

COMMENT ANIMER SON RÉSEAU D'INDÉPENDANTS EN ESN ?





57 %

des personnes qui quittent les ESN
le font pour devenir freelances.

Ces freelances ne représentent toutefois que **8 % des forces vives** de
cette typologie d'entreprise.

Étude Numeum - 2024



Sur Boond, **30%** des
consultants sont des
externes.

Que cherchent les indépendants aujourd'hui ? Uniquement des missions ? Et s'ils cherchaient aussi ... **un cadre, du lien, et un partenaire ?**



SE DIFFÉRENCIER EN TANT QU'ESN

Animer un réseau d'indépendants, c'est créer un environnement propice à l'épanouissement, à la collaboration et au partage de compétences.

C'est construire une marque réseau forte, capable d'attirer, de rassurer, de fidéliser.

Dans ce livre blanc, vous découvrirez comment **structurer, nourrir et faire rayonner ce réseau**, pour en faire un levier stratégique aussi bien pour votre ESN que pour les freelances qui vous font confiance.

Prêt à activer toute la puissance de votre communauté ?
Alors, suivez le guide.

VALORISER SES ENGAGEMENTS À TRAVERS UNE MARQUE RÉSEAU

60%

des freelances interrogés déclarent **l'instabilité des revenus** comme difficulté majeure lorsqu'on est freelance. La **lourdeur administrative** est en seconde position.

Étude PEPS - 2021

Votre valeur ajoutée : soutenir, accompagner et sécuriser vos consultants indépendants

Pour construire une marque réseau, il faut d'abord faire le point sur sa valeur ajoutée : qu'est-ce qui fait de vous un intermédiaire de confiance aux yeux d'un indépendant ? Quel cadre lui offrez vous pour lui permettre d'exercer son métier sereinement ?

RESPECT DES ENGAGEMENTS

Vous proposez des conditions de collaboration claires et payez à l'heure vos prestataires.

SOUTIEN ADMINISTRATIF

Vous assurez la facturation des projets, leur contractualisation, et vous gérez les relances clients. Vous leur facilitez le saisie des temps et le dépôt de leurs factures via un intranet dédié.

AIDE À LA TRANSITION

Vous proposez des facilités pour aider le consultant qui le souhaite à rejoindre le client en tant que salarié.

SUIVI DE PROJET

Vous vous positionnez comme intermédiaire entre votre consultant et le client, et ce, tout au long de la mission. Vous désignez chez vous un référant en charge de suivre votre consultant, un point de contact unique tout au long de la collaboration.

ACCÈS À UN RÉSEAU BUSINESS

Vous donnez un accès exclusif à de nombreuses opportunités commerciales, et aider vos indépendants à signer de nouvelles affaires, leur assurant des revenus réguliers.

Il est essentiel de faire connaître cette valeur ajoutée au plus grand nombre, car elle constitue le fondement d'une collaboration durable avec vos indépendants.

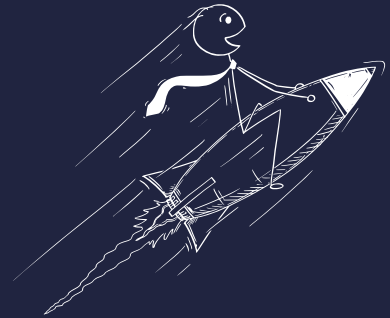
Commencez par rédiger et communiquer vos engagements directement sur votre site web.

Déployer sa marque réseau

On peut considérer que la marque réseau pour un indépendant est l'équivalent de la marque employeur pour un salarié.

Elle doit refléter le juste équilibre entre :

- Ce que vous dites de votre société,
- Ce que vos indépendants disent de votre réseau.



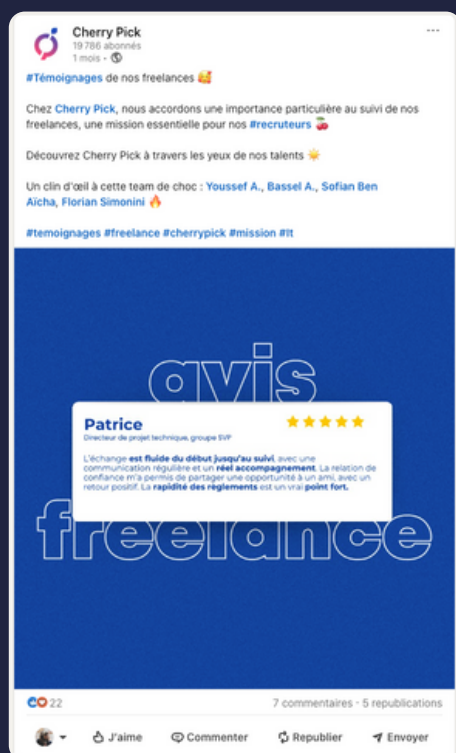
COMMENT ACTIVER SA MARQUE RÉSEAU ?

PRISE DE PAROLE PAR VOS DIRIGEANTS ET COMMERCIAUX SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX (OU PERSONAL BRANDING)

Jugés plus efficaces que des posts d'entreprise, les posts écrits par vos dirigeants et commerciaux aideront vos indépendants à se projeter dans une collaboration future. Ils permettent en effet de créer un premier niveau de proximité, et de découvrir les valeurs et missions de votre société.

Exemple avec Laetitia ROUTABOUL,
Fondatrice & CEO du Réseau LinkConsulting





TÉMOIGNAGES ET RETOURS D'EXPÉRIENCE DE VOS CONSULTANTS INDÉPENDANTS

Identifiez vos meilleurs ambassadeurs ! Il s'agit ici d'activer la preuve sociale : si vos indépendants se portent garants d'une expérience positive avec vous, ils inciteront d'autres indépendants à vous rejoindre (et vous aideront même à passer le message dans leur propre réseau).

Exemple avec la société Cherry Pick



RÉPUTATION SUR LES PLATEFORMES SPÉCIALISÉES

Assurez-vous d'avoir de bons retours concernant votre ESN. Avis Google, Malt, Trustpilot ... ces vitrines peuvent devenir de redoutables canaux d'acquisition si elles sont bien travaillées.

Exemple avec la société Mobiskill





CONTENUS D'ENTREPRENARIAT

À travers votre expérience et votre expertise, vous êtes en mesure de délivrer de nombreux conseils visant à accélérer la carrière de vos indépendants. Choix des statuts, création d'un portfolio, facilités administratives misez sur la production de contenus à valeur ajoutée pour vous faire connaître de cette population !

Exemple avec la société Link Consulting

La marque réseau commence par votre parcours d'onboarding : en parallèle de vos annonces, assurez-vous de faciliter au maximum les conditions d'accès à votre réseau via par exemple un formulaire en ligne.

Coordonnées, mobilité, secteurs d'expertises, domaines de compétences ... Toutes ces informations vous permettront de comprendre le profil de vos potentiels nouveaux consultants et d'identifier rapidement des opportunités de collaboration.

Plus vite vous serez en mesure de contacter vos experts pour leur proposer un projet, meilleur sera leur retour d'expérience vous concernant.



FUN FACT

Un freelance crée un chatbot... qui répond à sa place aux clients.

Un développeur freelance américain en avait marre de répondre aux e-mails répétitifs de ses clients. Il a donc entraîné un chatbot GPT à sa manière de parler, ses expressions, et l'a branché sur sa boîte mail pro.

Le bot répondait automatiquement aux clients, négociait les devis, posait des questions techniques... et personne ne s'en est rendu compte pendant plusieurs mois.

"Il y a même un client avec qui j'ai bossé 6 mois sans jamais lui parler en direct."

The Verge, 2023

DÉVELOPPER UNE COMMUNAUTÉ

57%

des freelances déclarent que leur réseau personnel/professionnel est leur premier levier d'acquisition de missions. **Mais les débutants n'ont souvent pas ce réseau, ce qui rend le lancement particulièrement difficile.**

Freelance Talk x Crème de la Crème, 2022

Identifier les attentes de chacun pour proposer les bonnes actions

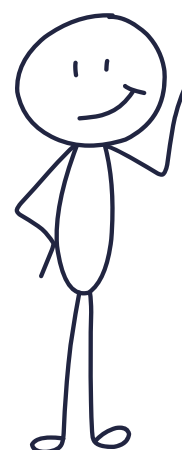
Lorsqu'on s'adresse à une population d'indépendants, il est primordial de connaître son audience. Quels sont leurs besoins et attentes ?
Sur quels périmètres êtes-vous attendu ?

Un freelance aguerri et autonome peut vouloir garder certaines distances, là où un freelance junior peut être en quête d'un cadre rassurant pour se structurer.

C'est donc la première question à poser aux indépendants qui rejoignent votre réseau : quelles sont leurs attentes vous concernant ?

Vous pouvez définir un **réfèrent** chez vous, souvent un commercial, qui sera en charge de suivre la collaboration avec votre indépendant, et surtout de jauger ses attentes dès le début de la collaboration :

- ☐ A t-il besoin d'aide pour structurer son activité ?
- ☐ Souhaite-t-il être mis en relation avec d'autres experts pour monter en compétences sur des sujets d'entrepreneuriat ou techniques ?
- ☐ Souhaite-t-il participer à des événements pour rencontrer d'autres membres du réseau ?
- ☐ Souhaite-t-il s'impliquer dans de la production de contenus pour mettre en avant son expertise ?
- ☐ A t-il besoin d'aide et de relais pour communiquer sur son profil ?



Cette prise de besoin vous aidera à mieux anticiper la manière dont vous allez accompagner chacun de vos consultants et à vous positionner comme **partenaire de confiance** (sans tomber dans le "trop" ou le "pas assez"). Elle vous aidera aussi à identifier vos futurs ambassadeurs sur qui vous appuyer pour nourrir votre marque réseau.

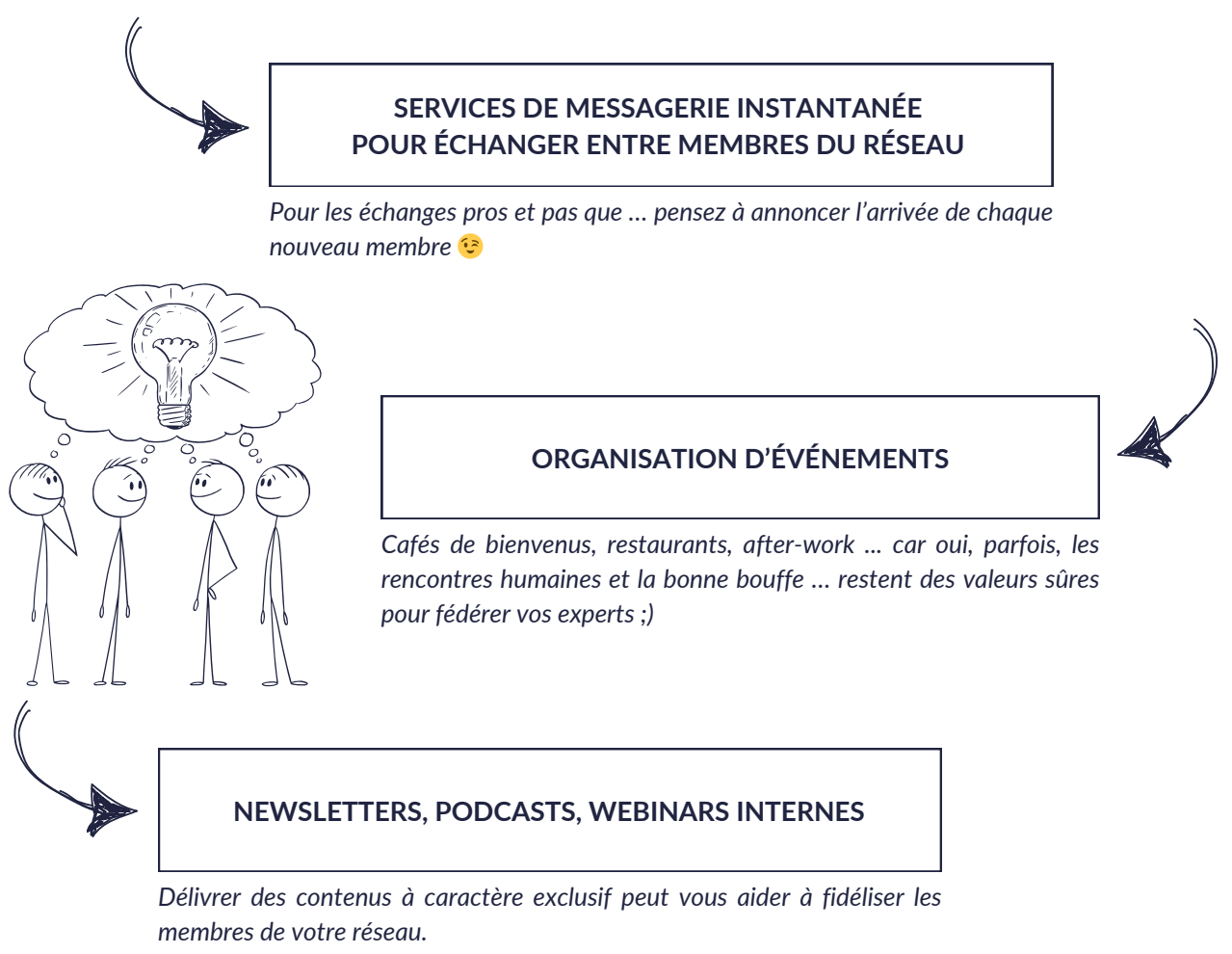
L'effet "télétravailleur isolé" : comment l'ESN peut y répondre

25%

des freelances interrogés déclarent la **solitude de l'indépendant** comme difficulté majeure lorsqu'on est freelance.

Étude PEPS - 2021

Si les travailleurs indépendants disposent déjà de nombreux canaux pour échanger avec leurs pairs, votre ESN est également en mesure de leur ouvrir les portes d'un réseau pertinent pour leur activité, et ce, sans pression communautaire.



SERVICES DE MESSAGERIE INSTANTANÉE POUR ÉCHANGER ENTRE MEMBRES DU RÉSEAU

Pour les échanges pros et pas que ... pensez à annoncer l'arrivée de chaque nouveau membre 😊

ORGANISATION D'ÉVÉNEMENTS

Cafés de bienvenus, restaurants, after-work ... car oui, parfois, les rencontres humaines et la bonne bouffe ... restent des valeurs sûres pour fédérer vos experts ;)

NEWSLETTERS, PODCASTS, WEBINARS INTERNES

Délivrer des contenus à caractère exclusif peut vous aider à fidéliser les membres de votre réseau.

Offrir une vitrine à votre réseau : plus de visibilité = plus de missions

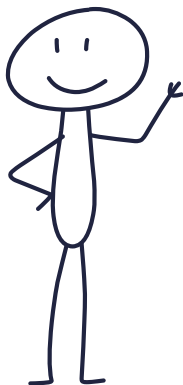
Et si votre ESN devenait un accélérateur pour augmenter la visibilité de vos experts ? En offrant une tribune publique à vos experts, vous leur permettez de valoriser leur expertise auprès de vos clients qui vous suivent sur les réseaux.

Vos indépendants savent qu'une bonne communication est essentielle pour gagner en visibilité, mais ils manquent parfois de temps ou ne savent tout simplement pas par où commencer.

ANNONCE DES NOUVEAUX

L'arrivée de nouveaux membres dans votre réseau est une belle occasion de les mettre en avant.

Exemple avec la société DaringConnect



Daring_Connect
2769 abonnés
5 j · 🌐

+ Suivre ...

Daring_Connect accueille 3 nouveaux talents 🎉

Un grand merci à **Dominique GUILLET** Leny-franck Gaspard et Philippe Denos pour avoir rejoint notre réseau d'experts 🙌

Pour échanger avec eux, contactez nos équipes 📧

👁️ Et si vous aussi vous êtes indépendant dans le secteur du Retail, du Luxe ou du Commerce et vous souhaitez rejoindre le réseau Daring_Connect pour trouver des missions à la hauteur de vos attentes, contactez **Marion HERVIAULT** & **Julie Diard**

LES EXPERTS DaringConnect

“ ILS VIENNENT DE NOUS REJOINDRE ”



DaringConnect

Link Consulting SAS 3 421 abonnés
1 sem. •

Profi'Link : Nos ingénieurs d'affaires mettent en avant les meilleurs talents IT !
Nouveau format, Profi'Link, c'est la sélection de consultants IT recommandés par nos ingénieurs d'affaires. Ici, nous vous présentons des experts sélectionnés pour leur expertise et leur valeur ajoutée sur le marché.

Cette semaine, deux profils de DSI expérimentés prêts à relever de nouveaux défis !

1 Arnaud – Directeur des Systèmes d'Information (DSI)
Bordeaux et périphérie | +20 ans d'expérience | Anglais bilingue | Recherche un CDI
Contactez **Michael** : michael@link-consulting.fr
Un expert de l'alignement stratégique des systèmes d'information. Arnaud est un DSI chevronné spécialisé dans la gestion et l'optimisation des infrastructures IT, le management d'équipes et la cybersécurité. Il a évolué dans des secteurs variés (industrie, pharmaceutique, BTP, ETI), lui conférant une vision globale et adaptée aux enjeux actuels.

2 David – Directeur des Systèmes d'Information (DSI) & Expert Transformation Digitale
Bordeaux et périphérie | 16 ans d'expérience | Spécialiste de la transformation digitale et direction de projets IT | Recherche des missions
Contactez **Gorka** : gorka.zarauz@link-consulting.fr
Un chef d'orchestre de la stratégie IT. David accompagne les entreprises dans leur transformation digitale en prenant en charge la direction de projets complexes et la gestion d'équipes IT. Son approche ? Comprendre les enjeux business et opérationnels pour assurer la réussite des projets et l'évolution stratégique des systèmes d'information.

Un grand merci à **Michael FEOUX-MILAN** et **Gorka Zarauz** d'avoir partagé ces profils !

Et si un de ces profils vous intéresse, contactez les ingénieurs d'affaires associés !

ANNONCES PODIUM

Incitez vos équipes à communiquer régulièrement sur leurs meilleurs experts.

Exemple avec la société LinkConsulting



Profi'Link
Mon profil de la semaine
Gorka Zarauz

David
DSI
Bordeaux et périphérie
Transformation digitale,
Direction de projets complexes,
Management d'équipe IT
Recherche des Missions

Fort de 16 années d'expérience dans la transformation digitale, David est aujourd'hui le chef d'orchestre de la stratégie IT.
Son objectif : comprendre les enjeux business et les défis opérationnels et assurer le succès des projets.



FUN FACT

Un développeur freelance automatise tout son boulot pour passer du temps avec son bébé.

Un freelance en JavaScript a confié sur Reddit avoir automatisé 100 % de ses tâches (scripts, build, test, push Git...) au point qu'il ne travaillait plus que 15 minutes par jour. Il profitait du reste du temps pour s'occuper de son enfant et se balader.

Le plus fou ? Son client ne s'en est jamais rendu compte, pensant même qu'il "travaillait trop vite".

Reddit + Twitter, 2022

**ACTIVER LA PUISSANCE
DE SON RÉSEAU**

“1.2 MILLION”

C'est le nombre estimé de freelances en France en 2024.

Étude Malt - 2025

Animer le pipe commercial et donner accès en avant-première aux besoins clients

Pour donner un caractère exclusif à votre réseau, vous pouvez planifier l'envoi en avant-première de vos besoins clients à votre réseau via une newsletter dédiée.

Il s'agit ici d'activer un mécanisme bien connu en marketing : l'effet FOMO, acronyme de « Fear of missing out », la peur de manquer quelque chose.

Cette expression traduit l'anxiété qui pousse de nombreuses personnes à rester connectées en permanence pour ne pas risquer de manquer un événement. En partageant ce contenu à votre communauté, cela vous permet d'adresser vos besoins à des profils déjà connus chez vous et peut vous aider à proposer rapidement le bon profil à vos clients.



DaringConnect
La Newsletter

Vous êtes désormais **plus de 500 experts abonnés** à notre newsletter, merci !

En recevant cette newsletter, vous vous tenez au courant des missions que **Daring_Connect** vous propose et sur lesquelles notre réseau travaille, dans le secteur du Retail et du Luxe.

À tous les nouveaux arrivants de cette année 2025, nous sommes impatients de vous retrouver lors de **notre prochain Welcome Café le vendredi 11 avril** 🍷

Les missions à pourvoir

Expert Power BI

- Expertise : extraction de données et intégration sur Power BI
- Profil recherché : expert Power BI ayant idéalement une expérience dans le Retail (compréhension fonctionnelle des sujets)
- Secteur : Retail
- IDF (92) / Chefferie de projet / mission courte (2-4 semaines)

Cela peut aussi vous aider à activer le **bouche à oreille** : vos experts peuvent en effet partager les besoins en cours à leur propre réseau et favoriser ainsi la co-optation.

Bâtir un programme de co-optation

Votre réseau d'indépendants est une mine d'or !

Définissez les démarches de recommandation :

- ☒ Vos freelances peuvent vous recommander d'autres freelances pour vos besoins en cours,
- ☒ Vos freelances peuvent vous recommander sur des opportunités chez leurs clients.



Veillez à bien définir le modèle économique de votre programme :

- Gain one shot,
- Rémunération mensuelle sur les X premiers mois de la mission,
- Pourcentage du TJM jusqu'à la fin de la mission,
- (...)

Et surtout facilitez le parcours de recommandation, via un formulaire en ligne ou une application mobile. Chaque membre du réseau doit être informé de l'existence d'un programme de co-optation dès son intégration.

**VALORISATION DU PROGRAMME
DE CO-OPTATION DÈS VOTRE SITE WEB**

Cooptation Cherry Pick

Gagne jusqu'à 1500€ grâce à ton réseau

Grâce à ton réseau, tu peux gagner jusqu'à 1 500€ de cooptation tout en faisant profiter la communauté !



[Coopter un freelance](#) [Coopter une mission](#)

Exemple avec la société Cherry Pick

**APPLICATION MOBILE POUR FACILITER
LES RECOMMANDATIONS**

LINK CONSULTING

Bienvenue dans votre espace de recommandations !

Vous connaissez quelqu'un qui cherche quelqu'un ?

»»»» À vos téléphones !

- Jusqu'à 1500 € de gains pour 1 seul contrat
- Recommandation directe via l'application
- Outil de suivi des recos et chat en ligne



Exemple avec l'application mobile de LinkConsulting



FUN FACT

Une étude publiée en 2023 a révélé que 85 % des freelances sur la plateforme Upwork sont enclins à coopérer avec d'autres freelances, un taux supérieur aux études précédentes qui rapportaient des taux de coopération entre 50 % et 75 %.

Cette propension élevée à la collaboration peut être attribuée à un biais de groupe interne, où les freelances partagent des attentes communes et un sentiment de responsabilité mutuelle. Cela suggère que, contrairement à l'idée reçue d'une concurrence féroce, les freelances tendent à former des communautés collaboratives.

arxiv.org

LE MOT DE LA FIN

Ils sont de plus en plus nombreux à quitter les ESN pour voler de leurs propres ailes. Pourtant, devenir freelance ne signifie pas vouloir avancer seul.

C'est là que votre force entre en jeu : en offrant bien plus qu'un simple cadre contractuel, vous devenez un allié, un catalyseur, un tremplin.

Construire une marque réseau, c'est incarner une vision du travail indépendant où la liberté ne rime pas avec solitude, et où chaque expert peut s'appuyer sur un collectif solide pour grandir, partager, et se dépasser.

C'est ainsi que l'on tisse des liens durables. Et que l'on devient, plus qu'un intermédiaire, une référence.

QUI SOMMES-NOUS ?

BoondManager, l'ERP des ESN
le plus simple du marché !

Dont **80%** qui
travaillent avec des
indépendants !

2 000 clients purs ESN & ICT

80K utilisateurs à travers le monde

98% de nos clients renouvellent leur
abonnement chaque année