché pour collaborer efficacement avec vos équipes. De cela va découler plusieurs points :

- Quel sera le rôle précis du freelance ?
- Comment souhaitez-vous travailler avec lui ?

Ces éléments vous aideront à cibler le profil que vous recherchez et à définir des personas types. Cependant, n'oubliez pas de vous accorder une marge de manœuvre. Il faudra peut-être faire des concessions pour faire avancer le projet et tenir vos délais. Pour cela : identifiez simplement ce sur quoi l'entreprise peut s'accommoder.

2.

Trouver le bon freelance, l'approche comet

Laissons la parole à nos clients et partenaires : Guillaume Grillat, de Deezer, ainsi qu'Arthur Millerand et Michel Leclerc, fondateurs du cabinet Parallel Avocats.

GUILLAUME GRILLAT

« Pour nous, le choix de comet parmi les plateformes de mise en relation d'entreprises et de freelances a été assez naturel. Dès les premiers contacts, on s'est sentis proches de comet en termes de culture et de philosophie. Comme eux, nous attachons une importance particulière à l'entrepreneuriat et au développement personnel. Si Deezer n'est plus une start-up, on se considère comme une entreprise apprenante. J'ai été particulièrement sensible à leur approche personnalisée. Dès les premiers échanges, on a eu un point de contact direct et unique qui a pris le temps de comprendre nos besoins à court et à moyen terme.

Le matching au cas par cas entre les besoins de l'entreprise et les attentes du freelance permet une réelle adéquation culturelle, au-delà des compétences.

On aime aussi l'idée que les freelances puissent s'appuyer sur une vraie communauté qui les aide à se développer. Nous-mêmes, on échange parfois des retours d'expériences avec cette communauté et on lui apporte notre soutien dans l'organisation d'événements. »

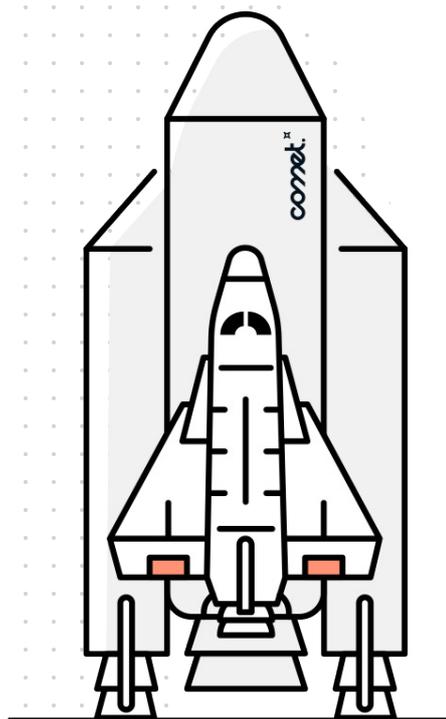
Pour ces deux avocats experts de économie numérique, l'intérêt de trouver un freelance en passant par comet dépasse le seul cadre du matching entre freelances et entreprises.

ARTHUR MILLERAND & MICHEL LECLERC

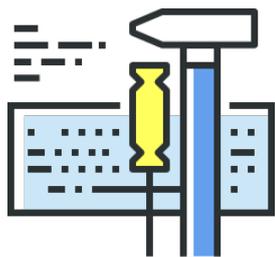
« Grâce à la structuration juridique de l'offre comet, la relation contractuelle est simplifiée et permet de rassurer chacune des parties.

La plateforme numérique permet à l'entreprise d'être mise en relation avec les meilleurs freelances qualifiés pour la réalisation de projets sérieux.

En travaillant avec un freelance via une plateforme plutôt qu'avec une agence d'intérim ou une ESN (Entreprise de Services du Numérique), on gagne en transparence sur le prix réel de la prestation et la commission perçue par l'intermédiaire. »



3.



Préparer l'arrivée de son freelance

Maintenant que vous avez trouvé votre freelance, passons en revue la liste de ce qui vous attend avant son arrivée.

- ✓ **Préparez le contrat :** pour éviter les mauvaises surprises (autant pour vous que le freelance), inscrivez-y, au-delà de la mission et de la rémunération, les grandes étapes du projet, les périodes de présence du freelance dans vos locaux si nécessaire etc.
- ✓ **Prévenez les équipes :** bien évidemment, prévenez vos équipes en amont de l'arrivée du freelance. N'hésitez pas à mettre en place un onboarding dédié pour fluidifier la collaboration.
- ✓ **Prévoyez de la documentation :** que ce soit sur votre entreprise ou sa culture, mettez à disposition du freelance toute information qui pourra l'aider à identifier au maximum ce qui est attendu de lui.
- ✓ **Faites un point avec vos équipes :** une présentation officielle qui permettra à chacun de cerner les rôles des uns et des autres.
- ✓ **Listez les outils :** si votre freelance a besoin de travailler avec des outils spécifiques pour mener à bien le projet, préparez-les en amont. Ce point est également valable pour l'accès aux solutions de travail collaboratives.

Notre checklist ne serait pas complète sans les dos et don'ts d'une collaboration avec un freelance. Pour en parler, **Arthur Millerand** et **Michel Leclerc**, avocats experts de l'économie du numérique, s'accordent sur un point : on ne confond pas un freelance avec un salarié.

ARTHUR MILLERAND & MICHEL LECLERC

« La relation entre l'entreprise et le freelance est définie par un contrat de prestation de services, le freelance étant un partenaire commercial à qui on fait appel parce qu'il a des compétences utiles dans le cadre d'une mission déterminée, avec une durée limitée et à un prix déterminé. Dans ce cadre, le freelance ne peut pas faire l'objet de contraintes concernant le lieu et les horaires de travail. Si le freelance apporte ses compétences en support d'un projet déterminé, il peut être utile de rappeler au manager que le freelance n'est pas son subordonné et jouit d'une liberté plus importante qu'un salarié. En parallèle, il ne peut bénéficier des mêmes outils et avantages qu'un salarié, qu'il s'agisse d'une adresse e-mail au nom de la société ou d'un accès au comité d'entreprise, mais ses honoraires doivent être alignés avec le niveau de compétences qu'il apporte. »

Travailler avec un freelance, les bonnes pratiques en un coup d'œil

DOs

- ✓ Définir clairement les objectifs, le contenu et la durée de la mission, ainsi qu'un calendrier avec les grandes étapes du projet, la présence du freelance dans vos bureaux et les dates de rendus
- ✓ Accorder une rémunération (TJM) qui valorise l'apport du freelance dans le cadre d'un projet
- ✓ Préparer l'arrivée du freelance en lui fournissant de la documentation et informant suffisamment les équipes
- ✓ Inviter le freelance aux événements organisés par les collaborateurs (déjeuners d'équipe, activités extérieures)
- ✓ Écouter ses idées d'amélioration de vos process

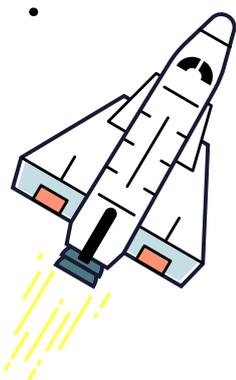
DON'Ts

- ✗ Créer un badge d'accès à l'entreprise, donner au freelance la possibilité de profiter du CE ou de la cantine
- ✗ Fournir un ordinateur et une adresse e-mail au freelance
- ✗ Considérer le freelance comme le subordonné d'un manager ou le supérieur d'une équipe
- ✗ Solliciter le freelance sur d'autres projets que celui défini dans le contrat
- ✗ Faire appel à un freelance à long terme en remplacement d'un salarié

4.

Vous avez dit "remote" ?

Créer des conditions de collaboration optimales pour les freelances, c'est aussi accepter que ceux-ci puissent travailler dans le meilleur cadre. C'est pourquoi le remote (ou télétravail) a gagné du terrain chez les indépendants. Pour des entreprises situées en périphérie, en province ou difficiles d'accès, cette pratique est un avantage compétitif décisif pour attirer les meilleurs talents. De plus, son développement est facilitée par l'émergence d'outils de travail collaboratifs comme Slack, GitHub ou encore Trello. C'est donc plus que jamais le moment de se pencher davantage sur le sujet.



Le travail à distance représente un enjeu crucial. Pour vous en rendre compte, **Guillaume Grillat** vous livre son expérience au quotidien pour Deezer :

« Nous avons des équipes techniques de plus en plus importantes à Bordeaux. Il faut donc des outils qui permettent une collaboration fluide. Au-delà de cet aspect propre à l'entreprise, on apprécie que les freelances soient en permanence dans nos bureaux au début de leur mission pour faciliter leur intégration. Mais on leur permet également de travailler à distance quand ils en ont besoin, que ce soit lié au transport ou à d'autres raisons personnelles. On a tous les outils nécessaires au télétravail (visio-conférence, messageries et outils collaboratifs) et ça nous paraît normal de proposer cette option aux freelances au même titre qu'à nos équipes fixes. Ils sont alors suivis par les managers directs des équipes avec lesquelles ils travaillent et font des points réguliers sur l'avancée des projets. »

Cependant, cette option n'est pas toujours accessible, comme peut en témoigner

Etienne Brodu :

« Avoir la possibilité de travailler à distance est un vrai plus, mais je ne suis pas sûr que toutes les entreprises soient prêtes à le mettre en place pour les freelances. S'il est important de rencontrer les équipes du client au moins une fois au lancement du projet, il serait intéressant d'adopter des outils avec lesquels on peut conserver et tracer les échanges. Ils permettraient de faciliter le télétravail, mais aussi de mieux suivre l'activité et l'avancée du projet en interne. Tout le monde serait gagnant ! »

VERS L'INFINI ET AU-DELÀ

Orchestrer le succès de vos missions

1.

La confiance : clé de voûte de votre collaboration

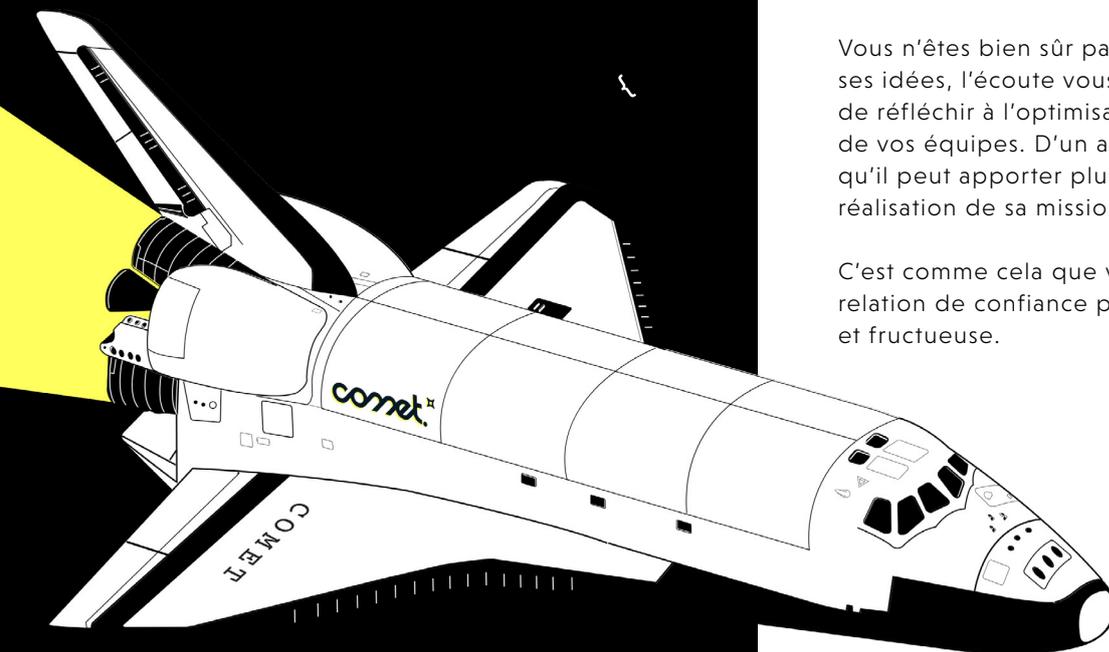
En plus de ces compétences, un freelance va apporter un regard neuf sur votre organisation qui va différer de celui de vos salariés. En effet, ces derniers baignent dans votre culture d'entreprise au quotidien et sont donc moins enclins à remettre en cause des méthodes avec lesquels ils sont familiers.

Le freelance quant à lui, arrive avec son propre bagage, ses méthodes ainsi que son expérience accumulée au fil des missions réalisées pour d'autres entreprises. Si son objectif n'est pas de tout chambouler au sein de votre organisation, il aura sûrement des idées et points de comparaison pour faire évoluer vos pratiques.

La question est : « Êtes-vous prêt ? » Pour le savoir, il faudra commencer par écouter les idées du freelance, sans a priori négatif, en considérant chaque remarque comme une piste d'amélioration possible.

Vous n'êtes bien sûr pas obligé d'appliquer ses idées, l'écoute vous permettra au moins de réfléchir à l'optimisation du fonctionnement de vos équipes. D'un autre côté, cela lui montrera qu'il peut apporter plus de valeur que la seule réalisation de sa mission.

C'est comme cela que vous débuterez une relation de confiance pour une collaboration saine et fructueuse.



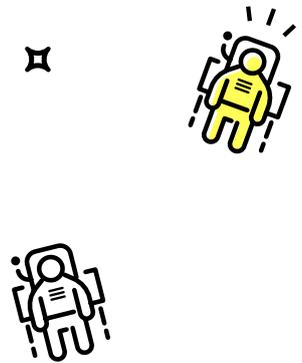
2.

L'intégration à la vie de votre entreprise

Même si votre freelance n'est pas un salarié de votre entreprise, rien ne vous empêche de l'inclure dans la vie de la société afin de favoriser ses rapports avec vos équipes et d'alimenter la relation de confiance.

Point non-négligeable, c'est aussi une manière de développer un sentiment d'appartenance au projet sur lequel il collabore avec vous. Des conditions idéales pour accroître sa motivation. Dans une perspective à plus long terme, c'est également un bon moyen de lui donner envie de retravailler avec vous pour de futurs projets.

Encouragez vos collaborateurs à déjeuner avec lui à l'extérieur, prendre un verre en sortant du bureau, faire des pauses café : chaque interaction avec lui est un moyen de renforcer votre relation de confiance et d'avoir une personne enthousiaste de travailler avec vous.



3.

Les questions comme pistes d'amélioration

Derrière chaque question peut se cacher une optimisation. Un freelance est un expert de son domaine mais il n'est pas omniscient pour autant. En revanche, des réponses à ses questions peuvent lui donner de nouvelles idées pour vous aider.

À vous d'établir une culture suffisamment basée sur le dialogue et l'échange pour encourager votre freelance à poser des questions. Ceci permettra en plus de lever des incertitudes mais également d'éviter les points bloquants dans votre projet.

Encourager les questions s'établit dans une relation gagnant-gagnant : non seulement le freelance progresse et devient plus performant, mais votre projet avance plus rapidement.

4.

Et après ?

Félicitations, grâce à l'implication de votre freelance, vous avez tenu vos délais et enrichi votre projet jusqu'à sa finalisation. Comment faire maintenant pour que la relation perdure ?

Tout d'abord, n'hésitez pas à faire un retour sur les actions. Il est important de revenir avec votre freelance sur la mission accomplie. Retour d'expérience aussi bien pour lui que pour vous, cet exercice valorisera son travail et posera les bases d'une collaboration durable.

N'hésitez pas à tenir le freelance au courant d'un lancement, des résultats, après que celui-ci ait quitté l'entreprise à la fin de sa mission. Tous les signes qui marquent le succès d'une mission doivent être partagés.

Dans un second temps, gardez le contact. Comme pour tout prestataire que vous appréciez, gardez les coordonnées des freelances avec qui la collaboration se passe bien. Vous pourrez cultiver ainsi une relation pérenne sur le long terme.

Guillaume Grillat a plusieurs façons de prolonger une collaboration réussie avec un freelance :

« Pour nous, la collaboration avec le freelance est le fruit d'un choix mutuel. On commence toujours par une mission de 3 mois qui nous permet d'apprendre à se connaître et de vérifier si le besoin de freelance est réel. Au total, les missions durent le plus souvent aux alentours de 6 mois. Si ça colle entre Deezer et le freelance, il est référencé chez nous aussi bien pour ce qu'il apporte humainement que pour ses compétences. Certains freelances sont même cooptés pour retravailler avec nous sur une nouvelle mission dès la fin de la première. Nous avons même réussi à recruter certains freelances en CDI. »

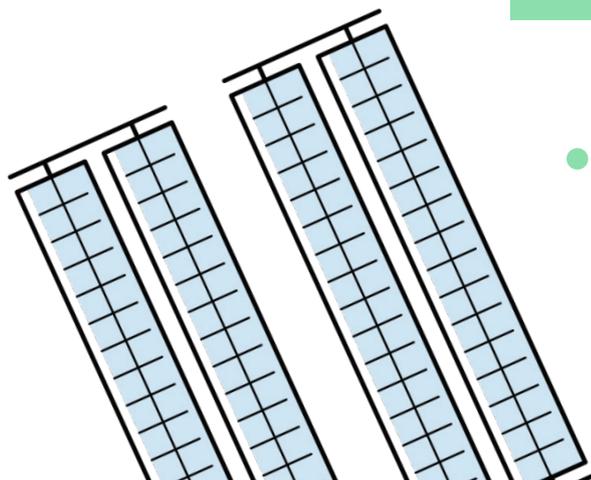
Pour Etienne Brodu, c'est au freelance d'être proactif avec son client et garant de sa relation commerciale :

« Même s'il est toujours sympathique d'avoir une idée de l'avancement des projets après notre départ, c'est pour moi plutôt au freelance de s'assurer que la relation de travail se passe bien, que le client est satisfait. Et au-delà de retours positifs et compliments, on peut voir un client revenir et se dire qu'il a aimé travailler avec nous la première fois, ce qui est la meilleure des gratifications.

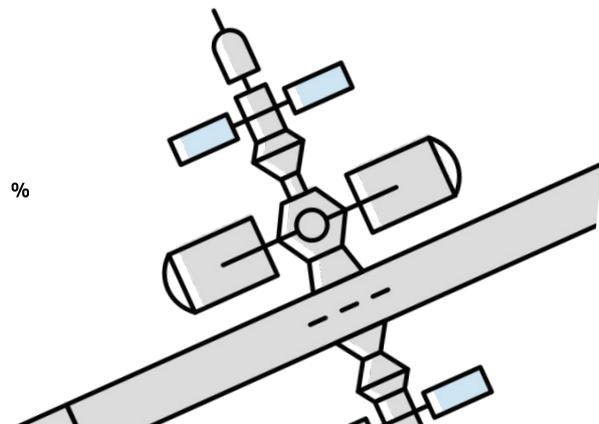
Côté entreprise, s'il y a un effort à faire, ce serait en priorité sur les délais de paiement. Les grands groupes ont parfois des politiques de règlement des factures à 30 ou 60 jours, ce qui peut être très long pour un indépendant qui doit payer ses factures en fin de mois.

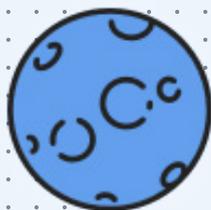
Au-delà même du service rendu, la relation freelance-entreprise doit être envisagée comme un partenariat, une collaboration et non comme une simple commande de prestations. C'est pour moi la meilleure façon d'éviter de reproduire les problèmes du salariat dans le statut de freelance. »

*



%





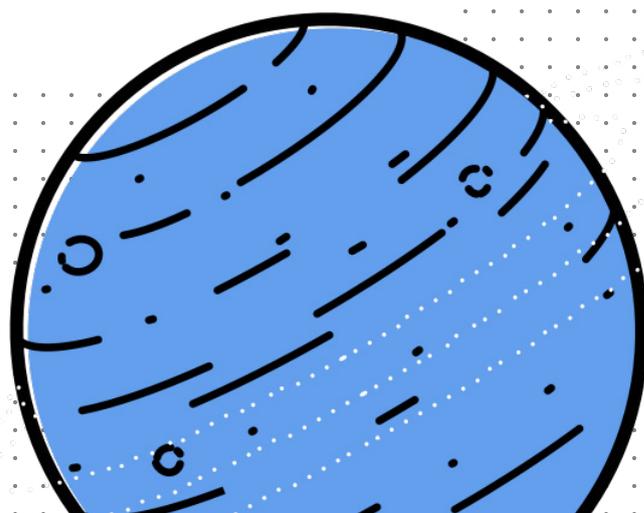
Conclusion

Les entreprises ont beaucoup à apprendre des freelances. À l'heure où l'ensemble de l'économie se transforme, ces individus ont choisi de miser sur l'indépendance pour leur développement professionnel et personnel. Entre valeurs entrepreneuriales et expertise technique avancée, les freelances ont des profils très prisés que de nombreuses entreprises recherchent chez leurs futurs employés.

Problème : une grande majorité de freelances n'a pas vocation à se faire recruter en CDI. Mais cela ne veut pas dire que les entreprises doivent se priver de ces potentiels alliés. Au contraire, ceux-ci représentent une formidable opportunité pour accompagner leur transformation. Car leur impact va bien au delà de la seule accélération de vos projets. C'est toute votre organisation qui peut bénéficier de l'intégration de freelances à vos équipes.

L'enjeu majeur est alors de mettre en place une méthodologie optimale pour faire démarrer rapidement les meilleurs experts sur vos projets. Nous avons conçu comet pour vous accompagner dans la gestion de freelances tech et data. Création de mission rapide, recommandation de l'expert le plus adapté sous 48h, suivi de projet efficace : tout a été pensé pour vous faire gagner un temps précieux.

Nous espérons que ce guide vous a donné de nombreuses clés pour vous préparer à travailler avec les meilleurs freelances tech et data. L'équipe comet se tient naturellement à votre disposition pour répondre à vos questions sur le sujet.



bonjour@hellocomet.co
www.hellocomet.co

