

TROUVER DES MISSIONS

AVEC LA CONTRIBUTION DE 30 EXPERTS

*Guide pratique pour indépendants,
consultants et freelances*

PAR DANIEL PARDO



PROTEGE PAR DROIT D'AUTEUR

Ce livre est centré sur la recherche de missions, il vous donne des conseils pratiques pour vous permettre de trouver rapidement des missions comme indépendant en entreprise.

Que vous soyez un sénior à la recherche de nouveaux défis et/ou expert désireux de proposer vos services en freelance, ce livre vous guidera pas à pas.

Pour vous accompagner dans ce cheminement, ce livre va de la préparation au changement jusqu'à l'entretien commercial avec votre client.

Vous y trouverez donc les clefs permettant de :

- savoir si ce mode de travail est fait pour vous,
- se lancer et trouver vos missions,
- connaître les astuces pour présenter son offre,
- déterminer ses honoraires,
- négocier avec son futur client,
- effectuer votre transition de salarié à consultant indépendant,

Toutes ces bonnes pratiques sont issues d'expériences concrètes d'une trentaine d'experts d'horizons différents et complémentaires.

Ce livre est issu du deuxième chapitre de l'ouvrage « Travaillez comme indépendant en mode mission » du même auteur.

A PROPOS DE L'AUTEUR



DANIEL PARDO

Daniel Pardo cumule une expérience de plus de 15 ans en gestion en France et à l'international où il a optimisé des structures de 20M€ à plusieurs milliards d'euros. Dans ce cadre, il a managé en direct des équipes allant jusqu'à 30 personnes.

Depuis 2011 anticipant l'évolution du marché du travail il avait déjà créé une société qui lui permettait d'intervenir comme manager de transition dans les plus grands Groupes.

Daniel Pardo est le fondateur et Dirigeant de la société de portage salarial Flexi-Entrepreneur. Au quotidien, il facilite le travail entre les experts indépendants et les sociétés. Les formes de travail en mode mission sont une véritable opportunité et c'est ce qui l'a motivé à publier cet ouvrage.

TROUVER DES MISSIONS

PROTEGE PAR DROIT D'AUTEUR

L'Auteur

Daniel PARDO est le fondateur et Dirigeant de la société de portage salarial Flexi-Entrepreneur. Il accompagne quotidiennement des managers de transition et des experts à déployer leur activité d'indépendant avec plus de simplicité.

Les formes de travail en mode mission sont une véritable opportunité et c'est ce qui l'a motivé à publier cet ouvrage.

Remerciements

Si vous pouvez lire cet ouvrage, c'est grâce à la contribution et au soutien de managers de transition, de *contracteurs*, de consultants, de dirigeants et d'experts. Leurs conseils, remarques et apports pour cet ouvrage ont une valeur inestimable.

J'ai beaucoup de gratitude pour les contributeurs directs mentionnés dans ce livre ainsi que beaucoup de gratitude pour les contributeurs anonymes qui rendent ce projet possible. J'ai une pensée toute particulière pour tous les contributeurs de l'ombre.

D'abord, les « facilitateurs », les « appuis », sans tous les citer : Pascal, Gwenola, Marie-Caroline, Angélique, Emilie, Jacques, Adrien, Maëva, Adeline, Caroline, Marie, Audrey, Gérald, Denis, Lucile, Aline, Pierre-Yves, Bernard, Nicolas, Alexis...

Ensuite, les *Flexi-Entrepreneurs*, qui accompagnent l'aventure Flexi-Entrepreneur. Définitivement, il ne convient pas de vous appeler des « salariés portés » ou des « clients de portage salarial », c'est vous qui nous portez. Sans vous rien n'aurait été possible.

Alain Bosetti - Président du Salon SME et co-auteur du livre *Je réussis grâce à mon réseau* (Dunod)

Alexandre Lecherf – Directeur Associé du cabinet IMT Partners

Aymeric de Jenlis – Directeur Associé du cabinet IMT Partners

Bernard Granier – Manager de Transition en sureté des biens et des personnes

Bertrand Riedinger – Vice-Président du SNMT

Carole Valenza – Directeur Ressources Humaines, spécialisée en management de transition

Catherine Mongénie – Directeur de ressources humaines et Présidente de l'ANDRH des Hauts de Seine

Christophe Etienne – Président du Réseau Oudinot et Directeur des Opérations France du Laboratoire Galderma

Dominique Leymarie – Président du Réseau Daubigny

Eric Beaudouin – Président de Oasys Consultants

Eric Lamarque – Directeur financier de transition

Gaël Guays – Directeur Achats de Transition

Géraldine Hurez – Coordinatrice de projet

Gwen Chapman – Directeur Financier de Transition

Hanna Vaaranen – Directeur de Ressources Humaines

Hervé Allaire – Directeur Général de Transition

Isabelle Hiaux – Directeur Achats de Transition

Jacques van Robais – Directeur Associé du cabinet IMT Partners

Jérôme Hoarau – coach et consultant, co-auteur de *Le Réflexe Soft Skills* (Dunod)

Laurence Frenkiel – Directeur de Ressources Humaines et spécialiste du Management de Transition

Laurent Péchinot – Directeur Actuariat Manager de Transition

Mahdi Ben Ghorbel – Intégrateur systèmes 4G/LTE

Marc-William Attié – Directeur National BNI France et Belgique francophone

Marie Koehler de Montblanc – Avocat, Directeur Associé du Cabinet FIDAL

Marie-Pierre Huré – Secrétaire Générale du MEDEF Hauts-de-Seine

Michèle Le Donge – Consultante création d'entreprise Right Management

Olivier Sarezinski – Co-Fondateur de OptimRezo

Patricia Blanche-Rotermund – Avocat, Directeur Associé du Cabinet FIDAL.

Philippe Kersebet – Intérim management en Contrôle de Gestion

Pierre Valiergue – Directeur opérationnel assurances

Rémi Guittet – Conseiller chez V. International

Samuel Tual – Président du Groupe Actual, Président du Medef Mayenne et auteur de *Le Travail pour Tous !* (Alisio)

Thierry Debut – Urbaniste Systèmes d’Information

Thierry Mosbah – Directeur de Ressources Humaines de Transition

Wilfrid Pliya – Directeur Administratif et Financier de Transition

Enfin, à vous autres que j’ai rencontré dans le cadre d’entretiens, échangé ou tenté d’aborder. Vos questions, interrogations, doutes, remarques, voire refus... ont été inspirants. J’espère que vous retrouverez quelques réponses dans ces pages.

A vous tous, ceci n’est que le début d’une belle aventure commencée ensemble.

Sommaire

L'AUTEUR	5
REMERCIEMENTS	5
SOMMAIRE	9
INTRODUCTION.....	11
TROUVER DES MISSIONS.....	15
1. QUI SONT LES CONTRACTEURS ?.....	15
1.1. <i>Les termes liés au consultant externe</i>	<i>15</i>
1.2. <i>Exemples de situation.....</i>	<i>19</i>
1.3. <i>Le cas des missions de courte durée</i>	<i>22</i>
1.4. <i>Quels sont les prérequis pour travailler en mode mission de longue durée ?</i>	<i>25</i>
1.5. <i>La tendance vers l'indépendance.....</i>	<i>27</i>
2. SUIS-JE FAIT POUR DEVENIR CONTRACTEUR ?.....	29
2.1. <i>Un mode de travail stimulant</i>	<i>29</i>
2.2. <i>Avec les avantages des entrepreneurs sans les inconvénients</i>	<i>30</i>
2.3. <i>Ce mode de travail est-il fait pour vous ?.....</i>	<i>31</i>
3. LES PREMIERS ELEMENTS AVANT DE VOUS LANCER	35
3.1. <i>Le rythme des missions et des intermissions</i>	<i>35</i>
3.2. <i>Votre expertise</i>	<i>38</i>
3.3. <i>Créez un environnement propice à votre changement de carrière</i>	<i>40</i>
4. POSEZ VOS CONDITIONS FINANCIERES	47
4.1. <i>De salaire à prestation de services.....</i>	<i>47</i>
4.2. <i>Le Taux Journalier Moyen (TJM).....</i>	<i>48</i>
4.3. <i>Exemple de calcul du TJM.....</i>	<i>53</i>
4.4. <i>Facturer un forfait mensuel ?.....</i>	<i>55</i>
4.5. <i>Les honoraires de la première mission.....</i>	<i>56</i>
5. CONSOLIDEZ VOTRE IMAGE AU DEBUT DE VOTRE ACTIVITE.....	59
5.1. <i>Préparez un CV professionnel</i>	<i>59</i>
5.2. <i>Soignez votre image et votre marque personnelle</i>	<i>62</i>
5.3. <i>Faites-vous recommander</i>	<i>72</i>

6. PROSPECTEZ EN DIRECT	75
6.1. <i>Postulez à des offres d'emploi !.....</i>	75
6.2. <i>Démarchez directement les entreprises.....</i>	78
6.3. <i>Les réseaux sociaux professionnels.....</i>	80
7. PROSPECTEZ LES CABINETS.....	85
7.1. <i>La valeur ajoutée de passer par un cabinet spécialisé.....</i>	85
7.2. <i>Comment rencontrer ces sociétés ?.....</i>	90
8. CULTIVEZ VOTRE RESEAU PROFESSIONNEL.....	93
8.1. <i>L'importance du réseau.....</i>	93
8.2. <i>Maintenez le lien relationnel.....</i>	97
8.3. <i>Rejoignez des réseaux.....</i>	99
9. GEREZ VOTRE PREMIER RENDEZ-VOUS COMMERCIAL ?	109
9.1. <i>La première prise de contact.....</i>	109
9.2. <i>Connaissez et utilisez l'argumentaire des avantages pour une entreprise.....</i>	112
9.3. <i>Astuces pour le jour J.....</i>	113
9.4. <i>La négociation de vos honoraires.....</i>	124
9.5. <i>Concluez le premier rendez-vous.....</i>	128
9.6. <i>La proposition de collaboration.....</i>	130
9.7. <i>Donnez une suite au premier rendez-vous.....</i>	131
9.8. <i>Le statut d'indépendant comme force pour négocier.....</i>	132
9.9. <i>Attention à certaines conditions.....</i>	134
CONCLUSION.....	137
BIBLIOGRAPHIE	139
OUVRAGES.....	139
RESSOURCES INTERNET.....	140
ANNEXES	141
ANNEXE 2.1 - <i>CONTACTER VIA LES GROUPES LINKEDIN.....</i>	142
ANNEXE 2.2 - <i>LA LISTE DES CABINETS DE MANAGEMENT DE TRANSITION.....</i>	145
ANNEXE 2.3 - <i>LA LISTE DES CABINETS DE CONSEILS ET DES ESN.....</i>	147
ANNEXE 2.4 - <i>PROPOSITION DE COLLABORATION.....</i>	149

Introduction

« *Le pessimiste voit la difficulté dans l'opportunité.
L'optimiste voit l'opportunité dans la difficulté* »
- Winston Churchill.

De nos jours, malgré les nombreuses innovations que nous connaissons, notre rapport au travail en particulier change profondément. Les modes de collaboration évoluent, favorisent la flexibilité, le changement et l'agilité au sein des organisations. Le travail indépendant ne cesse de croître, et il n'y a jamais eu autant d'entrepreneurs en France qu'aujourd'hui : plus de 500,000 créations d'entreprises par an, et pas seulement de micro-entreprises¹ ! L'envie d'indépendance attire un nombre croissant de nouvelles vocations. Nous assistons à un véritable engouement pour l'indépendance et l'entrepreneuriat².

Pour autant, ce livre ne tient pas à en faire le Graal de l'économie globalisée de demain. Le salariat constitue, dans la plupart des cas, la forme traditionnelle du travail, et cela convient parfaitement à un grand nombre de personnes. Les salariés jouissent d'importantes garanties, en particulier en termes de protection sociale, de stabilité et de sécurité. Et même si certaines voix prédisent la fin prochaine du salariat, elle n'est en fait ni souhaitable ni réaliste, car être salarié est plus qu'un mode de travail, c'est un choix de vie.

¹ Chiffres de l'INSEE.

² 37% des Français se déclarent désireux de lancer leur entreprise un jour. Enquête de l'Union des Autoentrepreneurs.

QUI SONT LES CONTRACTEURS ?

Un choix de vie que beaucoup d'experts ont fait dans leur vie professionnelle. Une carrière classique peut en effet se dérouler au sein d'une seule entreprise voire deux ou même trois. Mais il arrive que, par choix ou par accident, un expert veuille réinventer son mode de travail, et se tourner vers l'indépendance. Avec un sérieux bagage d'expérience et de compétences, comme manager (DG, DRH, DAF, DSI...), mais aussi comme expert qualifié (développeur web, spécialiste en communication, architecte IT, directeur artistique, etc.), l'indépendance est envisageable.

C'est pourquoi ce livre existe. Il a vocation d'informer, d'éclairer et de guider les actuels ou futurs experts désirant exercer leur profession de manière indépendante auprès d'entreprises clientes.

Si franchir un tel pas est susceptible de vous mener à la création d'entreprise, il peut aussi vous mener à un grand nombre d'autres statuts, voire même à retrouver un contrat de travail salarié classique !

Pour vous accompagner dans ce cheminement, ce livre vise à vous guider dans la recherche de vos missions. De la préparation au changement jusqu'à l'entretien commercial avec votre client. Vous y trouverez donc les clefs permettant de :

- savoir si ce mode de travail est fait pour vous,
- se lancer et trouver vos missions,
- connaître les astuces pour présenter son offre,
- déterminer ses honoraires,
- négocier avec son futur client,
- effectuer votre transition de salarié à consultant indépendant,

TROUVER DES MISSIONS

Par ailleurs, retrouvez d'autres conseils utiles, des interviews et des partages d'expérience ici :

Site internet : www.allomission.com

Chaîne YouTube : www.allomission.com/youtube

LinkedIn : www.linkedin.com/company/allomission

Twitter : www.twitter.com/AlloMission

Facebook : www.facebook.com/AlloMission

SoundCloud : www.soundcloud.com/allomission

Podcast sur iphone : www.allomission.com/podcast-iphone

Instagram : www.instagram.com/allomission

Retrouvez un extrait gratuit de la version audio et vidéo de ce livre : www.allomission.com/trouverdesmissions

Si les conseils sont utiles à vous ou à l'un de vos proches, par exemple, s'ils vous permettent de trouver une mission, de mieux négocier vos prestations, dites-le-moi, je serai comblé.

Bonne lecture à vous !

Daniel PARDO

NB: Ce livre est issu du deuxième chapitre du livre « Travaillez comme indépendant en mode mission » enrichi de liens vers des vidéos.

Trouver des Missions

« Face au monde qui change, il vaut mieux penser le
changement que changer le pansement. »

- Francis Blanche

1. Qui sont les *contracteurs* ?

1.1. Les termes liés au consultant externe

Il n'existe pas encore de référentiel international communément admis pour désigner les consultants indépendants en mode mission.

Peter Block dans son ouvrage *Flawless Consulting* différencie le *consulting* (définir les paramètres, faire un audit) et le *contracting* (travailler dans les paramètres, réaliser la mission définie par un audit). L'auteur de l'ouvrage *Consulting, Contracting and Freelancing*, Ian Benjamin, quant à lui, utilise le terme de *consultant* pour désigner cette famille d'indépendants en mode mission composée de *freelances* (en mission courte) et de *contractors* (en mission longue).

[VIDEO]

▪ Présentation visuelle des différentes définitions :
www.allomission.com/definitions