



Comment rester compétitif grâce aux freelances



ACCÉLÉRER, SE TRANSFORMER, INNOVER

SOMMAIRE

Introduction

page 3

1

**Comment les freelances
sont devenus indispensables ?**

page 4

2

**Quelles sont les 5 tactiques pour accélérer
et innover avec le freelancing ?**

page 8

3

**Quels sont les prix moyens
des freelances par métiers ?**

page 14

4

**Comment trouver
les meilleurs ?**

page 16

5

**Réussir son projet
avec des freelances**

page 20

..... Conclusion

page 26

INTRODUCTION

Un nombre croissant d'entreprises choisit d'utiliser le freelancing comme voie complémentaire d'accès aux talents. Accélération des projets, formation des équipes internes, **disponibilité rapide et ciblée d'expertises rares...** Le freelancing est devenu en quelques années un véritable levier d'innovation et de compétitivité.



Les entreprises vont devoir se préparer pour une nouvelle phase dans la guerre des talents.

McKinsey Global Institute¹

La "guerre des talents" fait rage dans les filières du digital. Grandes entreprises et startups rencontrent des difficultés de recrutement pour de nombreux métiers **acteurs de la transformation numérique**. Les experts en data, développeurs, consultants marketing ou encore UX designers peuvent choisir leurs projets. Cette situation leur permet d'envisager leur carrière en toute liberté, en conciliant travail, flexibilité, autonomie et épanouissement personnel.

L'EFIP nomme cette nouvelle génération de freelances les I-Pros², un terme désignant les indépendants travaillant avec des entreprises du service, dans le cadre de prestations techniques et/ou intellectuelles. Ce sont des professionnels qualifiés, pilotes actifs de leur carrière. **90% d'entre eux déclarent ainsi avoir choisi ce statut** et ne pas vouloir en changer, et ce chiffre atteint les 96% pour les freelances tech.

50 000 personnes deviennent ainsi freelance I-Pro chaque année, c'est une hausse de 145% en l'espace de 10 ans. **On en compte aujourd'hui 9 433 000 dans l'ensemble des pays de l'Union Européenne**, dont 930 000 en France³. Face aux besoins grandissants des entreprises, ces experts s'emparent de ce marché favorable pour réaliser de nombreuses missions, leur permettant de maintenir au plus haut leurs compétences et motivation.

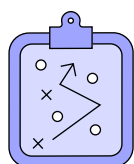
Les freelances sont désormais une solution idéale pour accompagner les entreprises dans leur transformation digitale et vers un mode de travail plus agile. Pour faciliter l'accès à ces profils indépendants, des plateformes de mises en relation ont vu le jour ces dernières années. Leurs atouts ? **Raccourcir le temps de sourcing sur des compétences pénuriques**, apporter un accompagnement administratif, instaurer un cadre de confiance et permettre la sécurisation du projet et des transactions entre les deux parties.

La bataille n'est pas gagnée pour autant : pour travailler avec les meilleurs freelances, **les entreprises doivent se rendre attractives** auprès d'eux. Elle doivent aussi apprendre à travailler avec eux le plus efficacement possible. En intégrant stratégiquement les freelances à leurs projets, les entreprises disposent d'un levier de compétitivité puissant.

¹ A labor that works : Connecting Talent with Opportunity in the digital age. 2015 ² Terme défini en 2012 dans European I-Pros : A study. Stéphane Rapelli ³ Eurostat. 2018

INTRODUCTION

Pour l'exploiter au maximum, ce guide explique quand et comment faire appel aux freelances pour accélérer, monter en compétence et innover sur son secteur, en répondant aux questions suivantes :



Quelles sont les problématiques résolues par le freelancing ?



Quels sont les prix par métiers ?

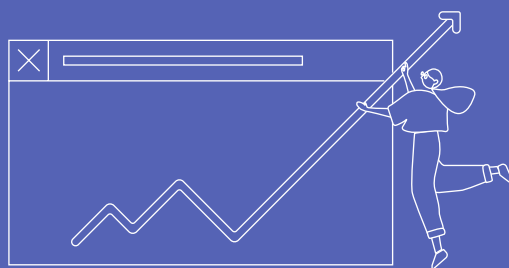


Comment trouver les meilleurs freelances et les intégrer à vos projets ?

1

Comment les freelances sont devenus indispensables ?

Si l'avènement du freelancing a été possible, c'est avant tout grâce au marché considérable et en pleine croissance qui s'est ouvert aux métiers du numérique, initié par les besoins grandissants des entreprises au cœur de leur transformation digitale.



Les métiers en tension ont ouvert la voie

Si le freelancing n'est pas nouveau, l'explosion du phénomène trouve son origine dans la demande croissante de collaborateurs IT pour des compétences expertes toujours plus pénuriques. **Développeurs, Data Scientists et DevOps**, trois professions très demandées, ont été les premiers à se tourner vers le freelancing.

Très vite, l'ensemble des métiers du numérique a suivi le mouvement : UX/UI designers, consultants webmarketing, copywriters. Le freelancing est devenu un choix de carrière en soi, s'inscrivant dans la durée. Aujourd'hui, les freelances représentent **25% des actifs des professions techniques** en Union Européenne⁴.

Le besoin d'expertise s'est généralisé

En parallèle, l'avancée constante des possibilités technologiques a rendu de plus en plus nécessaire l'appel à des spécialistes. Pour mener leurs projets avec succès, les entreprises rencontrent un besoin grandissant de **compétences expertes et ciblées** à des moments stratégiques.

Ces nouveaux besoins trouvent leur réponse auprès des freelances. En multipliant les missions, ces indépendants progressent en permanence et se tiennent au fait des avancées propres à leur métier.

Les compétences sont par ailleurs devenues publiques. Les développeurs exposent leur code sur des plateformes Open-Source telles que **GitHub**, les designers bloguent leurs réalisations, chacun dévoile sa carrière sur LinkedIn. Cette mise en avant du savoir-faire pousse les indépendants à rester compétitifs. Les freelances sont ainsi devenus la communauté permettant aux entreprises de se doter d'experts avec flexibilité.

⁴ Source : **EFIP 2016 : the rise of independant workers**

Les freelances construisent leur nom à travers leurs missions, le succès de chaque projet est aussi important pour eux que pour les entreprises.

Les outils collaboratifs ont transformé les métiers et des organisations

En parallèle, les projets peuvent aujourd'hui être réalisés par des équipes travaillant à distance. Elles communiquent à chaque instant via Slack, se réunissent en visio et travaillent en direct sur des solutions cloud telles que Google Drive. Il n'a jamais été aussi simple d'intégrer de nouveaux collaborateurs. Les équipes deviennent flexibles et peuvent profiter de **compétences complémentaires à des moments tactiques**.

De nouvelles approches managériales, flexibles et efficaces, ouvrent les champs des possibles à la réalisation de projets. Des écosystèmes plus ouverts naissent, en télétravail ou dans des locaux partagés, sur des projets en cycle court ou long. L'agilité s'empare du secteur numérique, les entreprises peuvent livrer plus vite des projets plus pointus, en faisant appel à des compétences ciblées à des moments précis. Le freelancing devient un **outil de compétitivité précieux**, en étant une pièce maîtresse de ce modèle hybride de la gestion de projet.

5 chiffres que vous ignoriez sur les freelances

①

89%

des freelances ont déjà été **salariés d'au moins une entreprise**.

Étude Malt, **Le freelancing en France** (2019)

②

80%

d'entre eux travaillent en freelance **à temps plein**.

③

70%

des freelances préfèrent travailler au moins partiellement dans les bureaux de leurs clients.

④

92%

voient le freelancing comme une situation **à long terme**.

⑤

90%

des freelances le sont par choix. **96%** pour les freelances exerçant un métier tech.

INTERVIEW

David Giblas

Directeur Innovation, Digital & Data
Malakoff Médéric Humanis



»»

Les freelances sont les talents nécessaires à la transformation numérique

« Les métiers de l'innovation, du digital et des data sont des métiers en tension. Nous faisons régulièrement appel à des freelances dans notre direction. Les entreprises classiques ont parfois un **problème d'attractivité** quand elles veulent recruter des ressources rares nécessaires à leur transformation. Les freelances sont donc un passage obligé, un mode de sourcing naturel. On trouve sur les plateformes des spécialistes du design thinking, des designers, mais aussi toutes sortes de compétences techniques.

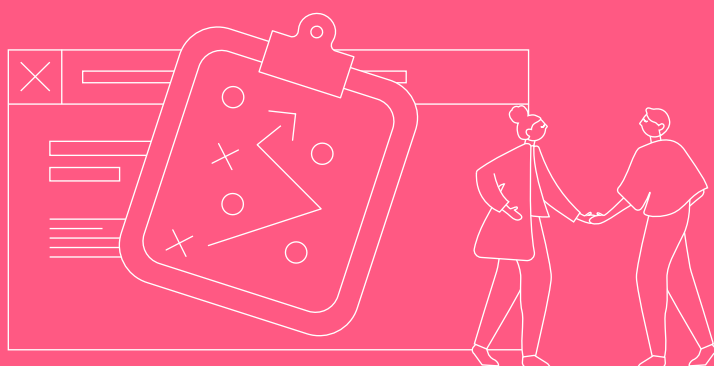
Mais c'est aussi la **culture des freelances** dont nos entreprises ont besoin : par exemple, ils ne plaquent pas les processus internes, ils sont tournés vers les résultats davantage que les moyens. Ils n'ont pas la culture du silo. Ce sont souvent des profils curieux, à l'écoute, sensibles au changement.

Sur des périodes (plus ou moins) courtes, leur **engagement individuel** est très fort. Le recours aux freelances accompagne la généralisation du mode projet dans notre manière de manager. Nos équipes exécutent ensemble et construisent des référentiels communs.

Je pense que cette population de freelances sera toujours plus nombreuse. Pour nous, ils offrent des réponses que nos partenaires habituels ne savent pas toujours offrir. Nous ne pouvons pas nous permettre de céder des projets entiers en externe. Avec les freelances, nous pouvons trouver les **compléments d'équipe** dont nous avons besoin. Le plus grand enjeu à l'avenir sera de résoudre deux problèmes : l'accès et la récurrence. Il faudra apprendre à les recruter et travailler avec eux de manière récurrente. »

2

Quelles sont les 5 tactiques pour accélérer et innover avec le freelancing ?



Choisir les meilleurs consultants à des moments tactiques

Travailler avec une coach en Design Thinking formée pendant huit ans chez **Google**, développer une appli avec l'ex Software Engineer d'**Apple** ou suivre les conseils en stratégie digitale de l'ancienne Head of Acquisition de **Blablacar**...

Le modèle du freelancing permet de se doter de compétences autrefois inaccessibles. Recruter sur un poste permanent une star de la tech demande du temps et d'amples moyens financiers. Dans un tel système, les contraintes de temps, de budget RH et de taille d'équipes impliquent de recruter des profils plus généralistes.

Le freelancing permet aujourd'hui de **travailler rapidement avec les meilleurs spécialistes** en contrôlant son budget. Vous pouvez faire avancer votre projet en faisant intervenir des experts à des moments stratégiques, sur des missions ponctuelles ou régulières, courtes ou longues.

Accélérer ou débloquer un projet

Le freelancing est un levier d'action très efficace qui permet de répondre à des besoins spécifiques ponctuels. En essayant de tout faire en interne, les équipes sont parfois ralenties sur des étapes pouvant être réalisées plus efficacement par un spécialiste. Les freelances travaillent sur de nombreux projets et restent au fait des meilleures pratiques et innovations. En déléguant la création de valeur de ces étapes à un freelance expert, vos collaborateurs internes peuvent **se concentrer sur leur cœur de métier**, où leur création de valeur est maximum.

De la même manière, faire appel à des freelances permet d'**absorber des pics de besoins opérationnels**, qu'ils concernent le design, le contenu ou encore le développement. Une fois la stratégie définie et le projet lancé, l'exécution peut se retrouver ralentie par des contraintes purement opérationnelles. L'appel à des freelances permet d'ajuster sa bande passante au besoin, en étoffant ponctuellement ses équipes pour absorber la charge de travail.

Ces deux usages sont d'autant plus efficaces que ces apports ciblés profitent à toute la chaîne de valeur, en débloquent les goulots d'étranglement.

Rester à l'avant-garde des connaissances

Les freelances se forment continuellement aux dernières pratiques du marché, par les missions variées qu'ils réalisent et leur veille permanente de l'écosystème tech. 78% d'entre eux observent la dimension formatrice du freelancing⁵. Dans un contexte où l'évolution des nouvelles technologies court à vitesse exponentielle, leur présence au cœur de l'entreprise et leur contribution directe aux projets assure une **pollinisation constante des connaissances** techniques et méthodologiques.

En plus de cette transmission naturelle de nouvelles connaissances grâce au travail collaboratif, vous pouvez faire appel à des freelances dont la transmission du savoir est le cœur de mission. Leur spécialisation et leur regard extérieur sont de précieux atouts pour faire monter vos équipes en compétences techniques ou organisationnelles. Des coachs agiles, consultants en marketing ou formateurs en développement web sont des alliés précieux que le freelancing offre pour la conduite du changement, optimiser ses méthodes de travail, **adopter de nouveaux outils et former vos équipes**.

⁵ Étude Malt, **Le freelancing en France** (2019)

S'offrir les moyens d'innover

La rapidité est un pilier de l'agilité et un vecteur puissant d'innovation. En faisant appel aux freelances, vous permettez à vos équipes d'initier davantage de projets à court terme. Cela permet d'être réactif à la concurrence et aux changements dans le marché, et d'éviter l'obsolescence.

Au-delà de cette innovation possible dans le développement des sujets « core business », le freelancing permet **d'innover et d'expérimenter plus librement sur des projets** qui n'auraient pas été priorités autrement. Vous pouvez travailler en mode Lab, développer un produit parallèle, tester, prendre des risques contrôlés. En recrutant des indépendants, vous pouvez vous doter temporairement des compétences nécessaires pour explorer votre marché, avant d'agrandir vos équipes si le projet fonctionne.



Absorber les délais de recrutement des employés

Un freelance peut vous faire gagner le temps nécessaire sur un recrutement stratégique. Au coeur de la guerre des talents, trouver et recruter la personne nécessaire prend souvent plusieurs mois, et l'importance de l'expertise sur des postes clés n'autorise pas la précipitation.

Vous recherchez la pépite qui sera votre futur(e) Lead développeur ou VP of Engineering, mais avez des besoins immédiats ? **Répondez au besoin immédiat grâce à un freelance expert** et accordez-vous le temps du recrutement, sans les concessions qu'implique parfois le manque de temps. Fort de sa compréhension du métier et de son réseau, ce freelance peut également vous aider à construire la fiche de poste et trouver votre perle rare.

Les profils freelances présents sur Malt révèlent un écosystème métiers complet



Les métiers de la gestion de projets

- + Product Manager
- + Chef de Projet
- + Scrum Master
- + Coach Agile...



Les métiers du Marketing et de la Communication

- + Responsables Éditoriaux
- + Concepteurs-Rédacteurs
- + Traducteurs
- + Consultants
- + Experts Webmarketing...



Les métiers de l'IT

- + Développeurs Back-End
- + Développeurs Front-End
- + DevOps
- + Webmasters
- + Data Scientists
- + Métiers de la DSI
(Administrateurs Système,
Réseau et Sécurité)...



Les métiers artistiques

- + UX Designers
- + Directeurs Artistiques
- + Graphistes
- + Photographes...

On peut trouver des freelances pour l'ensemble des besoins liés à la réalisation d'un projet numérique.

Ils l'ont fait !

Accélérer sa transformation digitale

Michelin internalise la création de ses sites-produits



Engagé depuis 2015 dans sa transformation digitale, Michelin s'est doté d'une « Digital Factory ».

L'objectif ? **Ré-internaliser la production de leurs sites web** et amorcer rapidement les projets.

Tech Lead de cette unité, Benoit Lamouche a intégré dans son équipe plusieurs freelances experts spécialisés sur des stack technologiques très spécifiques, pour des missions longues.

« Michelin compte aujourd'hui trois réalisations de pages produits différentes, toutes réalisées par des équipes mixtes comprenant **des internes et des freelances** pour la création, le développement et l'infrastructure des sites. »

Benoit Lamouche, CTO
Michelin

Innover sur son marché

Essilor développe des applications ciblées pour ses prospects et forces de vente



Leader sur le marché du verre ophtalmique, Essilor est présent partout dans le monde. La **DSI France de l'entreprise est devenue une force de développement logiciel** pour fournir des applications spécifiques à leur marché, à destination de leurs clients et de leurs équipes de vente.

La DSI fonctionne grâce à une équipe permanente constituée de chefs de projet, d'un leader technique et d'un profil administrateur de données, et jusqu'à 22 externes simultanés, dont 80% de freelances.

« Les freelances avec qui nous avons déjà travaillé ont développé une application de CRM mobile sur iPad **pour nos forces de vente**, un portail B2B pour les opticiens, une application d'aide à la saisie des avoirs des clients... Nous sommes actuellement en train de nous lancer dans une application d'aide à la décision pour les opticiens. »

Laurianne Thiebaut, DSI
Essilor France

Ils l'ont fait !

Déployer sa stratégie marketing en augmentant sa force opérationnelle

Spendesk booste sa production de contenus pour soutenir son développement international



Plateforme montante de gestion des dépenses professionnelles, Spendesk soutient son développement international avec un axe content marketing. La stratégie éditoriale et une production régulière sont réalisées en interne, et des freelances sont intégrés au déploiement.

Pour absorber les pics de besoins et **mettre en oeuvre rapidement la stratégie éditoriale**, l'entreprise fait appel à des designers, traducteurs et rédacteurs freelances, et l'équipe interne assure la cohérence des contenus.

« Nous connaissons déjà la force du freelancing, il fait partie de notre stratégie marketing depuis le premier jour. Cela nous permet de réfléchir avec moins de contraintes, nous nous autorisons à penser à ce que nous devons faire, et nous offrons **les ressources nécessaires** pour le faire. »

Stephanie Bowker, Head of Marketing
Spendesk

Absorber l'urgence et monter en compétence

Publicis corrige des bugs en un temps record et forme ses équipes



Après avoir repéré de nombreux bugs dans un dashboard Tableau, Jean-Marc Antuszewicz, Head of Data, a fait appel à un Data Analyst freelance pour gérer l'urgence.

Il a ensuite piloté un projet de **refonte de l'outil et de montée en compétence des équipes**, en travaillant avec le même freelance.

Le Data Analyst a repensé dans un premier temps la conception des dashboards. Il a ensuite assuré la pérennité de son travail, en formant les Data Scientists en poste à l'utilisation de Tableau.

« Les freelances sont des profils experts avec un prisme neutre, **habitués à une véritable gymnastique d'esprit** et qui sont de vrais commerciaux dans l'âme. Nous arrivons également à trouver des personnes hybrides facilement : très compétents en analytics mais qui possèdent également un côté développeur poussé. »

Jean-Marc Antuszewicz, Head of Data
Publicis Sapient France

3

Quels sont les prix moyens des freelances par métiers ?

Il peut être difficile de savoir comment estimer le coût d'un projet faisant intervenir des freelances. Définir en amont le budget que vous pouvez allouer à la mission va cadrer votre recherche et vous permettre de trouver plus vite la personne qui correspondra à vos besoins.



Les tarifs médians des freelances

Pour vous donner une idée des prix du marché, nous avons établi des **tarifs médians** à partir des profils inscrits sur Malt. Le niveau d'expertise du freelance ou sa ville d'exercice peuvent donner lieu à une variation des tarifs journaliers pour chaque métier, et ces tarifs peuvent évoluer en fonction de la durée de la mission. Un tarif médian a donc une valeur indicative seulement, car soumis à des **disparités fortes** qu'il vous faut garder en tête.

Catégories de métiers	Prix médian sur Malt/jour*
Chefs de projet · Coach agiles	580€
Consultants en stratégie · Business developers	500€
Graphistes · Motion designers · Réalisateurs	350€
Adminsys · DBA	775€
Développeurs Back-end	500€
Développeurs Front-end	420€
Data scientists	600€
Market/analytics consultants	499€
UX/UI designers	450€

*Prix des freelances travaillant en Ile-de-France, dotés de plus de 2 ans d'expérience et ayant réalisé au moins une mission sur Malt.

Freelancing vs salariat, peut-on comparer les coûts ?

Le freelancing n'est pas un remplaçant du salariat, mais une **forme de travail complémentaire**, avec ses propres avantages et valeurs ajoutées.

Il trouve sa rentabilité dans le temps et la qualité que la flexibilité et l'expertise font gagner aux projets. La gestion administrative simplifiée, les durées de recrutements réduites et la facilité d'accès permettent aux managers de soulager rapidement l'ensemble des équipes. Les projets avancent plus vite et **les coûts de fonctionnement économisés sont plus avantageux sur le moyen et long terme**. C'est particulièrement vrai avec les profils les plus experts qui ont une vision d'ensemble des projets. Ils savent résoudre les problèmes avant qu'ils ne surviennent, et ainsi éviter les interruptions et les retours en arrière coûteux.

Selon l'étude *Mckinsey Global Institute*⁶ sur les talents en entreprise, l'expertise et la productivité progressent par paliers : pour un projet de très haute complexité, la productivité des « high performers » **surpasse de 800% celle des profils classiques**.

⁶ McKinsey Study : Attracting & Retaining the best talent, 2017

4

Comment trouver les meilleurs ?

Bien que les freelances soient de plus en plus nombreux, la guerre des talents est toujours une réalité. Les entreprises doivent dégager un avantage concurrentiel à tous les niveaux. Si le freelancing est l'opportunité de se doter des meilleurs à des moments critiques, ces derniers sont très demandés.





Même une différence minimale de compétence, d'effort ou de chance peut produire des différences de revenus considérables.⁷

Travailler avec les meilleurs freelances demande à la fois de les **trouver**, d'**évaluer leurs compétences** relatives à la mission, et de leur donner de vraies motivations pour participer au projet.

Utiliser les plateformes spécialisées

Les plateformes peuvent aujourd'hui vous aider à trouver des freelances. Leur offre peut porter sur des besoins très spécifiques (développement web, graphisme, métiers créatifs...), généralistes ou thématiques.

C'est notamment le cas de **Malt, 1^{re} plateforme de mise en relation** des entreprises et freelances du numérique en France. Ce type de service vous permet de trouver des professionnels vérifiés, bénéficier d'aide au sourcing, centraliser vos prestations et sécuriser les missions.

Lorsque vous recherchez des freelances, regardez avant tout leurs accomplissements. Le nombre de missions effectuées, la satisfaction des entreprises les ayant recrutés et leur communication sur leur activité sont autant d'aspects à observer pour identifier la bonne personne.

⁷ Le deuxième âge de la machine : travail et prospérité à l'heure de la révolution technologique, Erik Brynjolfsson et Andrew McAfee, Odile Jacob, 2015



Trouvez facilement les meilleurs freelances sur Malt

Profils vérifiés, avis clients, évaluation...
Travaillez avec des spécialistes confirmés.



Surveiller les réseaux sociaux professionnels

Les réseaux professionnels sont de bons outils pour cadrer son besoin et évaluer les candidats. Moins complets que les plateformes, ils ne servent pas à gérer la contractualisation, le pilotage et les transactions des missions, mais permettent de découvrir des freelances et de s'imprégner de l'actualité des différents métiers.

En suivant des freelances sur **LinkedIn**, vous pouvez repérer les membres les plus actifs et les plus réputés de chaque communauté. **GitHub** vous permet de voir concrètement les réalisations des développeurs. Côté Data Sciences, vous pouvez échanger sur **Kaggle** avec des experts en la matière, et si vous recherchez votre futur directeur artistique ou UX/UI designer freelance, **Dribbble** vous permet de discuter avec une solide communauté de web designers.



Automatisez
votre veille

Les réseaux généralistes ne sont pas à ignorer, **de nombreux freelances se déclarent disponibles sur Twitter** à la fin d'une mission. En utilisant Tweetdeck, vous pouvez effectuer des recherches filtrées parmi les tweets et configurer des alertes sur des compétences spécifiques.

Développer et diffuser sa marque employeur

Les meilleurs freelances veulent intervenir sur des projets qui les intéressent. En construisant une marque employeur forte, les missions que vous proposerez auront **plus de chances de séduire les freelances stars**. Communiquez votre expertise au monde, donnez la parole à vos équipes ; positionnez-vous sur les langages et frameworks utilisés, organisez et montrez-vous à des meetups et des événements de votre secteur, défendez vos choix marketing, design, managériaux.

Ces bonnes pratiques vous permettront de mettre en avant votre culture et les collaborateurs potentiels pourront s'imaginer travailler chez vous. Enfin, au-delà du message communiqué, **vous devenez un acteur visible et identifié de votre secteur**. Entre deux missions identiques, un freelance choisira l'entreprise qui aura le plus d'impact dans son portfolio.

Vous bâtissez aussi votre marque employeur auprès des freelances avec lesquels vous travaillez. Pensez à la **pérennité de votre relation**. Chaque freelance est une porte ouverte sur des réseaux de métiers et peut vous recommander auprès de ses cercles.



Le Hackathon :
recrutement express
et marque employeur

Afin de trouver ses futurs développeurs, **Airbnb France** s'est récemment fait remarquer en organisant son premier *AirHack*.

Un défi lancé pendant 12 heures dans les locaux d'Airbnb, qui a réuni près de 40 développeurs. Résultat des courses ? La plateforme communautaire a pu recruter **5 nouveaux développeurs** en un temps record.

Investir les espaces de coworking

Les espaces de coworking se sont multipliés ces dernières années, il y en a désormais des centaines en France. La force de ces lieux est qu'ils regorgent **de talents indépendants venus eux-mêmes y cultiver leur réseau**. Vous pouvez tirer profit de ces espaces pour rencontrer des freelances dans un environnement dédié au travail.

De grandes entreprises telles que Thales, Salesforce, la Société Générale ou encore Microsoft ont ainsi ouvert des bureaux dans des espaces de coworking à Paris. Cette pratique leur permet de se rapprocher des freelances et d'être immergées dans des pôles d'innovations entrepreneuriales.

Ces bureaux améliorent également **l'attractivité géographique de ces entreprises**. Certains profils très demandés sont difficiles à faire venir dans des bureaux en périphérie, et le coworking permet de mettre à leur disposition des bureaux au coeur des villes.



5

Réussir son projet avec des freelances

Le freelancing est un mode de travail articulé autour de prestations et livrables définis. Piloter une mission avec succès consiste à identifier un besoin clair, s'entendre sur des objectifs concrets et s'assurer du bon déroulement de la mission au sein du projet.



① DÉFINIR SON PROJET

Fixez un budget précis

Pour définir le budget adéquat à allouer à votre projet, il est impératif de commencer par évaluer d'une part le **degré d'expertise que vous recherchez**, et de l'autre la **valeur** de cette prestation sur le marché, en vous reportant par exemple au tableau des prix du chapitre 3.

Pour vous renseigner, n'hésitez pas à vous rapprocher des équipes achats de votre entreprise. Observer les prix pratiqués sur les plateformes de freelancing par les indépendants est aussi une bonne pratique. De nombreux **baromètres de prix** sont publiés régulièrement pour différents secteurs d'activités, par des cabinets conseils, des plateformes professionnelles ou des organismes d'études.

Donnez envie de travailler avec vous

Pour rédiger des descriptions de mission qui attirent les meilleurs freelances, il faut se rappeler de leurs motivations. **L'épanouissement personnel** et l'envie de contribuer à des **projets porteurs de sens**⁸ arrivent en tête, devant la motivation financière. L'intérêt de la mission et la culture d'entreprise sont déterminants pour les freelances.

Expliquez les défis de la mission, les enjeux techniques, le niveau d'expertise nécessaire. En lisant la description, le freelance doit comprendre ce qu'il va en retirer du point de vue de ses compétences et de sa carrière.

Contextualisez pour donner du sens. Présentez le projet dans son ensemble, les objectifs, les collaborateurs, les prochaines étapes. Faites comprendre à quelle réalisation plus large le freelance participe.

Elargissez le contexte du projet à l'entreprise. Vos valeurs et votre culture donnent du sens aux projets. Présentez votre entreprise, sa vision du travail, son management. Donnez la possibilité au lecteur de vous choisir en partageant vos ambitions.

⁸ Étude Malt, **Le freelancing en France** (2019)



TIP

Profitez du premier contact pour présenter un projet clair et structuré, au cours duquel vous communiquerez en toute transparence vos attentes. **Une bonne communication** et des échanges bienveillants seront également de mise tout au long de vos prises de contact.

Ne négligez pas les soft skills

À côté des *hard skills* de vos candidats, n'oubliez pas d'examiner scrupuleusement leurs **soft skills** et **valeurs**. "*Ont-ils la même vision du produit/service que vos équipes ? Ont-ils saisi l'identité de votre marque et seront-ils à même de produire du contenu qui soit fidèle à cette dernière ?*" sont autant de questions auxquelles il vous faudra répondre avant de choisir votre freelance.



TIP

N'hésitez pas à établir clairement les impératifs impliqués par le poste, et les critères non indispensables sur lesquels l'entreprise pourra faire des concessions. **En fixant ainsi vos priorités**, vous vous autorisez une marge de manoeuvre qui permettra à votre projet d'avancer dans les délais impartis.

Besoin d'une compétence rapidement ? Trouvez-la immédiatement sur Malt

Accédez à la plus grande communauté de freelances du numérique disponibles sur le marché

Avec Malt, vous trouvez facilement les meilleurs freelances pour accélérer vos projets numériques. Gagnez du temps en profitant de **technologies de matching avancées** et d'un **accompagnement personnalisé** pour trouver les bons ! Simplifiez-vous la vie avec **un outil de gestion optimisé** pour toutes vos missions freelances.



② RÉDIGER LE BRIEF FREELANCE PARFAIT

✓ DO

Faire un vrai pitch sur votre entreprise et indiquer à votre prestataire votre historique et chiffres-clés, vos ambitions, vos valeurs, votre environnement et la visée du projet qu'il devra mener.

✗ DON'T

Partir du principe que le prestataire sait déjà tout de vous, ne pas partager avec lui les connaissances indispensables qui lui permettront de cerner votre projet.

✓ DO

Partager les éléments stratégiques qui font votre identité : ADN, guidelines et chartes, cibles et concurrents, vision et état d'esprit.

✓ DO

Délimiter clairement vos objectifs en exprimant de façon précise les résultats attendus et KPIs.

✗ DON'T

Ne pas contextualiser votre sollicitation.

✓ DO

Préciser les destinataires de son travail dans la chaîne de valeur, ainsi que les utilisateurs finaux.

✗ DON'T

Omettre des contraintes fondamentales, d'ordre graphique (charte, code couleur, images...), éditorial, technique (système d'exploitation, format...) ou réglementaire.

✓ DO

Clarifier les échéances et délais, à l'aide d'un rétroplanning idéalement, et préciser le nombre d'allers-retours attendus.

✗ DON'T

Fixer des échéances irréalistes qui ne prennent pas en compte les délais de validation des deux parties.

✓ DO

Annoncer votre enveloppe budgétaire pour permettre au freelance de calibrer sa proposition et son plan en fonction.

✓ DO

Rester concis et bref en synthétisant les éléments-clés de la demande sur une seule page.

✗ DON'T

Etablir un brief trop restrictif ou pointilleux qui bride la créativité de votre freelance.

③ ACCOMPAGNEZ LA MISSION

Le brief validé est la pièce centrale pour le bon suivi de la mission. Il faut s'accorder sur **les termes de sa réussite** : l'objectif, les livrables (être précis dans les spécifications) et le calendrier. Le brief peut évoluer lors de l'échange avec le freelance, avant le début de la mission. Ce dernier peut amener de la valeur en aidant à préciser le livrable.



Dialoguez !

Dans le cadre d'un projet IT, partagez en toute **transparence** vos attentes avec le freelance en définissant des spécifications précises pour le projet.

Formaliser tout changement de périmètre

Vos projets et spécifications vont certainement évoluer à mesure que le projet va avancer, et certaines auront sûrement un impact sur la charge de travail et le planning du freelance. Afin d'éviter toute surprise ou tout litige, il est important d'en discuter en amont et de **formaliser tout nouvel accord** qui pourrait en résulter.

Planifier des étapes intermédiaires et maintenir un contact régulier

Il est important de suivre l'évolution de la mission, surtout dans ses premières phases. Si le livrable est conforme au brief, on ne peut pas refuser de payer un freelance sous prétexte "qu'on n'aime pas". Pour s'assurer que le livrable répondra aux attentes, notamment sur des missions créatives, les étapes intermédiaires permettent d'**ajuster l'orientation du projet**.

Dans la mesure du possible, ces étapes doivent correspondre à des livrables, même partiels, qui vont vous permettre d'**évaluer rapidement si les travaux prennent une bonne direction**. Cela vous permet d'éviter "l'effet tunnel" qui peut résulter d'une isolation trop longue du freelance et au bout de laquelle, après plusieurs semaines de travail, vous pourriez ne pas être pleinement satisfait du produit fini.

Prévoir une période "d'après-vente"

Cela permettra de vous assurer qu'un suivi sera fait par le freelance pour **finaliser les détails que vous n'aurez pas forcément anticipés**. Vous pouvez bien sûr préciser ces éléments dans vos échanges ou dans votre contrat afin qu'ils soient pris en compte dans le prix de la prestation.

Quelques exemples :

- + Quelques jours de maintenance de votre site sur une période donnée.
- + Correction de tous les bugs remontés par vos équipes pendant 15 jours.
- + Nombre d'allers-retours sur une production graphique ou une illustration.

Définir des deadlines précises et les respecter

En acceptant de travailler sur votre projet, le freelance a bloqué du temps pour vous. Tout décalage de votre fait entraînera une perte de revenus pour le freelance ou un surcoût.

Maintenez un contact régulier avec lui/elle pour que vous puissiez lui donner le plus de transparence possible sur votre planning, qu'il puisse gérer son agenda en conséquence et éventuellement trouver d'autres sources de revenus en cas de pause sur votre projet.



Nous faisons un appel fréquent aux freelances. On commence même à en fidéliser quelques-uns. On a bien conscience que ces talents-là ont la possibilité de choisir leurs clients. C'est pourquoi on prend soin de les accueillir et de les intégrer dans nos projets.



Anne-Sophie Godon
Directrice Innovation, Malakoff Médéric

CONCLUSION

Aujourd'hui, la pénurie des talents existe bel et bien, causant un **déficit estimé à 1,5 millions de salariés hautement qualifiés d'ici à 2030** en France, et une perte de revenus de 175 milliards d'euros⁹. Afin de répondre à leurs forts besoins en recrutement, les entreprises apprennent progressivement à collaborer avec les talents du numérique désormais disponibles en freelance.

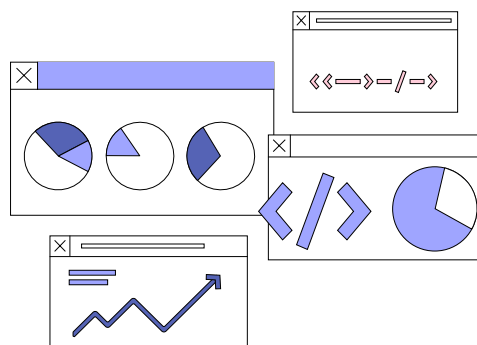
Développeurs, Data Scientists, UX/UI designers sont autant d'experts qui, de leur côté, optent de plus en plus pour l'indépendance permise par le freelancing. Pour autant, les freelances sont beaucoup plus que des compétences rares. Ils offrent un **potentiel de productivité, d'innovation et de réactivité** aux entreprises.

Ils sont le levier numéro un de la **formation des équipes internes vers une transformation digitale** ou un développement de compétences nouvelles. Leur regard neuf et leur capacité à évoluer en suivant les tendances du marché permettent également aux entreprises de rester innovantes et agiles, ouvertes au changement.

Pour favoriser cet accès aux talents, des plateformes de mise en relation comme Malt sont apparues ces dernières années, facilitant l'adoption du modèle hybride et le passage à l'entreprise étendue.

Vous pouvez maintenant trouver le freelance qu'il vous faut en quelques instants, accéder aux profils pénuriques **et démarrer une mission en quelques jours** pour accélérer vos projets, faire monter vos équipes en compétence et innover sur votre marché.

⁹ Étude **Korn Ferry Global Talent Crunch**, mai 2018





Malt est la première communauté de freelances du numérique en France, également présente en Allemagne et en Espagne.

Avec 150 000 freelances inscrits dont **40 000 développeurs**, Malt rapproche les indépendants hautement qualifiés des entreprises de toute taille (Malt compte 90 000 clients dont 80% du CAC 40).

Nous rendons accessible à tout moment ce nouveau vivier de professionnels et une grande diversité de freelances experts, tout en garantissant une rapidité de sourcing, même sur des compétences rares.

S'il faut compter 6 mois en moyenne pour recruter un développeur, trouver un freelance est instantané grâce à notre modèle unique de mise en relation directe. **Le délai moyen de lancement d'une mission sur Malt est de 3 jours.**

Vous pouvez effectuer sur Malt votre propre sélection de freelances en fonction de vos critères, visualiser leur disponibilité en temps réel, voir en toute transparence leurs tarifs journaliers et demander un devis en quelques clics.

Si vous le souhaitez ou que vos besoins sont pointus et/ou réguliers, vous pouvez profiter d'un **accompagnement au sourcing par nos équipes dédiées**. Avec Malt, chaque collaborateur de votre entreprise est accompagné durant l'intégralité de la mission.

Notre offre intègre l'ensemble des outils accompagnant chaque étape des prestations freelances. La **gestion administrative est simplifiée**, les missions sont protégées par la RC pro AXA, les paiements sont sécurisés et sont également facilités pour les grands comptes.

C'est en offrant cette solution complète que Malt est devenue la 1^{re} plateforme freelance en France, pour travailler simplement avec tous les métiers intervenant dans la réalisation d'un projet numérique.



**Trouvez les freelances
parfaits pour vos projets
avec Malt**

Choisissez les freelances pour accélérer vos projets



Travaillez facilement et en toute sécurité
avec les meilleurs freelances du numérique

