

Comment présenter ton projet de télétravail à l'étranger à ton manager ?

Un projet Holiworking se prépare. Voici nos conseils pour mettre toutes les chances de ton côté lors de votre premier échange.

L'objectif de cette discussion n'est pas d'obtenir un oui définitif.

Il s'agit avant tout d'obtenir un accord de principe avant la mise en relation entre Holiworking et ton service RH ou ta direction.

1. Explique pourquoi ce projet est important pour toi

Commence par partager les motivations qui te poussent à envisager cette expérience.

- Découvrir une nouvelle culture ;
- Améliorer une langue étrangère ;
- Suivre ton/ta conjoint(e) à l'étranger ;
- Vivre une expérience personnelle forte ;
- Gagner en équilibre de vie ;
- Ou tout simplement : prendre le temps de découvrir une destination tout en restant pleinement engagé dans sa mission pro.

💡 Conseil : parle de ce projet comme d'une opportunité de développement pro / perso, pas comme d'une envie de "travailler au soleil".

2. Rassure sur ton engagement professionnel

Ton manager va naturellement se demander si ce projet aura un impact sur ton travail.

Montre-lui que tu as déjà réfléchi à ces questions :

- Tu souhaites conserver ton poste ;
- Tes missions restent identiques ;
- Tu es prêt(e) à adapter tes horaires si nécessaire ;
- Tu restes disponible pour ton équipe et tes clients ;
- Tu t'engages à maintenir le même niveau de qualité et de productivité.

💡 L'objectif est qu'il se dise : "Son projet est sérieux et il a anticipé les conséquences."

3. Montre que ton projet est déjà réfléchi

Beaucoup d'entreprises refusent un projet lorsqu'elles ont l'impression de devoir tout construire elles-mêmes.

Présente ton projet idéal, tu n'en seras que plus persuasif!

Explique que tu es déjà accompagné(e) par Holiworking, une solution pensée pour encadrer et sécuriser des périodes de télétravail à l'étranger ponctuelles pour les salariés.

Notre rôle est de prendre en charge :

- Le cadre juridique et contractuel ;
- L'immigration ;
- La mise en conformité locale ;
- Les démarches administratives ;
- Les questions liées à la mobilité internationale ;
- L'accompagnement à destination (accueil, coworking, suivi sur place etc).

💡 Holiworking est une solution **sans surcoût pour ton entreprise.**

4. Adopte la bonne posture

Le télétravail à l'étranger n'est pas un droit. C'est un projet que ton entreprise peut accepter... ou refuser.

Une posture ouverte est souvent plus efficace qu'une demande trop affirmée.

✅ "J'aimerais savoir si, opérationnellement, mon projet semble envisageable. Je suis ouvert à la discussion pour adapter mon projet à notre activité et à nos contraintes.."

❌ "Je souhaiterais partir à telle date, pendant tant de mois, dans tel pays.."

💡 Montrer que tu es prêt(e) à échanger et à faire des concessions est généralement très apprécié.

5. Ne cherche pas à répondre à toutes les questions

Il est normal que ton manager te pose des questions auxquelles tu n'as pas toutes les réponses.

Si ton manager est ouvert au projet, l'étape suivante consiste simplement à nous mettre en relation avec les RH ou la direction.

Nous présenterons alors le fonctionnement du dispositif et répondrons à toutes les questions juridiques, administratives et organisationnelles.

Notre expérience montre que les projets ont beaucoup plus de chances d'aboutir lorsque nous pouvons échanger directement avec les décideurs.

6. Les questions que ton manager pourrait te poser

- Pourquoi souhaites-tu partir ?
- Combien de temps envisages-tu de partir ?
- Comment comptes-tu organiser ton travail ?
- Quel sera l'impact sur l'équipe ?
- Que se passe-t-il en cas de problème sur place ?
- Quels risques pour l'entreprise ?
- Combien ça coûte ?

👉 Si certaines questions concernent les aspects juridiques ou administratifs, inutile d'improviser : Holiworking prendra le relais.

Un dernier conseil pour la route...

Choisis le bon moment pour en parler.

Évite les périodes de forte activité ou de tension dans l'équipe. Prévois un échange dédié, calme, où vous pourrez prendre le temps de discuter.

L'objectif n'est pas de convaincre ton manager en 15 minutes, mais de lui donner envie d'envisager sérieusement ton projet.