

# Audit et consulting

CM1 : Consultation indépendante en informatique

Mickaël Martin Nevot

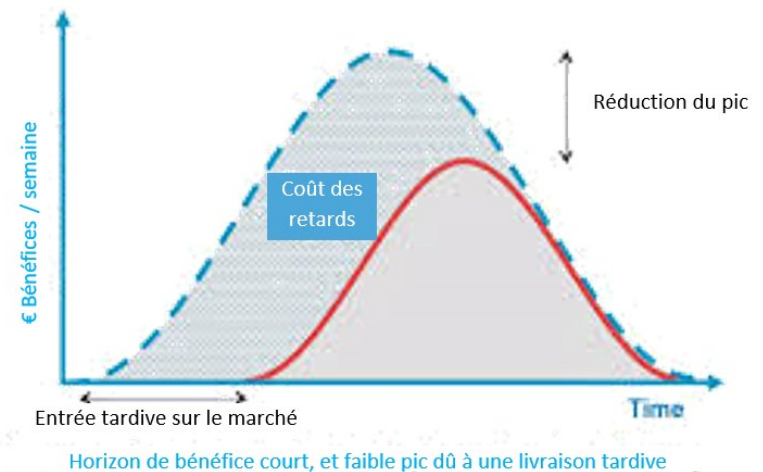
V1.0.0



Cette œuvre de Mickaël Martin Nevot est mise à disposition sous licence Creative Commons Attribution - Utilisation non commerciale - Partage dans les mêmes conditions.

# Consultation indépendante

- Définition :
  - Externe à l'entreprise
  - Apport d'une expertise technique/fonctionnelle
  - Réponse à un besoin spécifique
  - Limité dans le temps (en théorie)
- Intérêt :
  - **Accélération du TTM**
  - **Besoin ponctuel**
  - Réduction du risque
  - Pas de compétences internes



Une entreprise préfère payer 700 €/jour pendant 3 mois plutôt que recruter quelqu'un 3 ans

# Consultation indépendante

- Types de missions :
  - Développement
  - *DevOps/cloud*
  - Données/IA
  - Architecture
  - Audit/conseil
- Ce n'est pas :
  - Un contrat de travail déguisé (en principe)
  - Uniquement technique : forte dimension communication



# Consultant ?

- Compétences du consultant :
  - Technique
  - Communication
  - Organisation ← Anticipation
  - Relationnel

Salaire Brut

Coût  
Employeur

Chiffre d'affaires  
(hors taxes)

Charges patronales

Charges salariales

Salaire Net

Charges

Revenu Net

Consultant : privilégier son cadre de vie

Salarié

TNS

# ESN vs *Freelance*

+ Portage

**ESN** ← Entreprise de services numériques

*Freelance*

- **Contrat** de travail
- Salaire
- Missions en clientèle
- Encadrement et avantages

- Statut **d'indépendant**
- Chiffre d'affaires (CA)
- Facturation cliente
- Tout à payer

Critère	ESN	Freelance
Liberté élevée	✗	✓
Salaire élevé	✗	✓
Risque faible	✓	✗

Une ESN propose des services pour 600 €/jour en rémunérant le consultant 2500 € net / mois

ESN précède souvent *freelance* comme phase de carrière

# Statuts juridiques

## Micro-entreprise :

- **Simple** à créer ≈ 11 % avec ACRE
- Charges basses : ≈ 25 % ↙
- Plafond CA (presta. : 83 600 € / ventes : 203 100 €)

Taux de cotisation		
Activité	Du 1er janvier 2025 au 31 décembre 2025	A partir du 1er janvier 2026
Achat/revente de marchandises (BIC)	12,30 %	12,30 %
Prestations de services commerciales et artisanales (BIC)	21,20 %	21,20 %
Autres prestations de services (BNC)	24,6 %	25,6%
Professions libérales réglementées relevant de la Cipav* (BIC ou BNC)	23,2 %	23,2 %
Location de meublés de tourisme classés	6,00 %	6,00 %

Un statut juridique :  
outil, pas stratégie

## SASU :

- Grande **flexibilité**
- Charges hautes : ≈ 80 % (!)
- Plus complexe
- Adapté à l'évolution
- Président salarié (BS payant)

## EURL :

- Très réglementé
- Charges moyennes : ≈ 43 %
- **Optimisations** possibles
- Peu adapté à la croissance
- Gérant TNS (~~BS~~)



Commence souvent avec micro-entreprise avant de changer de statut

# URSSAF

## VAMPIRES CÉLÈBRES À TRAVERS LE MONDE



# Aspect financier

- **TVA ?**
  - Micro-entreprise : pas de TVA si  $>$  seuil ( $\approx 30\ 000$  €)
  - Services/produits en HT le plus souvent
  - TVA collectée reversée à l'état
  - TVA déduite par l'achat de matériel
- **Amortissement :**
  - Immobilisation pour 3-5 ans (répartition mensuelle équitable)
- **Compte bancaire :**
  - Personnel (en micro-entreprise) ou pro. 
  - Banque : Tiime, Shine, Qonto, Anytime... 

Facture électronique obligatoire

Délais de paiement parfois longs (0-90 jours) !

# Trouver des missions

- **Réseau personnel** : ← ≈ 75 % !

Le réseau est le principal actif économique de l'indépendant

- Anciens collègues / clients
- Réputation / bouche-à-oreille
- École

- Plateformes (Malt) / ESN



← Pour débiter ?

- Visibilité
- Commission conséquente (15-30+ %)
- Forte concurrence

- Réseau social professionnel (LinkedIn) :



- Présence des recruteurs
- *Inbound marketing* et *ghostwriter*

# Profil recherché

- **Spécialisation réelle et claire**
- **Compétences techniques facilement identifiables**
- **Expériences projet**
- **Crédibilité**



# Construire une offre

- Exemple de mauvaise approche (trop général) :
  - « Développeur Web »
- Exemples de bonnes approches (offres précises) :
  - « Développeur d'applications React pour *scale-ups* SaaS »
  - « Aide *start-ups* FrenchTech à lancer leur MVP en - de 2 mois »
- Structure :
  - Spécialisation et compétences
  - **Cible** client
  - Proposition de **valeur** (type de problème résolu)

Idéal : précis

# Tarification (prix d'une journée)

- **TJM** : taux journalier moyen ← Base de revenu consultant

- Calcul : ← Souvent fortement dirigé par le budget client

- Inclure charges
- Inclure jours d'inactivité
- Inclure expérience, rareté, urgence

500 € / jour : ≈ 3000 € net

- Erreurs :

- **Sous-tarification** :
  - Pas de congés payés
  - Pas de chômage
  - Pas de mission : 0 €
- Copier d'autres
- Ne pas négocier

<i>en €/jour</i>	Paris	Grandes villes*	Régions
<b>Junior</b> <i>0 à 2 ans d'exp.</i>	<b>500</b>	<b>330 - 380</b>	<b>330 - 380</b>
<b>Confirmé</b> <i>2 à 5 ans d'exp.</i>	<b>550</b>	<b>350 - 450</b>	<b>350 - 450</b>
<b>Senior</b> <i>+ 5 ans d'exp.</i>	<b>600 - 700</b>	<b>400 - 500</b>	<b>400 - 500</b>

TJM n'est pas un salaire journalier

# Consultant, cher ?



Équipe de production

# Cas pratique



Créer son profil *freelance*

# Gestion de mission

- Avant mission :

- Bien comprendre les **exigences**
- Clarifier le **besoin** ← Éviter les ambiguïtés

Bon consultant : rarement expert technique mais très fiable

- Cadrage :

- **Périmètre** : fonctionnel, technique, organisationnel
- Fixer les responsabilités

Facteur clef

- Exécution et **communication** :

- Faire des points réguliers
- Donner de la **visibilité** (sur fait, bloquant, suite)
- Être factuel et descriptif : le code source n'est pas parlant

Client tolère souvent retard raisonnable mais pas absence de communication

# Gestion de mission

- Livraison :
  - Pas uniquement du code source quelconque
  - Du code source **fiable, maintenable, documenté, à temps**
  - Architecture
  - Présentation / rapport d'audit
- Suivi / gestion des problèmes :
  - **Signaler rapidement**
  - Force de proposition
- Fin de mission :
  - **Transmettre**
  - Favoriser bonne image

Un bon consultant n'est pas juste quelqu'un qui sait produire mais quelqu'un qui rassure

Dette technique : quand on code au plus vite et de manière non optimale, on contracte une dette technique que l'on rembourse tout au long de la vie du projet sous forme de temps de développement de plus en plus long et de bugs de plus en plus fréquents

*Personal branding*

# Questions avant signature

- Quel est l'objectif du projet ?
- Qui décide ?
- Quel est le planning ?
- Quelles technologies ?
- Quels livrables ?
- Qui valide le travail ?



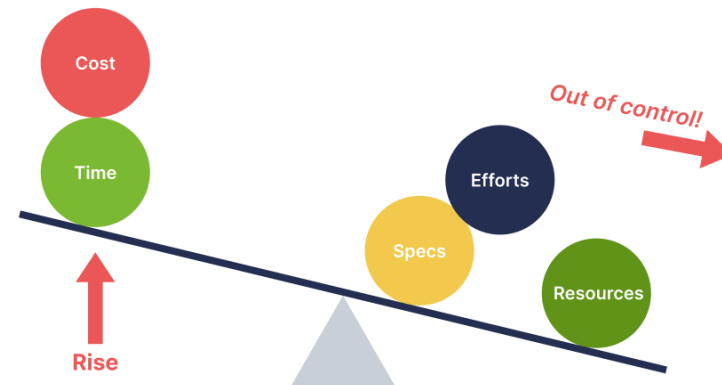
Conseil : ne pas craindre de poser beaucoup de questions (pertinentes)

# Dérive des objectifs

- *Scope creep*
- **Syndrome du bouton rouge**
- Augmentation progressive :
  - Petites fonctionnalités
  - Petits changements
- Sans augmentation :
  - Budget
  - Temps



Scope Creep



Le consultant doit protéger le périmètre

# Les lois générales du temps

- **Parkinson** : le travail se dilate jusqu'à remplir la durée disponible pour son accomplissement
- **Douglas** : dossiers et documents s'entassent jusqu'à remplir l'espace disponible pour leur rangement
- **Pareto** : l'essentiel prend 20 % du temps, l'accessoire 80 %
- **Murphy** : rien n'est aussi simple qu'il n'y paraît
- **Carison** : faire un travail en continu prend moins de temps qu'en plusieurs fois
- **Illich** : au delà d'un seuil de travail horaire, le temps passé n'est plus efficace
- **L'Ecclésiaste** : il y a un moment pour tout et un temps pour chaque chose

# Les lois du génie logiciel

- **Amdahl** : 10 % d'instructions séquentielles peuvent multiplier jusqu'à dix fois les performances du logiciel si elles sont parallélisées
- **90 – 10** :
  - 90 % du développement prennent 10 % du temps
  - 10 % (restants) du développement prennent 90 % du temps
- **Wirth** : un logiciel perd en efficacité plus rapidement qu'un matériel en gagne
- **Brook** : ajouter de la main d'œuvre à un projet en retard le retarde encore plus

# Les lois du génie logiciel

- **Peter** (principe de) : dans une hiérarchie, tout employé a tendance à s'élever à son niveau d'incompétence
- **Norvig** : toute technologie qui dépasse 50 % de taux de pénétration ne doublera jamais plus
- **Hofstadter** : cela prend toujours plus de temps que prévu même lorsque vous prenez en compte la loi de Hofstadter
- **Metcalfé** : la valeur s'accroît au carré du nombre de personnes



# Cas pratique



## Syndrome du bouton rouge

# Se lancer

- **Opportunité réelle**
- **Demande encore actuellement élevée**
- Erreurs fréquentes :
  - Sous-tarifcation
  - Pas / négligence de réseau
  - Trop généraliste
  - Mauvaise communication
  - Manque de rigueur



Le plus dur n'est pas de trouver une mission, mais la première

# Les autres, et notre perception



# Crédits

## Auteur

Mickaël Martin Nevot

[mmartin.nevot@gmail.com](mailto:mmartin.nevot@gmail.com)



Carte de visite électronique

## Relecteurs

- Anthony Tinson

Cours en ligne sur : [www.mickael-martin-nevot.com](http://www.mickael-martin-nevot.com)

