GROUPE DE TRAVAIL

INDÉPENDANTS DE L'IT

Collaborer avec des indépendants de l'IT : comprendre et optimiser vos relations

Association pour le Digital & l'IT en Région Auvergne-Rhône-Alpes

100% INDEPENDANT DEPUIS 1969

+ 500 organisations adhérentes

Entreprises utilisatrices & collectivités | Ecoles & Laboratoires | Entreprises prestataires du numérique

GROUPES *de travail*

Decouvrez nos GT !

Le cœur de l'ADIRA, ce sont + de 20 groupes de travail permettant une veille et échanges entre pairs & experts autour de 4 thématiques

#PAIRS & EXPERTS · #TECH · #TRANSVERSES · #HUMAIN & DIGITAL

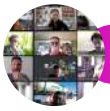
2000 PARTICIPATIONS · **+ 20** GROUPES · **1** / MOIS · **180** SESSIONS

En distanciel/présentiel ou hybride

EVÈNEMENTS *networking*

+ 40 EVENEMENTS /AN

Participez à des événements, des conférences, des visites d'entreprise et rencontrez l'écosystème digital régional lors d'un moment convivial.


WEBINAIRES & WEBSERIES

ÉVÈNEMENTS ÉCOSYSTÈME

ÉVÈNEMENTS PARTENAIRES

PAROLES D'EXPERTS

CONTENUS *livrables*

Retrouvez-nous en podcasts !

Etudes, benchmarks, podcasts, vidéos, infographies, les membres de l'association ont accès à de nombreuses ressources régionales.

DISPOSITIFS *initiatives*

INNOV ADIRA

Créer des passerelles entre startups et entreprises matures !

RELATIONS ÉCOLES-ENTREPRISES

Favoriser les liens entre écoles/OF/laboratoires & entreprises !

Partager et grandir ensemble entre pairs et experts de l'écosystème IT/Digital
de la Région Auvergne-Rhône-Alpes

contact@adira.org
47, rue Maurice Fandin 69003 LYON
04.72.33.06.90

COLLABORER AVEC DES INDÉPENDANTS DE L'IT : COMPRENDRE ET OPTIMISER VOS RELATIONS

Dans un écosystème IT en constante évolution, les entreprises sont de plus en plus nombreuses à collaborer avec des indépendants pour répondre à leurs besoins en expertise et en flexibilité. Pourtant, bien travailler avec un freelance nécessite de comprendre ses spécificités, ses attentes, et les cadres contractuels qui encadrent cette collaboration.

Ce livrable, élaboré par le groupe Indépendants IT, vise à vous accompagner dans cette démarche. Il partage des bonnes pratiques pour optimiser la relation avec un indépendant et souligne les bénéfices de ce mode de collaboration. Vous y découvrirez également une présentation claire des différentes formes de travail indépendant, notamment les distinctions entre le statut d'indépendant, le portage salarial, et le portage commercial.

En offrant des clés de compréhension et des recommandations concrètes, ce guide vous permettra de mieux intégrer les indépendants dans vos projets tout en maximisant l'efficacité et la satisfaction mutuelle. Découvrez pourquoi et comment collaborer avec ces acteurs essentiels de l'innovation et de l'agilité dans le secteur IT !

Les idées reçues

À travers une série de scénettes, en bande dessinée, nous avons voulu lever le voile sur les idées reçues qui entourent les indépendants dans l'IT. Entre exagérations humoristique et situations absurdes, nous avons mis en scène les mythes pour mieux en rire et les réalités pour mieux les comprendre.
Ces clichés nous ont fait sourire mais ils méritaient aussi un bon coup de pinceau pour rétablir la réalité ! Parce qu'être freelance IT, c'est un peu plus complexe qu'on ne l'imagine !

Bonne lecture ! 😄

QUI EST LE GROUPE DE TRAVAIL DERRIÈRE CE LIVRABLE ?

- **Groupe Indépendants de l'IT**

Ce groupe Indépendants de l'IT rassemble les consultants indépendants, managers IT de transition, en temps partagé. Les membres peuvent ainsi interagir et échanger sur leurs pratiques, leurs outils et leurs positionnements !

Animateurs :
Olivier FIQUET-, consultant indépendant (ARINOM)
et **Christophe MARONI** (Co-fondateur, Askills)

MERCI À TOUS LES CONTRIBUTEURS !

Virginie MATHIVET
Spécialiste IA & Fondatrice (Hemelopse)

Joanne DEVAL
Fondatrice (TBaP)

Cyril JONARD
Consultant en transformation digitale

Christophe MARONI
CTO (Symbio)

Jean-Baptiste ETIENNEY
Dirigeant (YEWA)

Alain GUILLEUX
Acheteur IT expert indépendant

Jérôme LEROULLEY
DSI temps partagé indépendant

Frédéric THOMANN
Chef de Projet Complexe - PMO indépendant

Olivier FIQUET
Consultant indépendant (ARINOM)

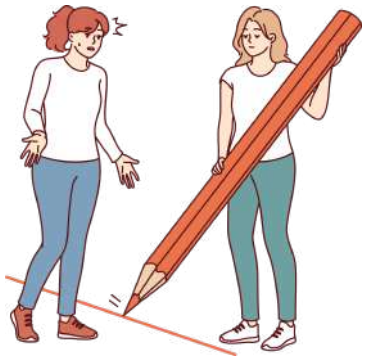
Olivier CROZE,
Freelance (CROZE IT)

contact@adira.org
47, rue Maurice Fandin 69003 LYON
04.72.33.06.90

Les organisation ne contractualisent pas avec un freelance, sans passer par un intermédiaire

FAUX !

Elodie, consultante indépendante, entre en contact avec une entreprise lors de sa prospection.



"L'accès à la base de données des achats est impossible dans ces conditions. Vous devriez passer par une société de portage." lui répond son premier contact.

Confiante et déterminée, elle parvient à convaincre un cadre supérieur de soutenir sa candidature.

En moins d'une semaine, Elodie a pu entrer en moins d'une semaine dans la base de données des achats d'une grosse entreprise, à la surprise de plusieurs sociétés qui lui proposaient un portage commercial.

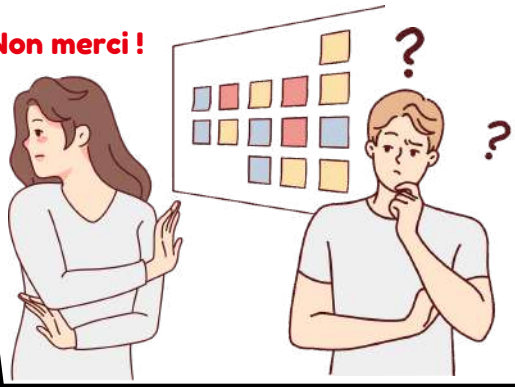
Il est essentiel de trouver les bons interlocteurs !

"Plusieurs personnes m'ont dit qu'il était très difficile de rentrer chez certains clients, en particulier chez des gros comptes. Si ce n'est effectivement pas facile, cela reste néanmoins possible."

L'indépendant enchaîne les missions au plus offrant. Il représente un pari risqué pour l'entreprise !

FAUX !

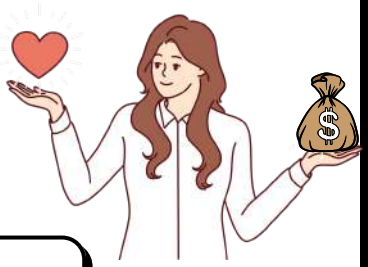
Non merci !



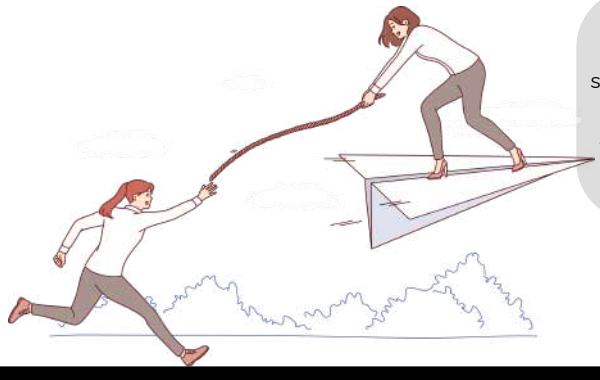
"Je me souviens d'un freelance avec qui nous avons collaboré pendant des années. Il était talentueux, impliqué, et connaissait nos projets sur le bout des doigts. Un jour, je lui ai proposé de rejoindre notre équipe de façon permanente. À ma grande surprise, il a décliné, tout en continuant à travailler avec nous en freelance.

Je comprends que ça puisse te surprendre, mais pour moi, garder mon indépendance est essentiel. Ça me permet de choisir des projets qui me passionnent vraiment et de rester libre dans mes décisions.

Même avec un bon TJM, l'argent ne suffit pas à justifier qu'on reste sur un projet qui ne nous convient pas.



Il faut accepter les différences et comprendre les raisons de l'engagement.



Tant que la mission reste stimulante et que l'ambiance au sein de l'équipe est positive, je suis là

Un indépendant, au fond, n'est pas si différent d'un salarié : il choisira de rester là où il se sent bien, peu importe les autres opportunités qui se présentent.

Les indépendants vont donner envie à nos salariés de se mettre en freelance. Nous allons perdre nos effectifs , donc c'est à éviter

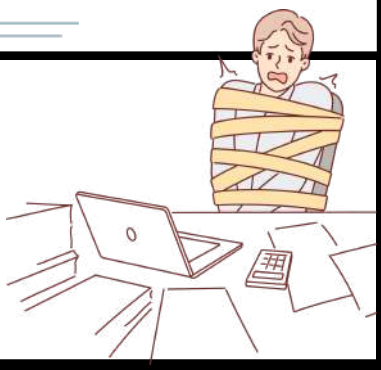
FAUX !

Si des salariés envisagent de devenir freelance, c'est peut-être parce qu'ils ne trouvent pas tout ce qu'ils cherchent dans l'entreprise.

La politique salariale et la stratégie d'engagement sont-elles réellement à la hauteur ?

Cela met en évidence des indicateurs clé. Il est alors essentiel pour l'entreprise de renforcer le sentiment d'appartenance et la fierté des collaborateurs, en valorisant leur contribution à son succès.

L'objectif n'est pas de retenir un collaborateur par contrainte, mais de lui donner envie de rester.



Il est alors essentiel de se poser les bonnes questions : partage de la vision, sens donné à l'engagement, organisation et style de management, reconnaissance et respect des collaborateurs, grille salariale, avantages proposés, ainsi que les moments clés d'intégration et de convivialité (séminaires, temps forts).

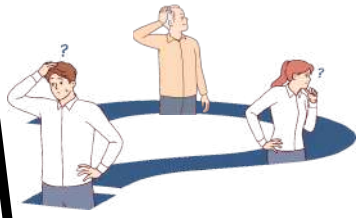
Les freelances, c'est toujours pareil. Des jeunes qui veulent éviter le salariat ou qui veulent juste mieux gagner leur vie.

FAUX !

"Vous savez, c'est drôle ce que vous dites, mais je suis à peu près l'opposé de ce cliché.

Moi, j'ai passé dix ans dans l'industrie pharmaceutique avant de me reconvertir dans la gestion de projets digitaux." .

Dans mon réseau, il y a une grande diversité : une cheffe de produit dans la mode qui s'est reconvertie en stratège digitale, un traducteur devenu développeur... Certains viennent de PME, d'autres de startups ou de l'international.



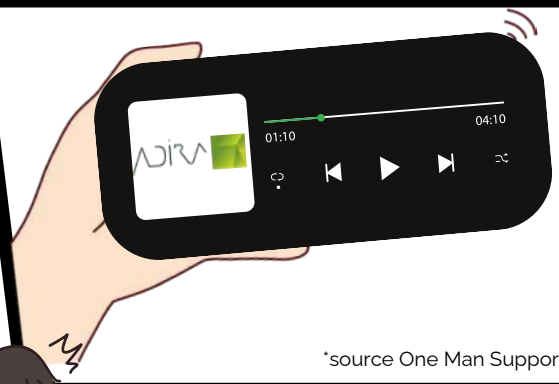
Je n'y avais jamais pensé comme ça. Mais du coup, ça ne rend pas difficile de travailler ensemble avec des parcours si variés ?

Nous n'avons pas un parcours type, c'est ce qui fait notre force.

Bien au contraire ! Cette diversité est une véritable richesse. Chaque freelance apporte une vision unique. C'est précisément ce mélange d'expériences et de cultures qui nous permet de nous adapter à tous types de projets et d'équipes.

L'indépendant est une diva capricieuse qui peut partir du jour au lendemain.

FAUX !

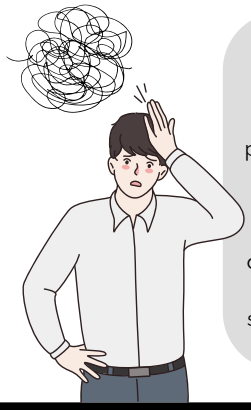


Le taux de départ immédiat d'un indépendant est équivalent, ni plus ni moins, à celui des abandons de poste chez les salariés.

*source One Man Support, café virtuel ADIRA du 24/11/2023

Le monde étant petit, un indépendant qui laisserait tomber son client mettrait sa réputation en grand péril.

Lorsqu'un indépendant n'apprécie pas particulièrement la mission qui lui est attribuée (cela peut arriver), il honore son contrat avec professionnalisme jusqu'à son terme et refuse poliment toute proposition de renouvellement.



Lorsqu'un collaborateur souhaite quitter l'entreprise, quel que soit son statut, c'est souvent parce qu'il ne se sent pas à sa place : mauvaise intégration dans le contexte client, manque de clarté sur la mission, ou encore inadéquation de ses compétences avec les tâches demandées.

Le statut d'indépendant permet une plus grande flexibilité, facilitant les intégrations et les départs, afin que l'entreprise trouve rapidement un collaborateur mieux adapté à ses besoins, et que l'indépendant trouve une mission plus en phase avec ses attentes.

Certains statuts compliquent le départ tandis que d'autres le facilite...

Qu'est ce que le Freelancing ? 01

QU'EST CE QU'UN FREELANCE ?

Le freelance **a pour objectif principal de créer de la valeur qu'il pourra vendre afin de se rémunérer**. Il doit donc se doter de ses propres moyens de production, qu'ils soient basiques comme le téléphone, l'ordinateur, les moyens de locomotion ou les locaux, ou plus avancés, tels que des méthodologies, des référentiels documentaires, et des connaissances techniques issues de son expérience personnelle.

En tant qu'indépendant, le freelance est entièrement responsable de lui-même. Plusieurs statuts juridiques tels que la SASU, l'auto-entrepreneur, la micro-entreprise ou encore le portage salarial permettent de formaliser cette situation. Chaque indépendant est une véritable entreprise à lui seul, ce qui signifie qu'il doit gérer l'ensemble des activités inhérentes à une entreprise.

DÉFINITION

"Un travailleur indépendant, est à la fois entrepreneur, propriétaire (de ses moyens de production) et son propre employé (sans être pour autant salarié). Il est maître de ses décisions concernant son travail mais doit toutefois s'adapter aux demandes de sa clientèle."

Description wikipédia - Travailleur indépendant — Wikipédia (wikipedia.org)

- **Gestion administrative**: Faire des devis et la facturation, le paiement de ses charges et de sa fiscalité avec déclaration de ses revenus et validation de son bilan financier.
- **Communication** : travail de son image, de son identité et de sa visibilité sur le marché.
- **Développement commercial** : étude du marché, démarchage, vente du savoir-faire lors d'entretiens, négociation des contrats, gestion de la relation client de la prospection à la contractualisation, en passant par le suivi de la satisfaction client.

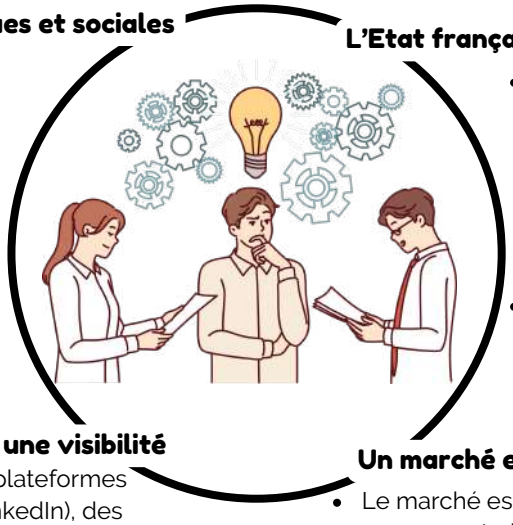
Le freelance informatique est devenu un mode de vie professionnel de plus en plus prisé, attirant de nombreux experts en technologie désireux de liberté et d'autonomie. Ce modèle permet aux indépendants de gérer leur propre emploi du temps, de choisir les projets qui les passionnent et de travailler depuis n'importe quel endroit dans le monde.

POURQUOI LE FREELANCING SE DÉVELOPPE AUTANT ?

Une évolution dans le monde du travail a été amorcée depuis longtemps aux États-Unis et a commencé à se développer en France environ dix ans après. Depuis 2009, le nombre de freelances en France est en constante progression, atteignant plus d'un million en 2019, principalement dans les métiers de l'IT. Ce développement s'explique par plusieurs facteurs : la recherche d'une plus grande autonomie professionnelle, l'essor des technologies numériques facilitant le travail à distance et la volonté des entreprises de faire appel à des compétences spécialisées de manière flexible.

Evolutions des conditions économiques et sociales

- Le CDI n'est plus la promesse d'un emploi jusqu'à la retraite. Il existe différentes manières de travailler
- Les modes de pensée et les modes de vie changent. Ce sont notamment les jeunes générations (Y, Z) qui poussent ces changement avec leur relation avec le travail différentes. Ils cherchent une indépendance et une liberté dans leurs choix ainsi que dans leurs actions.



L'Etat français un soutien pour les indépendants

- Une politique d'Aide à la création (ACCRE - accompagnement financier de France Travail) et accompagnement à la création de société (pépinières d'entreprises, structure d'aide à la création d'entreprise) offrent une sécurité et donc donnent confiance aux entrepreneurs pour prendre leur indépendance.
- La prise du statut est facilitée grâce à des démarches simplifiés (Entreprise individuelle, Micro-entreprise)

La digitalisation des réseaux offre une visibilité

La visibilité est facilitée par les nouvelles plateformes comme le réseau social professionnel (LinkedIn), des plateformes de mises en relation (Malt, Le hibou...)

Un marché en plein essor

- Le marché est très dynamique depuis plusieurs décennies. Il y a souvent plus d'emplois que de travailleurs.
- La prise d'autonomie est facilitée grâce à des profils de qualité.
- Les ESN participent à cet essor en s'appuyant sur des freelances dans plusieurs cas.

FREELANCE LA RENCONTRE DE PLUSIEURS MONDES

La richesse du quotidien de ces professionnels est qu'ils peuvent diversifier leurs compétences en collaborant avec des clients variés, ce qui enrichit leur expérience et leur réseau. Même si le phénomène touche d'autres secteurs d'activité (fonctions supports, communication…), nous concentrerons notre réflexion sur les métiers du numérique et de l'IT. L'informatique s'étant imposée dans presque tous les métiers et secteurs d'activité, des profils de formation "métiers" sont amenés à travailler aujourd'hui dans le numérique ou en périphérie des activités IT/numériques. L'essor du numérique génère un appel de profils qui lui-même engendre une plus grande mixité et diversité des profils (expérience, formation, référentiel, vocabulaire…) dans ce domaine. Cette diversité est également accrue avec la complexité intrinsèque de ce domaine (les nouvelles technologies, nouvelles organisations, nouveaux paradigmes) qui modifie et diversifie les profils nécessaires, et donc les référentiels, les vocabulaires ou encore les habitudes.
Nous observons une diversification des profils intervenants dans ce domaine, que ce soit en salariat ou en freelance.

PERMÉABILITÉ ET AUTONOMIE

« Être freelance, c'est embrasser l'autonomie tout en façonnant ses propres méthodes et habitudes de travail. Cela signifie moins de contraintes imposées par des "normes" fixes, mais aussi une capacité à s'adapter à une multitude de règles et de standards spécifiques selon les missions. »

POINTS DE FRICTION DANS CE MONDE HÉTÉROGÈNE

Même si cette diversité crée une richesse incontestable, elle peut générer aussi des points de frictions. Les raisons sont multiples, ce qui est vrai dans un domaine ne l'est pas forcément dans un autre, les référentiels ne sont pas forcément alignés et les vocabulaires non plus. En faisant appel aux freelances, une entreprise fait donc appel à une richesse de compétences et d'expérience plus larges. Mais il convient également de prendre en compte cette spécificité afin d'aligner les attentes et vocabulaires pour une meilleure compréhension mutuelle.

Un même poste en start-up ne couvre pas les mêmes responsabilités qu'un poste similaire dans une entreprise de taille intermédiaire, par exemple. De même, un profil formé en tant que commercial et qui met en place un ERP de vente n'a pas le même parcours qu'un ingénieur système avec 15 ans d'expérience dans l'informatique.

J'AIME ÊTRE MON PROPRE PATRON MAIS...

"En tant que freelance, je suis entièrement indépendant, ce qui signifie que je ne suis pas soumis à une autorité hiérarchique et que je gère moi-même mon entreprise. En fonction de mon domaine d'activité et de mon expertise, je fixe mes propres tarifs, ce qui me permet de définir des objectifs annuels, comme le nombre de jours travaillés, le chiffre d'affaires à générer, ou encore le nombre de clients à atteindre. J'ai la liberté de définir mon périmètre d'activité et de le faire évoluer selon les opportunités. Cette indépendance me donne également la possibilité de me former aux technologies ou aux méthodes qui me permettront de diversifier et d'enrichir mon expertise.
Cependant, porter seul le poids de l'indépendance peut parfois être difficile. J'ai rapidement compris l'importance de me faire accompagner pour déléguer certaines tâches administratives, comme la comptabilité ou les aspects juridiques, afin de pouvoir me concentrer pleinement sur mon cœur de métier."

LA DIVERSITÉ ET LE MÉLANGE DES MONDES

"En tant que freelance, mon parcours est unique. Certains freelances peuvent débuter juste après leurs études sans aucune expérience salariée, tandis que d'autres ont fait carrière dans des ESN ou des entreprises traditionnelles avant de se lancer en tant qu'indépendants. Nous venons d'univers variés, que ce soit des agences, des startups, des PME ou des grands groupes, et notre expérience est façonnée par ces environnements.
Il est aussi possible de venir d'un secteur d'activité spécifique, comme la santé ou l'industrie, et de se réorienter complètement. Certains freelances, comme moi, peuvent même provenir de métiers liés au numérique ou à l'IT sans avoir au départ une culture ou une expérience approfondie dans ce domaine. Enfin, nous pouvons aussi venir de l'étranger, avec une culture et une expérience enrichies par un long séjour à l'international. En somme, il n'existe pas de profil type de freelance. Nous sommes aussi divers que les parcours qui nous ont menés ici, chacun avec notre propre modèle et ce qui fait notre richesse."

REJOIGNEZ LE GROUPE INDÉPENDANTS DE L'IT

Vous êtes consultant indépendant, manager IT de transition ou professionnel en temps partagé ?

Rejoignez un réseau d'experts pour :
- Partager anecdotes et bonnes pratiques qui ont fait leurs preuves chez vos clients,
- Échanger et apprendre des expériences de vos pairs,
- Tisser des liens avec des professionnels qui partagent vos enjeux et ambitions.
- Ensemble, enrichissons nos approches et faisons grandir notre communauté IT !

CLICK HERE

Pourquoi travailler avec un Freelance ? 02

EXPERTISE, LIMITES ET EFFICACITÉ

Un freelance incarne souvent un haut niveau d'expertise, capable d'intervenir rapidement sur des projets complexes pour y apporter une valeur ajoutée significative. Grâce à son expérience et à un réseau diversifié de professionnels, il parvient à maximiser son efficacité tout en sachant reconnaître et compenser ses propres limites.

Cet écosystème, souvent local et varié, lui permet de gérer des problématiques variées et de rester performant.

Son engagement est un atout clé : un freelance mise sur la qualité de son travail pour maintenir sa réputation et fidéliser ses clients, garantissant ainsi un impact durable pour les projets auxquels il contribue.

ANECDOCTE

" Avec 19 ans d'expérience dans la e-santé, couvrant des postes de développeur à DSI, en passant par chef de projet, je sais quoi faire, comment le faire et quelles orientations recommander. Cette diversité me permet d'apporter une vision claire et pragmatique. "

ADAPTABILITÉ, FLEXIBILITÉ ET RELATION DIRECTE

En tant qu'indépendant, le freelance gère personnellement son organisation, ses priorités et ses interactions client, ce qui lui permet de s'adapter avec agilité aux besoins spécifiques de chaque mission. Cette souplesse renforce une relation directe et de confiance, fondée sur une dynamique intuitu personae, souvent dès le premier contact.

Pour le freelance, chaque mission est un tremplin pour la suivante : il s'investit pleinement, conscient que sa réputation repose sur la satisfaction de ses clients. Il sait également ajuster son rythme et son mode d'intervention aux contraintes budgétaires et organisationnelles de l'entreprise, ce qui le rend accessible à des structures de toutes tailles.

ANECDOCTE

« En tant qu'acheteur IT indépendant, j'ai misé sur l'ultra-flexibilité avec un comptage "à la minute" pour mes prestations. Cela permet d'accompagner mes clients dans la durée, à un coût parfaitement ajusté. En adaptant mes interventions au budget et au rythme de mes clients, je leur permets de bénéficier de mes services sur le long terme, même avec des ressources limitées. »

INDÉPENDANCE, NEUTRALITÉ ET CONFIDENTIALITÉ

Lorsqu'il intègre une mission, le freelance apporte une perspective neuve et objective. Détaché des jeux politiques ou des enjeux de carrière internes, il agit sans conflit d'intérêts et reste focalisé sur l'atteinte des objectifs du client.

Sa posture indépendante facilite également la gestion des clauses de confidentialité (NDA), qu'il accepte et respecte généralement avec rigueur, sans complexité administrative ni surcoût.

POINTS D'ATTENTION

Documentation et transfert de compétences

Le freelance, centré sur la production, peut parfois livrer des livrables peu documentés. Un cadrage précis des attentes en termes de documentation et de transfert de savoir-faire est essentiel.

Process d'onboarding

Son intégration doit être rapide et efficace, car le temps est une ressource précieuse dans ce type de collaboration.

Engagement contractuel

Contrairement à certaines ESN, le freelance respecte un contrat clair et personnel, sans chercher à déléguer ses missions à d'autres ressources.

Engagement contractuel

Contrairement à certaines ESN, le freelance respecte un contrat clair et personnel, sans chercher à déléguer ses missions à d'autres ressources.

Cohérence dans une équipe d'indépendants

Dans une équipe composée majoritairement de freelances, l'entreprise devra veiller à harmoniser les pratiques, outils et méthodologies pour maintenir une culture projet cohérente.

En cas d'imprévu ou d'absence du freelance

il est important d'avoir anticipé une solution pour garantir la continuité des compétences, tout comme pour un collaborateur interne. Cela relève davantage d'une gestion managériale que d'une faiblesse intrinsèque du freelance.

Comment trouver et contractualiser avec un freelance ? 03

COMMENT TROUVER UN FREELANCE ?

Le bouche à oreille

Il s'agit du moyen le plus fiable pour contractualiser avec un nouveau partenaire et être satisfait. Les relations de confiance, les recommandations directes et l'accès à un vivier d'expertise font des réseaux professionnels un environnement privilégié.
L'ADIRA peut aider en étant un réseau regroupant de nombreuses entreprises, il ne faut pas hésiter à poser ses questions sur le Slack ou lors des réunions des groupes.

✅ **Avantages** :
- La contractualisation se fait avec une personne déjà qualifiée suite aux échanges personnalisés
- Le processus est simplifié grâce au contact direct et à une confiance mutuelle déjà instaurée

❌ **Inconvénients** :
- Il est important d'avoir un réseau important afin d'avoir le choix dans la sélection de candidats et de promoteurs
- Le récit des erreurs peut être vite propagé. La réputation est très importante.

Les plateformes de freelances

Beaucoup de freelances sont inscrits sur des plateformes plus ou moins spécifiques. Ils y trouvent un descriptif des offres proposées, les TJ et des portfolios. Nous pouvons citer des plateformes généralistes comme Malt, des plateformes spécialisée pour l'informatique comme Le Hibou, freelance-informatique ou LittleBig Connection, des plateforme pour les achats dont les achats IT comme Twineeds.

✅ **Avantages :**
- Le choix des profils disponibles est large et parfois préqualifiés par la plateforme.
- Il est possible d'avoir un contrat unique entre l'entreprise et la plateforme, plutôt qu'entre l'entreprise et chaque freelance.
- Le suivi administratif est facilité.

❌ **Inconvénients** :
- Malgré la diversité de profil, il est parfois difficile de trouver LA perle rare.
- La marge prise par la plateforme peut entraîner un surcoût.

Les réseaux sociaux

La majorité des freelances ont une page sur LinkedIn, et selon les métiers, utilisent d'autres plateformes comme par exemple Instagram, Tiktok.

✅ **Avantages** :
- Les propositions de personnes proches de notre réseau facilitent la prise de référence.
- Le nombre de profil est exponentiel, le choix est donc de plus en plus large et diversifié.

❌ **Inconvénients** :
- Face à des profils parfois ultra-marketés, il peut être difficile de décrypter les compétences réelles de la personne.

Les sous-traitants habituels de l'entreprise

Il arrive qu'une entreprise délègue à un de ses prestataires sous-traitants habituels (une ESN par exemple). Ce prestataire peut se tourner alors vers les freelances, si la compétence demandée n'existe pas ou n'est pas disponible en interne. Il s'agit d'une forme de portage commercial (voir le chapitre ci-dessous), faite par une entreprise dont ce n'est pas l'objet principal.

✅ **Avantages** :
- Il y a un énorme gain de temps comme l'étape de la recherche est sous-traitée.
- La possibilité d'avoir un contrat unique entre l'entreprise et son sous-traitant habituel, plutôt qu'entre l'entreprise et chaque freelance facilite la gestion.

❌ **Inconvénients** :
- Un surcoût important est à prévoir dû à la marge appliquée par le prestataire.

ENTREPRENEURIAT IT

STATUT JURIDIQUE

Pour un travailleur indépendant IT, **plusieurs statuts juridiques sont envisageables** en fonction de ses besoins, de ses objectifs et de sa situation personnelle: auto-entrepreneur, micro-entreprise, SAS (Société par Actions Simplifiée), SARL (Société à Responsabilité Limitée), etc.

LES MOYENS DE RÉMUNÉRATION

Les revenus d'un travailleur indépendant dans le domaine de l'informatique (IT) peuvent provenir de différentes sources en fonction de son activité, de ses clients et de son organisation:

- **Honoraires de prestation de services, de formation et de conseil**
- **Contrats à durée déterminée :** Certains indépendants IT peuvent être embauchés pour des contrats à durée déterminée par des entreprises ayant besoin de compétences spécifiques pour des projets ponctuels. Ces contrats peuvent offrir une source de revenus stable pendant une période définie.
- **Vente de produits ou de licences :** Certains développent et vendent des produits logiciels ou des licences d'utilisation de leurs solutions technologiques. Des revenus peuvent également être perçus pour la vente de services complémentaires tels que la maintenance, le support technique, etc.
- **Partenariats et collaborations :** Les indépendants IT peuvent également générer des revenus grâce à des partenariats ou des collaborations avec d'autres professionnels de l'informatique ou des entreprises du secteur technologique. Cela peut inclure des projets en co-création, des alliances stratégiques, des commissions sur des recommandations,

Il est important pour un indépendant IT de diversifier ses sources de revenus et de développer une clientèle fidèle pour assurer la stabilité financière de son activité. Il est également recommandé de gérer efficacement ses finances et de planifier ses revenus pour faire face aux fluctuations éventuelles du marché.

10 % du temps des indépendants est consacré à la prospection commerciale.

71 % sont prêts à patienter jusqu'à 30 jours pour trouver la mission idéale pour eux.

Source : IT for Business (01/06/2023)

QUELQUES POINTS CONTRACTUELS IMPORTANTS

La mission du freelance est définie par un contrat commercial. Certaines clauses ont un impact fort pour le freelance, impact dont l'entreprise cliente doit être consciente.

Délai de paiement

Il est préférable pour le freelance que les entreprises clientes acceptent des termes de paiement courts (au maximum net 30) et les respectent, en proposant un processus de validation rapide de l'activité.

Arrêt anticipé de la prestation

La possibilité d'arrêter la prestation avant sa fin prévue se définie dans le contrat : les raisons, le protocole d'annonce, les délais. Attention à ne pas faire des contrats déséquilibré dans lesquels le client peut arrêter facilement créant une insécurité pour l'indépendant.

Renouvellement

L'impact d'une période d'intercontrat est fort pour un indépendant. Il ne peut pas se permettre d'attendre la décision tardive de son client, sans prospecter ailleurs. De plus, en cas d'insatisfaction, il réalisera sa mission de façon professionnelle jusqu'au bout du contrat, mais il peut ne pas le renouveler. L'entreprise cliente et le freelance ont donc intérêt à dialoguer tout au long de la mission et à donner au plus tôt de la visibilité sur leur décision de renouveler ou pas.

CONTRACTUALISATION

Un contrat de prestation de services est établit pour encadrer la relation commerciale avec ses clients.

- **Description des services** sur lesquels le professionnels s'engage à fournir au client.
- **Spécification des modalités financières** avec la précision des conditions de facturation, telles que les échéances de paiement et les éventuels frais supplémentaires.
- **Intégration des clauses de confidentialité** visant à protéger les informations confidentielles échangées entre vous et votre client pendant l'exécution du contrat.
- **Prévision des modalités de résiliation**, ainsi que les conséquences d'une telle résiliation.

Types d'entreprises représentées dans les portefeuilles clients des freelances :

TPE	**69%**
PME	**17%**
Grandes entreprises	**14%**

Source : Etude Malt 2022

PROTECTION SOCIALE ET FISCALITÉ

La responsabilité de la gestion administrative, fiscale, sociale, et financière de l'entreprise est à la charge du travailleur indépendant.
Des problématiques uniques entrent en jeu comme la fiscalité de l'entreprise, avec possibilité de choisir entre l'impôt sur le revenu (IR) et l'impôt sur les sociétés (IS).

Du fait qu'il n'y a pas de contrat salarial, il est nécessaire de souscrire à une assurance maladie, chômage, retraite et autres protections sociales.

En Europe, sur les 13 millions de professionnels du secteur numérique, un quart sont des freelances. Ce pourcentage devrait continuer à augmenter dans le cadre de ce que nous appelons : la nouvelle révolution du monde du travail.

Source : données Eurostats 2022

PORTAGE SALARIAL

Le portage salarial est une alternative intéressante pour les travailleurs indépendants qui souhaitent bénéficier de la sécurité et des avantages sociaux du statut de salarié tout en conservant une certaine autonomie dans la réalisation de leurs missions. Cependant, il est important de bien se renseigner sur les conditions proposées par les sociétés de portage salarial et de comprendre les implications juridiques et financières avant de choisir ce statut. Il existe également le portage commercial qui peut être un statut intéressant à étudier.

STATUT JURIDIQUE

Il s'agit d'un statut juridique particulier en France qui permet à un travailleur indépendant (le porté) de bénéficier d'un contrat de travail avec une entreprise de portage salarial. Ce type de contrat lui permet de réaliser des missions pour des clients tout en conservant un statut de salarié.

LES MOYENS DE RÉMUNÉRATION

Le porté perçoit un salaire de la part de la société de portage salarial. Ce salaire est calculé en fonction du chiffre d'affaires généré par les missions réalisées, déduction faite des frais de gestion de la société de portage. Le montant du salaire peut varier en fonction des modalités de rémunération convenues entre le porté et la société de portage salarial. Le freelance en portage salarial est décisionnaire et négocie en direct avec l'entreprise cliente des conditions de travail et du montant du TJM.
Le porté peut également être remboursé des frais professionnels engagés dans le cadre de ses missions : frais de déplacement, d'hébergement, de repas, d'achat de matériel spécifique, etc. Les frais remboursés doivent être justifiés et conformes à la législation fiscale en vigueur.

✅ **Avantages** :

- Sécurité sociale et avantages salariés : couverture santé, cotisation retraite, assurance chômage, congés payés, etc.
- Simplification administrative : la société de portage gère les tâches administratives (contrats, facturation, déclarations sociales, etc.).
- Autonomie : le salarié porté reste libre de choisir ses missions, ses clients et ses tarifs.
- Accès facilité à certains clients : de grandes entreprises préfèrent travailler avec des salariés plutôt qu'avec des freelances pour des raisons juridiques ou administratives.
- la gestion de la mission est simplifiée grâce à l'intermédiaire de la société de portage.

❌ **Inconvénients** :

- Coût élevé : le portage salarial peut être plus coûteux que d'autres statuts (comme l'auto-entreprise) à cause des cotisations sociales et des frais de gestion.
- Interdiction d'apport d'affaires : le salarié porté ne peut pas sous-traiter ou déléguer une mission.
- Mission obligatoire : pas de portage sans mission validée, car le contrat de travail est directement lié à la mission en cours.

CONTRACTUALISATION

La contractualisation avec le portage salarial implique plusieurs étapes et documents juridiques.

- **Contrat de prestation de service :** Le porté (travailleur indépendant) et la société de portage salarial doivent signer un contrat qui précise les missions à réaliser, les modalités de paiement, les délais, les obligations des parties, etc.

- **Contrat de travail :** Le porté signe également un contrat de travail avec la société de portage salarial. Ce contrat établit la relation de travail entre le porté et la société de portage, ainsi que les conditions de travail, les avantages sociaux, les responsabilités, etc.

- **Convention de portage salarial :** Ce document encadre juridiquement la relation tripartite entre le porté, la société de portage et le client. Il définit les droits et obligations de chaque partie, les modalités de facturation et de paiement, les responsabilités en matière de sécurité sociale et d'assurance chômage, etc.

TÉMOIGNAGE

"Cette négociation en direct n'est pas toujours comprise. Je me souviens d'un client qui organisait des réunions en invitant l'entreprise de portage, sans moi !"

PROTECTION SOCIALE ET FISCALITÉ

La société de portage salarial s'occupe de la gestion administrative, de la facturation et des obligations sociales.
En signant le contrat, les travailleurs indépendants acquièrent le statut de salarié, leur permettant de bénéficier des avantages tels que la sécurité sociale (assurance chômage, maladie, retraite) et des compléments de protection sociale (mutuelle et prévoyance).

Les cotisations salariales sont retenues sur leur salaire par la société de portage, tandis que les cotisations patronales sont prises en charge par la société de portage.

PORTAGE COMMERCIAL

Le portage commercial consiste à déléguer à une entreprise spécialisée le rôle d'intermédiaire entre un client et un prestataire indépendant (freelance, consultant, etc.). Cette société de portage agit comme un fournisseur officiel pour le client, permettant au freelance d'intervenir sans créer de structure propre, tout en respectant les normes et contraintes des entreprises.

POURQUOI UTILISER LE PORTAGE COMMERCIAL ?

Certaines entreprises imposent des politiques d'achat strictes, obligeant à travailler uniquement avec des fournisseurs référencés ou des structures capables de respecter des critères légaux et administratifs. Dans ce cadre, un freelance peut passer par une société de portage commercial pour contourner ces obstacles.

Exemple de situations où le portage commercial est utile :

- L'entreprise cliente refuse de contractualiser directement avec un freelance.
- Les exigences administratives du client (contrats, facturation) nécessitent un intermédiaire.
- Le freelance souhaite se concentrer sur son activité sans gérer les contraintes administratives.

Il s'agit d'un outil stratégique pour les freelances qui veulent collaborer avec de grandes entreprises tout en évitant les lourdeurs administratives et les contraintes des politiques d'achat.

TÉMOIGNAGE

"Pour moi, il est essentiel que les efforts commerciaux demandés par le client soient répartis de manière équitable entre le prestataire et le freelance. Même si ce n'est pas une obligation, je considère qu'un prestataire a tout intérêt à être transparent sur son markup. Cette transparence est un critère clé pour moi lorsque je décide d'accepter une mission en portage commercial."

COMMENT FONCTIONNE LE CONTRAT TRIPARTITE ?

- La société de portage commercial signe un contrat avec l'entreprise cliente. Le freelance signe également un accord avec la société de portage commercial, lui permettant de réaliser sa mission.
- La société de portage facture directement l'entreprise cliente pour le compte du freelance.
- Elle perçoit ensuite le paiement et reverse le montant (déduit de ses frais de gestion) au freelance.

🔎 **Le portage commercial ne donne pas de statut salarié au freelance. Il reste un travailleur indépendant, responsable de ses cotisations sociales et de sa fiscalité. La société de portage commercial intervient uniquement comme un intermédiaire administratif, alors que dans le portage salarial, elle devient l'employeur légal du freelance.**

✅ **Avantages** :

- Simplicité administrative : Le freelance n'a pas besoin de créer une structure propre pour facturer ses missions.
- Conformité légale : Les exigences des grandes entreprises sont respectées sans effort supplémentaire pour l'indépendant.
- Accès facilité : Permet aux freelances de travailler avec des clients qui, autrement, refuseraient de collaborer directement avec eux.
- Séparation claire des rôles : Le freelance reste libre dans l'exécution de sa mission (pas de hiérarchie ni d'obligations).

❌ **Inconvénients** :

- La société de portage commercial ne peut pas être apporteur d'affaires, c'est-à-dire qu'elle ne doit pas chercher activement des missions pour le freelance.
- Elle facture un pourcentage (frais de gestion) sur le chiffre d'affaires réalisé par le freelance pour ses services.

Comment entretenir les relations clients & freelance ? 04

Le suivi d'un indépendant varie selon la mission, sa durée et les modalités d'intervention. Cependant, certaines bonnes pratiques peuvent être identifiées. Il est essentiel d'en discuter en amont avec l'indépendant(e) pour anticiper l'organisation nécessaire et s'accorder sur les meilleures approches. La relation doit prendre en compte son statut "hybride" : il est à la fois une entreprise et une personne. Ainsi, le contrat et les échanges plus personnels doivent être gérés de façon cohérente et équilibrée.

Anticiper l'arrivée de l'indépendant

Afin de faciliter l'intégration, il est essentiel que l'arrivée soit fluide :

01 **Profiter de l'étape de recrutement pour présenter quelques acteurs clés** qui graviteront autour de l'environnement des missions.

02 **Présenter en amont le profil du consultant(e), sa mission, sa place dans l'organisation auprès des équipes**, **de la direction**, du cercle managérial et des partenaires lorsque c'est pertinent afin de donner du sens à cette arrivée.

03 **Anticiper les démarches** administratives et logistiques (badges pour les accès cantine, parking…), la mise à disposition du matériel de travail (PC, casque, double écran, bureau, chaise…), l'accès aux logiciels et aux données nécessaires, les accès distants (VPN…) et les autorisations essentielles (sortie du matériel, accès aux bâtiments…).

A l'arrivée au consultant

Cette phase est très importante. Lorsqu'elle est correctement réalisée, les consultants rentrent plus rapidement dans leurs sujets, organisent mieux leur travail dès le début et deviennent efficients dans un laps de temps court.

01 **Mettre en place un processus d'accueil comparable à celui d'un salarié :**

- **Accueillir** l'indépendant dès son arrivée et lui remettre son badge.
- **Faire découvrir les lieux** : une visite des sites de l'entreprise, en particulier celui où il interviendra.
- **Présenter l'organisation** à l'aide de l'organigramme, en expliquant les rôles et responsabilités de chacun.
- **Faciliter les interactions** : organiser des rencontres avec ses principaux interlocuteurs.
- **Expliquer les processus internes** : fonctionnement de la cantine, récupération des mots de passe, fourniture de matériel, consignes en cas d'alarme incendie, règles à respecter et interdictions.

ANECDOCTE

"J'ai eu une réunion avec un client situé assez loin de chez moi, nécessitant deux heures de route à l'aller et autant au retour. Une fois arrivé sur place, j'ai découvert que toutes les personnes de l'entreprise travaillaient à distance ce jour-là ! J'ai donc dû gérer seule la salle de réunion et le matériel, et j'ai participé à la réunion en solo sur place. Étant donné que les frais de déplacement sont en supplément de mes tarifs de prestation, il est vraiment essentiel pour l'entreprise de vérifier que les participants seront bien présents lors des réunions en personne !"

02 **Pour accueillir un indépendant dans de bonnes conditions, il est important de poser un cadre clair et structuré :**

- **Présenter le contexte et la mission :** expliquer la vision et les ambitions de l'entreprise, la raison d'être de la structure, le sens de la mission (valeurs, intérêt pour les parties prenantes), les attentes qualitatives et quantitatives, ainsi que les moyens mis à disposition pour réussir.
- **Proposer des formations courtes :** initier l'indépendant aux outils, méthodes et logiciels spécifiques utilisés en interne (feuilles de temps, systèmes collaboratifs, etc.).
- **Fournir un livret d'accueil :** inclure les informations essentielles comme les adresses des sites, les liens utiles, les contacts du helpdesk, etc.
- **Clarifier les termes du contrat :** revoir ensemble les conditions (temps de travail, télétravail, procédures en cas de contretemps, congés, délais de facturation et de paiement, frais remboursables…).
- **Demander un rapport d'étonnement après quelques semaines :** cet exercice permet de recueillir des impressions sur l'environnement, la culture d'entreprise et les éventuels points de blocage.
- **Organiser un suivi régulier :** planifier des points hebdomadaires et attribuer un tuteur pour faciliter son intégration et son accompagnement.

Le suivi de l'indépendant pendant sa mission

ENTREPRENEUR

Lorsqu'un indépendant(e) n'intervient pas via une structure comme une ESN, il ne bénéficie pas du support d'un commercial pour assurer le suivi de sa mission. C'est donc à l'indépendant(e) et à son client d'organiser ce suivi. Idéalement, ce moment doit être distinct du suivi opérationnel des tâches réalisées. Il s'agit d'un temps dédié à un échange mutuel : l'indépendant(e) peut exprimer son ressenti sur la mission, identifier d'éventuelles difficultés, tandis que le client partage son niveau de satisfaction. Ce feedback est essentiel pour le consultant indépendant afin de progresser et de s'épanouir dans sa mission.

VIA UNE SOCIETE

Dans le cas du portage par une plateforme de mise en relation ou par une ESN, il peut y avoir un suivi assuré par le commercial. Dans ce cas, ce commercial joue son rôle d'interlocuteur qui apporte un regard extérieur et qui s'assure de la qualité du service rendu.

Anticiper le départ

La qualité d'une relation se mesure à la manière dont on se dit au revoir. Dans le monde de l'IT, qui est petit, il est essentiel de partir sur des bases saines : reconnaître avec honnêteté les succès comme les échecs.

01 Il est essentiel d'organiser une bonne passation, en particulier pour les missions de management de transition.

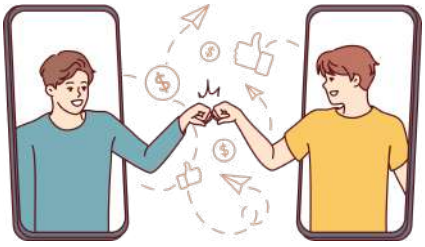
Astuce : envisagez de faire revenir l'indépendant de manière ponctuelle après la fin de la mission afin de vous assurer que tout est en ordre et que la transition se fait en douceur. Cela permet de garantir une continuité efficace et de valider que les processus sont bien en place.

02 Il est important de toujours exprimer sa reconnaissance envers un indépendant dont la mission a été réussie. Le client peut aussi envisager (ou accepter) de devenir un client de référence et laisser un avis sur une plateforme dédiée. Cela contribue à améliorer l'image de l'entreprise dans le réseau de l'indépendant.
Enfin, rappelez-vous que l'échec n'existe pas ; il s'agit simplement d'un apprentissage.

03 Faire une rétrospective, honnête et sans détour, coachée par une personne externe à la mission de préférence. Chacun y trouvera des pistes d'amélioration.

Maintenir la relation dans le temps

Transformer l'indépendant en véritable partenaire de l'entreprise, c'est tirer parti de ses connaissances et expériences variées. En tant que passeur de savoirs, il apporte une richesse unique, qui constitue l'une de ses plus grandes forces.



ANNECDOCTE

"Dans une entreprise où j'ai travaillé, la direction de la transformation a organisé une journée dédiée à ses partenaires. L'objectif était de partager et d'aligner l'écosystème autour des enjeux de l'entreprise, de sa feuille de route, tout en favorisant la collaboration entre les différentes parties prenantes. Indépendants, sociétés de services et éditeurs étaient invités à participer sur un pied d'égalité."