



Communiqué de presse

Post-confinement, le marché du conseil indépendant progresse en France

WEEM enregistre une hausse de 53% des candidatures pour rejoindre sa communauté d'indépendants

Paris, le 27 juillet 2020 : Avec le COVID, beaucoup de professionnels ont pris le temps de réfléchir à leur carrière et à leurs aspirations. En conséquence, de plus en plus de profils de haut niveau se tournent vers le conseil indépendant. WEEM, plateforme de mise en relation entre talents de haut niveau et entreprises, a connu depuis la fin du confinement une hausse de 53% des candidatures pour rejoindre sa communauté sélective, qui est passée de 500 à plus de 1 000 consultants en un an.

Après le confinement, un boom des candidatures pour devenir indépendants

Au lendemain du confinement, le nombre de candidats pour rejoindre la communauté WEEM a augmenté de 53% par rapport à la moyenne de l'année antérieure.

Pour Leslie Garçon, Présidente de WEEM,

« Ce chiffre est significatif d'une tendance : les réflexions de fonds engendrées par la période poussent de plus en plus de profils hautement qualifiés à s'intéresser à de nouvelles façons de travailler. L'indépendance représente pour eux une opportunité intéressante : ils peuvent concilier l'intérêt des missions avec la liberté de gérer leur temps. Cette voie professionnelle est également vectrice de sens car elle leur permet de choisir leurs missions et leurs clients. Le marché du conseil indépendant français tend à rattraper son retard par rapport aux autres pays européens. Au Royaume-Uni, nous estimons que 33% des consultants sont des indépendants, alors qu'ils ne sont qu'environ 12% en France. »

Un nouveau réflexe : rechercher des missions en parallèle d'une recherche d'emploi

La frontière entre salariat et indépendance s'estompe de plus en plus. De plus en plus de talents qualifiés se tournent vers WEEM pour rejoindre la communauté et trouver des opportunités en parallèle d'une recherche d'emploi. En parallèle, des salariés toujours en poste rejoignent WEEM, attendant une opportunité de mission concrète pour devenir indépendants.

Pour Leslie Garçon, Présidente de WEEM,

« Depuis la création de WEEM, nous sentions que le passage à l'indépendance attirait de plus en plus les profils de haut niveau. La nouveauté, c'est la facilité avec laquelle ils passent du statut de freelance à celui de salarié et vice versa. Certains décident toujours une fois pour toutes de devenir indépendants et choisissent ce mode de vie. D'autres décident de tenter l'aventure dans une phase de transition, pour financer leur projet entrepreneurial, ou pour tester une nouvelle orientation professionnelle. »

Les femmes ne s'inscrivent pas dans le mouvement

Alors que 35% de la communauté sont des femmes, la proportion de femmes indépendantes qui ont souhaité rejoindre WEEM depuis le confinement n'est que de 26%.

Pour Leslie Garçon : « J'ai été étonnée par ces chiffres. Le nombre d'hommes qui ont souhaité rejoindre la communauté a fortement augmenté, mais les femmes n'ont pas suivi la même progression. Au-delà des raisons classiques invoquées pour tenter d'expliquer ce phénomène : manque de féminisation de la filière, syndrome de l'imposteur, aversion au risque ... Nous nous demandons s'il ne s'agit pas d'un effet secondaire de la surmobilisation des femmes pendant le confinement, qui n'ont peut-être pas encore eu le temps d'introspection nécessaire pour poser les premières étapes d'un changement professionnel. »

Pour changer la donne, WEEM a lancé, avec un collectif d'indépendantes engagées, une initiative, *Les Indépendantes*. L'objectif : comprendre les raisons de cette différence et mener à la rentrée des actions concrètes pour aider les indépendantes futures et à venir.

Post confinement, les entreprises ont très rapidement recommencé à travailler avec des indépendants

Après une baisse d'activité face à l'incertitude des derniers mois, la demande a retrouvé son rythme d'avant-crise. Plusieurs raisons permettent d'expliquer ce retour en force du recours au conseil indépendant : face à une situation incertaine, les entreprises apprécient de pouvoir mobiliser des experts rapidement et de façon flexible pour mener à bien leurs projets importants, alors que le manque de visibilité peut les empêcher de s'engager sur des recrutements à plus long terme.

De plus, la plupart des entreprises doivent aujourd'hui initier des projets de transformation d'envergure et les freelances, qui sont déjà dans une culture digitale, sont des vecteurs puissants d'acculturation rapide des entreprises.

[Découvrez le portrait de Marine, 1000° consultante de la communauté WEEM.](#)

A propos de WEEM

WEEM met en relation les directions des entreprises avec le meilleur des consultants et managers indépendants. Elle réunit une communauté sélective de 1000 consultants indépendants en stratégie, organisation et management de transition.

Fondée en 2018 par Leslie Garçon, Matthieu Bergerault et Aristide Varvounis, WEEM a réalisé un chiffre d'affaires de 4 millions d'euros en 2018 et de 6 millions d'euros en 2019 pour une centaine de clients (Carrefour, Blablacar, Kering, Europcar, Macif, Vinci...)

<https://weem.group/>

Contact presse :

Isabelle Pestourie : isabelle.pestourie@weem.group, 06 84 19 54 53