

6 (bonnes) raisons de recruter des freelances dans votre équipe tech



À propos

talent.io est la **plateforme de recrutement tech sélective leader en Europe**. Nous aidons les entreprises à construire leur équipe de la manière la plus simple possible. Nous couvrons la plupart des emplois tech (développeurs web, data scientists, product managers, DevOps, CTO) dans 5 pays et 11 villes différentes.

Notre offre freelance représente :

- Une communauté forte de +2 000 freelances tech à la fois qualifiés et disponibles
- Un expert dédié en recrutement de freelances pour vous aider dans toutes vos démarches
- En moyenne 7 jours pour intégrer un freelance dans votre équipe
- Une plateforme intuitive pour faciliter la gestion des feuilles de suivi et la facturation



Introduction

Grâce à la démocratisation du travail à distance et à l'émergence d'outils collaboratifs efficaces, le freelancing est devenu une pratique commune dans beaucoup d'industries, en particulier dans l'écosystème tech où c'est un grand succès.

Pour les entreprises, les freelances représentent un important bassin de talents tech qui peuvent être rapidement disponibles pour des projets à court terme. En effet, vous pourrez trouver d'excellents profils pour tous les types de fonction (front-end, back-end, data scientists etc.) et compétences, même les moins communes. Si les employés en CDI sont au coeur de l'entreprise, les freelances peuvent être essentiels à certains projets grâce à leur flexibilité et à leur expertise.

Pour vous partager les meilleures informations sur la manière dont les freelances peuvent ajouter de la valeur à votre entreprise, nous avons contacté des experts en ressources humaines qui ont recruté avec succès des freelances pour soutenir leur équipe et maintenir un travail de qualité. Nous aimerions remercier chaleureusement **Tanguy Lacroix** - Talent Acquisition Manager à [Qonto](#), **Christina Schläger** - HR & Office Manager à [PiNCAMP](#) et **Robert Krzyzaniak** - Head of Talent Acquisition à [Taxfix](#) pour leur temps et leurs précieux conseils !

Après avoir lu cet article, vous aurez en main tous les renseignements nécessaires sur le recrutement de freelances afin d'adapter votre stratégie de recrutement et de vous assurez que le manque d'employés n'impacte pas votre succès.



1. Rapidité

Trouver un freelance est **plus rapide** que de trouver un employé en CDI. Les freelances peuvent rapidement vous donner leur disponibilités et ne sont pas liés à un contrat de travail comme c'est souvent le cas pour les futurs employés en CDI. Du côté de l'entreprise, c'est également plus évident de se mettre d'accord sur un freelance que sur un employé permanent, qui représente un engagement à plus long terme. "Recruter un freelance peut vous faire gagner du temps pour trouver le bon profil pour un poste en CDI tout en continuant à soutenir le lancement des projets tech" suggère Christina. Elle ajoute que "faire appel à un freelance peut réduire les coûts en aidant l'équipe tech à respecter ses dates butoires et à ne pas repousser le lancement de projets essentiels". Avec talent.io, il faut **environ une semaine** pour employer un freelance (vs. 20 jours en moyenne pour un employé en CDI).

2. Flexibilité

Recruter des freelances vous donne plus de flexibilité pour adapter votre stratégie de recrutement, en particulier dans un contexte incertain. Vous pouvez choisir la durée de vos missions pour vous adapter à une période de rush ou pour lancer une fonctionnalité spécifique. Opérant dans un secteur saisonnier, [Taxfix](#) embauche des freelances comme support durant les pics d'activité comme lors du remplissage de la déclaration d'impôt. Robert explique que "**les freelances sont parfaits pour couvrir des besoins temporaires**".

La période de préavis pour les freelances, autour d'une semaine, est également plus adaptable. [Qonto](#) a toujours embauché des freelances et ils ont adapté leur stratégie de recrutement en conséquence. Ils recrutent des freelances pour collaborer avec leurs équipes lorsqu'ils ont besoin d'une aide supplémentaire afin d'atteindre leur objectifs ambitieux, par exemple pour préparer leur déploiement à l'international.

3. Simplicité

Recruter un freelance est **simple**. Christina explique que **les formalités administratives sont moins contraignantes** que pour un contrat à durée indéterminée. Il y a moins de documents à remplir et le processus est plus souple. En utilisant talent.io, la paperasse peut être prise en charge : le paiement et la gestion des feuilles de suivi sont facilement gérables de la plateforme. Nous prenons même en charge la facturation et nous vous guidons à travers les différentes étapes si vous nous le demander !

4. Expertise

Les freelances possèdent une **forte expérience** dans leur domaine, avec un haut niveau d'expertise. Quand [Qonto](https://qonto.com) a décidé de lancer sa propre plateforme bancaire, ils ont réalisé à quel point ce serait difficile de le faire sans avoir d'expérience sur un sujet si spécifique. "Même si notre équipe tech était déjà constituée d'un peu plus de 70 talentueux développeurs, nous avons décidé d'apporter une expertise supplémentaire en recrutant des freelances sur le projet" explique Tanguy. Christina ajoute que certaines expertises ont plus de chances d'être trouvées en recrutant un freelance : certaines compétences sont rares et les professionnels qui les possèdent ne sont peut être pas disponibles pour un poste en CDI.

De plus, les freelances peuvent être tout autant impliqués dans un projet que le sont vos employés. Ils sont motivés par la **satisfaction client** afin de construire leur réseau et de faire grandir leur business.



5. Diversité des expériences

Les freelances ont généralement travaillé pour plusieurs entreprises et sur des projets différents. Ils peuvent être un grand atout pour votre équipe en apportant un **point de vue externe** et des **conseils sur les meilleures pratiques à adopter**. D'après Tanguy, ce regard neuf peut encourager la créativité et l'innovation dans votre équipe tech. Chez [PiNCAMP](#), les freelances apportent un renouveau et ont un impact positif, si bien que cela a même mené à un contrat permanent ! Robert note également qu'échanger avec des freelances est une chance d'apprendre sur l'écosystème tech et les opportunités au sein de votre secteur. De manière générale, c'est un bon moyen de s'enrichir de nouvelles rencontres.

6. Télétravail

La plupart des freelances sont habitués au travail à distance et savent comment travailler de manière autonome, ce qui signifie que même si votre entreprise est complètement en télétravail ou encore limitée par le contexte post COVID-19, ils ne vont pas avoir de difficulté à s'y adapter. Cela va également vous donner l'opportunité d'élargir votre zone de recherche et de faire appel à des développeurs basés dans différents pays.



Conseils

- **Faites attention à la culture d'entreprise**

D'après Christina et Robert, il peut être tentant de se dépêcher de trouver un freelance pour remplir un besoin urgent. Ils insistent sur **l'importance de faire attention à ce que le profil puisse s'adapter à la culture d'entreprise, même pour un contrat temporaire**. Peu importe le niveau de qualification de l'individu, s'il commence à altérer la culture positive de l'entreprise, sa contribution ne sera pas avantageuse. C'est pourquoi il faut investir dans un bon processus de sélection. Prenez le temps de connaître votre freelance pendant les entretiens, et faites en sorte qu'il puisse rencontrer l'équipe tech pour être sûr que son état d'esprit et ses valeurs sont compatibles avec votre entreprise.

- **Définissez clairement le projet**

Pour vous assurer du succès de votre collaboration **prenez le temps de clairement définir le projet** et assurez vous que les deux parties sont sur la même longueur d'onde. Quel est le but du projet ? Quel est le résultat escompté ? Combien de temps cela va prendre ? Quel est le taux journalier ? Tanguy explique qu'il est important de prendre ce temps en amont pour gagner du temps par la suite. Clarifier ces aspects mènera à une collaboration harmonieuse !

- **Conservez les connaissances acquises**

Un freelance va apporter une nouvelle expertise et des connaissances à votre équipe. "Quand la collaboration fonctionne ce sera **au point d'enrichir l'équipe**" explique Christina. Assurez-vous que tous les conseils et les méthodes apprises en collaborant avec un partenaire externe ne seront pas seulement utiles pendant le contrat mais resteront aussi dans l'équipe par la suite.

- **Montrez aux freelances qualifiés que vous les valorisez**

Prenez le temps de remercier les freelances avec qui vous avez eu une bonne collaboration et proposez leur de les recommander. "**Créer une relation positive et porter une attention particulière à leur départ facilitera n'importe quelle autre future collaboration**" explique Tanguy. Vous serez capable de créer votre propre réservoir de talents tech et de les contacter quand vous en aurez besoin. De plus, cela encouragera le bouche à oreille entre les freelances, améliorera votre marque employeur et facilitera vos prochaines embauches.

Conclusion

Les équipes tech ont souvent des roadmaps chargées et des échéances serrées, qui sont d'autant plus importantes que le produit joue un rôle clé dans la compétitivité de l'entreprise et sa capacité à gagner des parts de marché. Faire appel à des freelances peut être une bonne solution pour maintenir une charge de travail équilibrée dans votre équipe tech et ajouter de la valeur à votre produit.

Nous espérons que cet article éclaircira tous les doutes que vous pouviez avoir sur le recrutement de freelances. Chez talent.io, notre mission est de vous aider à construire une excellente équipe tech. Vous pouvez essayer notre plateforme de recrutement pour avoir accès aux meilleurs talents tech et à l'aide de nos experts en recrutement. Créez votre première mission en moins de 3 minutes [ici](#), l'inscription est gratuite !

