



Communiqué de Presse

Les bonnes pratiques de l'externalisation en ligne, par Matt Barrie, P.D.G de Freelancer.com

Déclaration, 11.03.2013, diffusion immédiate

L'externalisation est devenue un outil essentiel pour les petites entreprises et les startups. Matt Barrie, P.D.G de la plus grande plateforme d'externalisation en ligne au monde nous révèle comment tirer le meilleur parti de ce nouvel outil en ligne et comment s'y prendre lors de l'embauche de freelances.

- Quelques chiffres

Une récente étude menée par Freelancer.com auprès de 2000 petites entreprises a démontré que 41 % d'entre elles pensent externaliser plus de services en 2013 qu'en 2012 tandis que 24 % ont déclaré maintenir le même niveau de recrutement externalisé. **L'externalisation joue un rôle prépondérant dans la croissance des TPE** surtout depuis le développement d'Internet. Beaucoup d'entrepreneurs se rendent compte que sans ces deux éléments ils n'auraient pas démarré leur affaire.

- L'intérêt d'externaliser pour une TPE

Il est important de noter que, du fait du développement extraordinaire de compétences de par le monde, **chaque service peut potentiellement être externalisé**. De nombreuses petites entreprises sont ainsi en mesure de recruter des travailleurs qualifiés qui vont les amener vers le succès sans les inconvénients financiers et sans l'obligation de recruter du personnel à temps plein pour des missions à court terme.

Externaliser permet aussi de se concentrer sur ce qu'on fait le mieux pour rendre son action de chef d'entreprise la plus efficace possible et développer son business. Les avantages sont évidents : en faisant appel à des freelances ou à des sous-traitants on n'externalise uniquement les services dont on a vraiment besoin. Cela évite de devoir effectuer un recrutement local (alors qu'on a souvent pas les moyens suffisants de le faire) tout en conservant 100 % de sa concentration et de ses efforts sur des tâches essentielles au développement de son entreprise.

- Les bonnes pratiques

S'assurer une relation aussi productive que possible entre son entreprise et un sous-traitant est tout à fait crucial. Il est compréhensible qu'une entreprise qui externalise un service avec un freelance pour la première fois, sur internet, puisse



s'inquiéter de la distance induite par ce nouveau type de relation professionnelle. Cependant, les plateformes d'externalisation comme Freelancer.com offrent une protection et des outils de communication qu'on ne retrouve pas dans les rapports donneurs d'ordres / sous-traitants classiques, même en recrutant localement.

Il y a une incroyable foule de freelances en concurrence pour travailler sur des sites comme Freelancer.com et chaque recruteur voudrait être en mesure d'obtenir les meilleures compétences de la part des freelances qui s'engagent sur leurs missions. **Un conseil aux entreprises, rédigez aussi bien que possible le détail de l'offre de travail que vous souhaitez externaliser**, le plus clairement et le plus brièvement possible. Bien entendu, ce que vous souhaitez au départ sera susceptible d'évoluer au cours du projet, néanmoins, mieux vaut être clair dès le départ pour gagner du temps par la suite.

Avant de poster une mission, prenez soin de valider un budget précis. Un budget trop bas et trop faible pourrait éliminer de très bons candidats. Ne vous souciez pas de tout cela, néanmoins, n'indiquez pas un budget supérieur à ce que vous serez prêt à déboursier, contentez vous d'attirer les meilleurs freelances. Les professionnels indépendants s'investissent habituellement selon des critères stricts et la plupart ne perdront pas de temps en marchandage. Soyez directs sur ce que vous êtes prêts à payer et permettez aux fournisseurs de faire de même sur les coûts qu'ils veulent proposer.

Dès que vous aurez posté un projet de nombreux freelances vont enchérir sur ce dernier et mettre en avant leur expérience, leurs travaux réalisés et proposer un tarif de prestation. **Avant de passer au recrutement, vous pourrez avoir un très bon aperçu des qualités des prestataires en consultant les commentaires et avis** qu'ils ont reçus au terme de leurs missions précédentes. Il est très important de lire ces avis et de consulter les réalisations des prestataires avant de trop rapidement opter pour les propositions de prix les plus basses. De nombreuses petites entreprises en France préfèrent externaliser des services auprès de sous traitants hautement qualifiés et vous devez vous assurer de faire de même : recruter les meilleurs pour vous permettre de développer votre affaire. **Le temps passé à chercher les meilleurs prestataires en amont vous assurera un travail externalisé réalisé en temps et en heure dans les meilleures conditions de qualité.**

Comme en témoigne les milliers de petites entreprises à travers la France, l'utilisation d'une plateforme en ligne d'externalisation comme Freelancer fournit non seulement un accès à des prestataires qu'on ne pourrait embaucher localement mais aussi un vrai système de garantie et de contrôle de la qualité. **Les TPE satisfaites du travail accompli ont tendance à externaliser à nouveau des tâches nécessaires au bon déroulement de leur affaire.** Après tout, l'externalisation n'est elle pas l'un des meilleurs moyens pour une entreprise de faire réaliser des tâches spécifiques quand elle n'en a ni le temps ni les compétences en interne. Mais par-dessus tout, externaliser permet d'améliorer son résultat en fin d'année et pousse les entreprises à devenir plus efficaces et à acquérir une croissance durable.

Matt Barrie
PDG
Freelancer.com



A propos de Freelancer.com

Freelancer.com est la plus grande plate-forme d'externalisation et de crowdsourcing en ligne au monde, déjà vainqueur de trois Webby awards. Ce site met en relation plus de 7 millions de professionnels, travailleurs indépendants spécialisés dans des compétences aussi diverses que les I.T, la création de contenus, la rédaction d'articles, le marketing, l'ingénierie et les sciences. Les travaux ou missions sont généralement réalisés pour une somme moyenne inférieure à 150 €, faisant de Freelancer.com un site extrêmement rentable pour les petites et moyennes entreprises (TPE et PME) qui ne peuvent pas se permettre de recruter du personnel à temps complet

CONTACT

Julien TARDY, Directeur France, julien.tardy@freelancer.com, 0033 (0)6.29.13.45.84