



Freelance Business Club: la montée en puissance des freelances IT

L'économie est en berne mais les freelances, ces ambitieux qui se lancent, ont la côte. Un intérêt dont les 10% d'informaticiens indépendants pourraient bien profiter. Quitte à venir taquiner le business des sociétés de services... .

Freelance Business Club, le 1er réseau social 2.0 des freelances informatique et leurs clients fête ses 1 an et ses 3000 membres. Freelance Business Club est un réseau social privé conçu par et pour les freelances entrepreneurs.

« Le principe du recrutement freelance 2.0 »

« Sap paris », « Php Rhone Alpes »... Le principe de Freelance Business Club est simple: **en quelques mots clef**, freelances et donneurs d'ordre sans distinction peuvent accéder aux profils du réseau par ordre de pertinence, avant de les trier selon leur dispo, expérience, taux... . Impossible en revanche d'y télécharger une base de CV, dont la consultation seule est réservée aux contacts directs d'un membre. De quoi motiver les échanges et la rencontre qualitative, avec au choix: la mise en relation, la proposition commerciale ou le post d'annonce.

Charge aux freelances de remplir leur profil de façon suffisamment pertinente pour apparaître dans les recherches et susciter la relation commerciale. Car Freelance Business Club n'est ni une base de données / CV ni une communauté virtuelle, mais un **véritable réseau social spécialiste**, né des nouvelles pratiques de networking et de recrutement en ligne.

« Des clients et des experts informatique en direct »

DSI, acheteurs, équipes projet, dirigeants de PME, commerciaux, recruteurs... tous les clients peuvent accéder directement au réseau social Freelance Business Club et proposer leurs offres de mission. Il suffit simplement de remplir un profil « entreprise », et après validation de ce dernier, de contacter les experts du site ou déposer gratuitement un projet sur la plateforme d'annonces - indexée sur les principaux méta-moteur d'offres d'emploi du web. Un système d'alertes en inscription libre permet également de signaler tout nouveau profil inscrit correspondant à une recherche spécifique.

« Un réseau de freelances entrepreneurs »

Placés au coeur des projets informatique et des besoins d'expertise de leurs clients, **les freelances IT eux-même sont les meilleurs interlocuteurs du marché**. Le réseau Freelance Business Club compte de nombreux consultants indépendants reconnus, ayant développé leurs propres outils collaboratifs (GIE, associations, SSII freelance...) ou, comme **Florent Daversin, fondateur du site et expert CRM freelance**, leur propre activité de sourcing.

Freelance Business Club leur permet de prospecter sur le site, contacter les membres et poster leurs offres de mission sur le réseau social. Ils peuvent ensuite négocier leur mark-up et le taux du contrat avec le freelance, leur client ou le partenaire de leur choix. Une manière simple et efficace de faire circuler l'information et de générer du business pour les membres du site.

« Freelances IT: un business de l'information et des missions... »



Structuré autour du manque de visibilité et du déficit d'image des consultants indépendants, le marché freelance a, comme d'autres business bien connus, **ses producteurs, grossistes, semi-grossistes et détaillants**. Une situation que les 10% d'experts freelance, **partenaires de tous les grands projets IT**, sont de plus en plus nombreux à dénoncer, souhaitant davantage d'implication directe des entreprises dans leur processus de sélection. Et ce afin de **garantir leur compétitivité et la qualité des recrutements**.

Freelance Business Club a pour objectif d'accompagner la nécessaire fluidification du marché. Pour Florent Daversin « *Jouer la carte de la visibilité, de l'accessibilité du réseau, c'est se donner les moyens d'être en position de force vis à vis de ses partenaires. Une réflexion nécessaire que chacun doit mener individuellement pour changer le marché en profondeur, c'est à dire à l'avantage des indépendants*»... une dynamique que seuls les consultants indépendants eux-même peuvent initier auprès de leurs contacts freelance et de leurs clients.

Concernant le principe de l'intermédiation, il ajoute que « *souhaiter une implication plus directe des donneurs d'ordres clients et des commerciaux de grandes SSII, demander plus de professionnalisme et de reconnaissance aux recruteurs spécialisés est naturel. L'essentiel est que chaque professionnel puisse travailler dans le respect mutuel, avec des arguments de qualité*».

«Promouvoir l'image des experts indépendants»

Equipes projet 100% freelance, pilotage d'équipes internes, audit externe de projets de grande envergure... **la réalité du potentiel freelance et des missions confiées** va bien au-delà du rôle auquel le marché avait jusqu'ici cantonné les experts indépendants.

Pour le fondateur de Freelance Business Club « *l'accessibilité des compétences n'est pas la seule problématique des freelances. Il nous faut gagner la confiance des donneurs d'ordre, afficher nos valeurs et nous imposer comme **une véritable alternative à certaines offres du marché**... un challenge que nous ne pourrons relever que par le biais d'une **communauté connectée et positive, ancrée dans le monde IT.*** »

Freelance Business Club: <http://www.freelancebusinessclub.com>

Interview d'experts indépendants: <http://Blog.FreelanceBusinessClub.com>

Contact Presse: contact@freelancebusinessclub.com