CadrEx

GUIDE PRATIQUE

Pour les cadres indépendants, consultants et managers de transition

Arrêtez de chercher des missions. Faites-vous choisir.

10 étapes pour construire votre offre, prospecter sans vous épuiser, convaincre les entreprises et enchaîner les missions.

01 Définir son offre

02 Choisir ses formats

03 Fixer son TJM

04 Soigner son profil

05 Chercher au bon endroit

06 Prospecter

07 Réussir le rendez-vous

08 Prouver ses compétences

09 Cadrer et sécuriser

10 Enchaîner les missions

cadrex.fr

Freelance | Temps partagé | Management de transition

Édition novembre 2026

Les missions existent. Encore faut-il les trouver.

Vous avez l'expérience, les compétences et l'envie. Ce qui manque souvent, c'est une méthode pour être visible, convaincre et signer. Ce guide vous la donne en 10 étapes, avec les erreurs à éviter et des exemples concrets.

01

Tout n'est pas publié

Beaucoup de missions se pourvoient par le réseau, avant même d'être annoncées.

02

On achète un résultat

L'entreprise ne cherche pas un CV, elle cherche quelqu'un qui règle son problème.

03

Chercher prend du temps

Chaque heure de prospection est une heure non facturée. Il faut une méthode.

SOMMAIRE

01 | 02	Définir son offre | Choisir ses formats	p. 2
03 | 04	Fixer son TJM | Soigner son profil LinkedIn	p. 3
05	Chercher au bon endroit	p. 4
06	Prospecter avec des messages qui obtiennent une réponse	p. 5
07 | 08	Réussir le rendez-vous | Prouver ses compétences	p. 6
09 | 10	Cadrer et sécuriser | Enchaîner les missions	p. 7
+	Faire encore mieux avec CadrEx	p. 8
+	L'offre CadrEx pour les cadres	p. 9
✓	Checklist pour trouver votre prochaine mission	p. 10

AVEC CADREX Chaque étape se termine par cet encadré : il montre comment CadrEx fait une partie du travail à votre place.

01 Définir une offre claire

« Consultant en management » ne fait signer personne. Une offre claire dit pour qui vous travaillez, quel problème vous résolvez et avec quel résultat.

LES SIX ÉLÉMENTS DE VOTRE OFFRE

- ✓ Votre fonction : DAF, DRH, directeur commercial...
- ✓ Les trois problèmes que vous savez résoudre.
- ✓ Votre offre résumée en une phrase.
- ✓ Vos secteurs et tailles d'entreprise de prédilection.
- ✓ Un résultat concret obtenu pour chacun.
- ✓ Ce que vous ne faites pas.

ERREUR FRÉQUENTE

Vouloir tout faire. Un profil généraliste rassure moins qu'un expert d'un problème précis.

AVEC CADREX

Votre fiche métier CadrEx structure votre offre. Votre talent manager la valide avec vous lors de votre call de validation.

02 Ouvrir ses formats de mission

Plus vous acceptez de formats, plus vous trouvez de missions. Vous pouvez aussi cumuler plusieurs missions dans le même mois.

TROIS FORMATS À ENVISAGER

- ✓ Freelance : un projet, un livrable, une durée.
- ✓ Management de transition : un poste de direction à tenir.
- ✓ Temps partagé : quelques jours par mois, sur la durée.
- ✓ Deux missions en temps partagé lissent vos revenus.

ERREUR FRÉQUENTE

N'accepter que du temps plein : vous passez à côté des nombreuses missions à temps partiel.

AVEC CADREX

Vous pouvez cumuler plusieurs missions dans le mois, tant que vos agendas restent compatibles.

03 Fixer un TJM qui fait signer

Les TJM moyens qui circulent reflètent ce que demandent les cadres indépendants. La réalité du terrain est autre : la plupart des entreprises signent dans les fourchettes basses, de 350 à 950 € par jour.

POUR UN TJM JUSTE

- ✓ Partez du budget réel des entreprises, pas des tarifs affichés.
- ✓ Raisonnez en volume : un TJM de 350 € sur 10 jours rapporte plus qu'un TJM deux fois plus élevé sur 2 jours.
- ✓ Proposez un tarif dégressif pour les missions longues.
- ✓ Annoncez une fourchette plutôt qu'un chiffre figé.

ERREUR FRÉQUENTE

Viser haut pour « garder de la marge » : la mission part chez un autre avant toute négociation.

AVEC CADREX

Votre TJM est fixé avec votre talent manager pour chaque mission. Il défend vos intérêts face à l'entreprise.

04 Soigner son profil LinkedIn

Un décideur passe quelques secondes sur votre profil. Il doit comprendre tout de suite ce que vous apportez et que vous êtes disponible.

LES SIX RÉGLAGES QUI COMPTENT

- ✓ Un titre clair : « DAF de transition | PME en croissance ».
- ✓ Une photo professionnelle récente.
- ✓ Une section Infos centrée sur les problèmes que vous résolvez.
- ✓ Des expériences rédigées en résultats, pas en tâches.
- ✓ Trois recommandations récentes de clients.
- ✓ Votre disponibilité pour des missions bien visible.

ERREUR FRÉQUENTE

Un profil écrit comme un CV de salarié, centré sur les postes occupés plutôt que sur les résultats.

AVEC CADREX

Votre fiche CadrEx est visible des entreprises (photo, prénom, parcours, sans coordonnées). Vous êtes repéré sans prospecter.

05 Chercher au bon endroit

Aucun canal ne suffit seul. Combinez-en trois, et consacrez à chacun un temps fixe chaque semaine plutôt que de chercher dans l'urgence entre deux missions.

CANAL	CE QU'IL APPORTE	COMMENT L'UTILISER
Votre réseau	Confiance immédiate, missions non publiées	Prévenez anciens collègues, clients et managers de votre disponibilité
LinkedIn	Visibilité auprès des décideurs	Publiez régulièrement sur votre expertise, contactez les décideurs ciblés
Plateformes freelance	Volume de missions, surtout techniques	Filtrez par fonction et format, répondez vite
Cabinets de transition	Missions de direction	Inscrivez-vous dans leurs viviers, entretenez le lien
Clubs et réseaux d'affaires	Rencontres avec des dirigeants	Choisissez un ou deux réseaux et soyez assidu
Plateformes spécialisées cadres	Missions qualifiées et accompagnement	Vérifiez le suivi proposé et les garanties

UNE ROUTINE DE RECHERCHE TENABLE

Chaque jour
Consulter les nouvelles missions publiées.

Chaque semaine
Contacter 5 à 10 personnes de votre réseau ou décideurs ciblés.

Chaque mois
Un événement, un atelier ou un club professionnel.

ERREUR FRÉQUENTE

Ne chercher qu'une fois la mission terminée. Le meilleur moment pour prospecter, c'est pendant la mission en cours.

AVEC CADREX

La bourse de missions rassemble des missions réelles en attente de cadres. Un clic sur « Ça m'intéresse » et le matching travaille pour vous.

06 Prospecter avec des messages qui obtiennent une réponse

Un message générique finit ignoré. Un message court, personnalisé et centré sur l'entreprise ouvre des conversations. Dix messages soignés valent mieux que cent copiés-collés.

1
Accroche
Un fait précis sur l'entreprise ou la personne.

2
Enjeu
Le problème que ce fait crée probablement.

3
Preuve
Un résultat obtenu dans une situation proche.

4
Demande
Un échange court, facile à accepter.

EXEMPLE DE MESSAGE LINKEDIN

Bonjour Claire,

J'ai vu que [Entreprise] ouvrait un deuxième site à Lyon. Ce type de croissance met souvent la fonction finance sous tension : clôtures plus longues, reporting à refaire.

Je suis DAF de transition et j'ai accompagné deux PME industrielles dans la même phase, avec une clôture mensuelle ramenée à cinq jours.

Seriez-vous ouverte à un échange de vingt minutes pour voir si je peux vous être utile ?

Exemple illustratif : remplacez chaque élément par vos vrais résultats.

J+0
Premier message personnalisé.

J+7
Relance courte avec un élément utile : un article, une idée.

J+21
Dernière relance, puis on laisse la porte ouverte.

ERREUR FRÉQUENTE
Parler de soi dès la première ligne et joindre son CV. Parlez d'abord de leur situation.

AVEC CADREX
Notre équipe commerciale démarche les DRH et recruteurs pour faire remonter des missions. Vous ne prospectez plus seul.

07 Réussir le premier rendez-vous

Ce n'est pas un entretien d'embauche, c'est un diagnostic. Celui qui pose les meilleures questions repart avec la mission.

LE DÉROULÉ GAGNANT

- ✓ Préparez trois hypothèses sur leur situation.
- ✓ Reformulez le besoin avant de proposer quoi que ce soit.
- ✓ Esquissez un plan des trente premiers jours.
- ✓ Écoutez plus que vous ne parlez.
- ✓ Racontez une mission comparable et son résultat.
- ✓ Terminez par une prochaine étape datée.

ERREUR FRÉQUENTE

Dérouler son parcours pendant vingt minutes. L'entreprise veut savoir ce que vous ferez pour elle.

AVEC CADREX

Le rendez-vous se fait à trois, avec votre talent manager, qui cadre les attentes et défend vos intérêts.

08 Prouver ses compétences

Face à plusieurs profils comparables, l'entreprise choisit celui qui la rassure le plus. Facilitez-lui la décision avec des preuves.

VOS PREUVES À PRÉPARER

- ✓ Deux ou trois références joignables.
- ✓ Des recommandations LinkedIn récentes.
- ✓ Accepter un test de compétences ciblé.
- ✓ Des cas clients d'une page, avec résultats.
- ✓ Des compétences à jour dans votre domaine.

ERREUR FRÉQUENTE

Refuser d'être évalué. Un test bien réussi est votre meilleur argument face à des profils proches.

AVEC CADREX

Quand une mission vous est matchée, vous passez un test ciblé : 20 questions en 8 minutes. Une garantie pour l'entreprise, un atout pour vous.

09 Cadrer la mission et sécuriser le paiement

Une mission mal cadrée déborde, une facture mal suivie se paie tard. Protégez votre temps et votre trésorerie dès la signature.

À ÉCRIRE AVANT DE DÉMARRER

- ✓ Livrables et périmètre précis.
- ✓ TJM, facturation et délai de paiement.
- ✓ Un reporting régulier validé par le client.
- ✓ Nombre de jours et rythme validés.
- ✓ Conditions d'arrêt anticipé.
- ✓ Toute évolution actée par écrit.

ERREUR FRÉQUENTE

Accepter des « petites demandes en plus » sans les chiffrer : le périmètre gonfle et votre TJM réel baisse.

AVEC CADREX

Vous facturez CadrEx le 30, le reporting est validé le 1er du mois, et vous êtes payé à J+15. Fini les relances clients.

10 Enchaîner les missions

Votre meilleure source de missions, ce sont vos missions réussies. Préparez la suivante pendant la mission en cours.

POUR NE JAMAIS REPARTIR DE ZÉRO

- ✓ Demandez une recommandation en fin de mission.
- ✓ Gardez le contact avec vos anciens clients.
- ✓ Formez-vous pour élargir votre offre.
- ✓ Proposez une suite : temps partagé, nouveau chantier.
- ✓ Partagez vos résultats sur LinkedIn, avec leur accord.
- ✓ Cumulez deux missions compatibles.

ERREUR FRÉQUENTE

Disparaître après la mission. Un client satisfait oublie vite le nom de son consultant.

AVEC CADREX

Bilan de fin de mission, nouveaux matchings, communauté, ateliers et formations : tout est fait pour vous aider à enchaîner.

Les 10 étapes, avec CadrEx.

CadrEx a été créé pour les cadres et indépendants qui ont du mal à trouver des missions. Vous vous concentrez sur votre métier, nous faisons le reste.

ÉTAPE	SEUL	AVEC CADREX
01 **Définir son offre**	Seul face à la page blanche	✓ Fiche métier structurée, validée avec un talent manager
02 **Ouvrir ses formats**	Missions isolées	✓ Cumul de missions compatibles dans le mois
03 **Fixer son TJM**	Négociation en solo	✓ TJM fixé avec votre talent manager
04 **Soigner son profil**	Visible seulement si on vous cherche	✓ Fiche présentée aux entreprises
05 **Chercher**	Veille sur plusieurs canaux	✓ Bourse de missions et matching IA
06 **Prospecter**	Temps non facturé	✓ Équipe commerciale qui démarche les entreprises
07 **Rendez-vous**	Seul face au client	✓ Rendez-vous à trois avec votre talent manager
08 **Prouver**	Références à convaincre	✓ Test ciblé qui valide votre profil
09 **Cadrer et être payé**	Relances et retards	✓ Facture le 30, paiement à J+15
10 **Enchaîner**	Repartir de zéro	✓ Nouveaux matchings, communauté et formations

VOTRE PARCOURS D'INSCRIPTION

1. **Inscription sur cadrex.fr**
2. **Fiche métier et CV**
3. **Call avec votre talent manager**
4. **Validation, 1er mois offert**
5. **1er matching sous 48 h**

Offre de lancement | 1er mois offert

Des missions, ou remboursé.

Avec l'engagement de 12 mois, CadrEx vous garantit assez de missions dans l'année pour couvrir au moins votre abonnement annuel.

Engagement 12 mois — Recommandé

350 € par mois

Garanti ou remboursé*

Sans engagement

400 € par mois

Sans garantie de missions.

INCLUS DANS LES DEUX FORMULES

- ✓ Matching IA avec les missions
- ✓ Un talent manager dédié
- ✓ Facturation simplifiée, paiement à J+15
- ✓ Accès à la bourse de missions
- ✓ Outils comptables et de pilotage de mission
- ✓ Cumul de missions compatibles

VOS AVANTAGES MEMBRES

Réseau et communauté de cadres	**Ateliers en ligne**	**Webinaires d'experts**
Séminaires partout en France	**Formations gratuites ou à prix avantageux**	**Nouveaux avantages en 2027**

* Garantie réservée à l'engagement de 12 mois et soumise à conditions. Elle cesse après trois refus de missions non justifiés.

Votre prochaine mission commence ici.

Cochez chaque point. Chaque case vide est une mission qui risque de vous échapper.

Se positionner Étapes 01 à 04

- [ ] Mon offre tient en une phrase.
- [ ] J'ai trois problèmes résolus et un résultat pour chacun.
- [ ] J'accepte au moins deux formats de mission.
- [ ] Ma fourchette de TJM est réaliste et assumée.
- [ ] Mon profil LinkedIn affiche ma fonction, mon format et ma disponibilité.

Trouver Étapes 05 et 06

- [ ] J'utilise au moins trois canaux de recherche.
- [ ] Je contacte 5 à 10 personnes chaque semaine.
- [ ] Mes messages suivent la structure accroche, enjeu, preuve, demande.

Signer et durer Étapes 07 à 10

- [ ] Mes références et cas clients sont prêts.
- [ ] Je prépare chaque rendez-vous avec trois hypothèses.
- [ ] Mes missions sont cadrées par écrit avant de démarrer.
- [ ] Je demande une recommandation à chaque fin de mission.

CadrEx

Votre prochaine mission vous attend.

Inscrivez-vous, échangez avec un talent manager et recevez votre premier matching sous 48 h. Le premier mois est offert.

Parler à un talent manager

Réservez 30 minutes avec notre équipe.

Voir les missions

La bourse de missions sur cadrex.fr.

SITE
cadrex.fr

WHATSAPP
+33 6 66 60 06 03

LINKEDIN
/company/ev-cadrex

CadrEx est une marque et une plateforme de la SAS Eureka Ventures.