

Association Nationale des Dirigeants en Sciences de l'Information

www.andsi.fr

Plate-forme de Freelance, cas de Malt.fr

Réunion ANDSI du 10 septembre 2019, Malt.

Compte rendu rédigé par ANDSI - Pierre Delort

En bref...

Vincent HUGUET effectuera un état des lieux chiffré de la situation du freelancing en France ainsi qu'une présentation de Malt, plateforme qu'il a cofondée il y a six ans. Jean-David CHAMBOREDON interviendra ensuite afin d'avancer les raisons pour lesquelles il a investi dans Malt. Enfin, la rencontre permettra d'échanger de manière concrète, à travers le retour d'expérience de deux freelances œuvrant avec Malt, à savoir Thibaud MAGNIEZ et Fabien CHAMPIGNY.

L'Association Nationale des Directeurs des Systèmes d'Information organise des débats et en diffuse des comptes-rendus, les idées restant de la seule responsabilité de leurs auteurs. Elle peut également diffuser les commentaires que suscitent ces documents.

Le freelancing, une tendance forte du marché du travail

Vincent HUGUET explique que l'essor du freelancing, constaté depuis 2008, s'inscrit dans un contexte général de pénurie de talents, notamment dans le domaine IT. Un freelance correspond à un travailleur indépendant œuvrant sur une profession intellectuelle non réglementée. A ce jour, le nombre de freelances en France s'établit environ à 930 000.

Il apparaît que les talents IT qui n'adhèrent désormais plus au modèle des ESN développent une activité de freelance, ce qui leur permet notamment d'accroître leurs revenus et d'être en relation directe et transparente avec leurs clients. 90 % des freelances français le sont par choix. Le pourcentage atteint d'ailleurs 97 % pour le métier de développeur en Ile-de-France. 88 % des freelances ne souhaitent pas redevenir salariés à temps plein. Enfin, les freelances transforment un marché des services IT estimé à environ 300 milliards d'euros en Europe, en forte croissance.

Malt, la plus grande communauté de freelances tech et data en France

Dans le passé, l'accès aux talents nécessitait de s'adresser aux acteurs historiques. D'autres options se rapportaient aux *brokers*, aux réseaux sociaux et aux plateformes *offshores*. La création de la plateforme Malt - anciennement Hopwork - il y a six ans en collaboration avec Hugo Lassiège, ancien consultant IT java devenu freelance, visait à répondre au caractère mouvant du marché. Cette plateforme est désormais présente en France, en Espagne et en Allemagne et regroupe 160 employés.

La communauté IT est au centre des actions conduites par Malt, tels que des événements au niveau local qui permettent de fédérer les acteurs. Malt propose également des partenaires afin de faciliter le quotidien des freelances. Cette communauté regroupe plus de 130 000 freelances, dont 25 000 disponibles à tout moment. Malt correspond à un modèle ouvert de type *marketplace* permettant aux freelances de présenter leurs compétences et de proposer leurs tarifs. Cette plateforme, qui offre l'avantage de connaître les disponibilités des personnes, se compose actuellement d'IT/data experts (40 %), de métiers de l'image (30 %) et de digital experts (30 %). Afin de trouver des talents, les utilisateurs de la plateforme Malt peuvent recourir au moteur

de recherche avancé ou bien faire appel à l'équipe (un account manager dédié qui fera le lien avec une équipe "Community"). Cette seconde option permet de recevoir des profils présélectionnés.

Il est procédé à une démonstration de la plateforme Malt - d'une recherche de freelance à la facturation.

Enfin, il convient de signaler l'existence de Malt Insights, outil dont l'objectif est de consolider l'activité freelance d'une entreprise, par exemple à destination de Direction Achats d'une entreprise.

Intervention de Jean-David CHAMBOREDON

Jean-David CHAMBOREDON explique avoir investi dans Malt. Ce choix s'inscrit dans un contexte de pénurie de ressources, constatée dans les entreprises dont il est actionnaire. Pour une entreprise, le recours à des freelances via Malt représente un réel avantage financier. Ces derniers valent véritablement le prix qu'ils annoncent. De plus et depuis l'entrée au capital, Malt a bénéficié d'une réelle croissance, ce qui est positif. Par ailleurs, le rôle des freelances dans la transformation digitale du pays s'avère fondamental. Ils correspondent à de véritables « pollinisateurs » de l'innovation, dans la mesure où ils diffusent les pratiques, les méthodes d'une entreprise à une autre. Enfin, JDC a rappelé que le montant levé par les start-up ces sept dernières années a été multiplié par sept.

Débat

Intervenant : Cette plateforme repose-t-elle sur la demande des clients ou sur l'inscription des freelances ?

Vincent HUGUET : Elle repose sur ces deux aspects. Malt travaille avec des dizaines de milliers de clients qui provisionnent le montant de la mission. L'objectif est de faire en sorte que le freelance soit rémunéré très rapidement. Pour les clients qui ne peuvent pas provisionner, il est possible de payer sur facture, et les freelances reçoivent une avance de trésorerie. Le *business model* de Malt est transactionnel: une commission est prise sur chaque mission. Les deux parties sont gagnantes, les coûts de structures étant moins conséquents. La relation contractuelle entre l'entreprise cliente et chaque freelance est simplifiée grâce aux nombreux services proposés par Malt. Avec ce modèle, les risques de délit de marchandage/prêt de main-d'œuvre illicite sont nuls.

Int : Le délit de marchandage constitue une réalité.

VH : Avec Malt, le risque n'existe pas. La relation entre Malt et les freelances auxquels vous faites appel ne repose pas sur un contrat de travail, puisque les freelances ne sont pas salariés par Malt — ce sont des entreprises indépendantes. Les freelances avec lesquels vous signez un contrat de prestation ne peuvent pas être considérés comme étant mis à votre disposition par l'entreprise Malt. Il n'y a pas de mise à disposition de personnel.

Int : De quelle manière le portage est-il assuré ?

VH : Le portage administratif est effectué par Malt. Les freelances nous signent un mandat de facturation, ce qui autorise Malt à émettre des factures, au nom et pour le compte de leurs entreprises.

Int : L'informatique correspond au domaine où les écarts de performance entre les individus à un poste identique sont les plus importants ; des multiples allant jusqu'à $\times 100$ en valeur apportée, sont parfois donnés. Comment réalisez-vous le métier d'évaluation de la personne, à savoir la partie RH ? La note déterminée à l'issue des missions n'est pas significative.

Vincent HUGUET : Nous avons mis en place des notes publiques et des notes privées, à la fois par les anciens clients mais aussi par les pairs. Le système de *marketplace* ne ment pas. En outre, les *sales* chez Malt connaissent les personnes les plus performantes en fonction des secteurs. Enfin, les freelances sont par nature des professionnels compétitifs, notamment car ils sont en mesure d'actualiser leurs compétences.

Int : De quelle manière pouvons-nous détecter les talents chez Malt ?

VH : Nous disposons d'algorithmes et d'avis des pairs.

Int : Comment gérez-vous le *pricing* ?

VH : Chaque freelance décide de son TJM (Tarif Journalier Moyen). Une personne très compétente aura tendance à augmenter son prix.

Int : Les prix peuvent-ils évoluer ?

VH : Une discussion intervient toujours entre le client et le freelance, en amont de la mission. Oui, il est possible de négocier le TJ du freelance avec lui.

Témoignages de freelances : Thibaud MAGNIEZ et Fabien CHAMPIGNY

Concernant la problématique des critères relatifs au choix d'une mission, Fabien CHAMPIGNY et Thibaud MAGNIEZ relèvent tout d'abord l'importance des facteurs humains. Un autre élément renvoie à la faisabilité technique de la mission. En revanche, la question du télétravail ne représente pas un critère déterminant.

Int : Comment interagissez-vous avec l'équipe projet chez le client ?

TM : Je suis supervisé en interne par une personne qui reçoit les demandes.

FC : J'accède directement au client final. Toutefois, il importe d'échanger avec l'ensemble de l'équipe, ce qui permet de mieux comprendre les souhaits de chacun.

Int : La durée de la mission revêt-elle une importance ?

FC : Je privilégie les missions longues (supérieures à six mois), mais la durée ne représente pas vraiment un facteur de choix.

TM : L'intérêt que représente la mission constitue le point fondamental.

FC : Il apparaît que les freelances plus jeunes privilégient les missions courtes.

Int : Comment contractualisez-vous le résultat de la mission ?

FC : Je ne propose pas de forfait, car ce processus s'avère trop complexe. Je vends des jours.

Int : Travaillez-vous dans le cadre de marchés publics ?

VH : Oui, depuis peu. Nous avons notamment œuvré avec un grand électricien, l'APHP ou le CNRS.

Int : De quelle manière gérez-vous les aspects liés à la sécurité ou à la *compliance* avec des freelances ?

VH : Sur demande de certains de nos clients, les freelances signent via Malt les éléments contractuels de l'entreprise (sécurité, propriété intellectuelle, etc...). Ces éléments sont personnalisés en fonction des clients.

Int : Les freelances sont notés en fin de mission. Les consultants notent-ils aussi les entreprises au sein desquelles ils interviennent ?

VH : Tout à fait. Pour autant, cette information n'est pas rendue publique. Elle offre toutefois l'avantage aux freelances de disposer d'informations à propos d'une société lorsqu'ils sont contactés.

Int : L'amélioration de l'employabilité constitue un élément important pour les freelances, notamment car cela conditionne le choix de leurs missions. Normalement, le rôle du manager dans une DSI est d'aider les personnes à progresser. Préférez-vous être le vecteur de votre évolution ?

TM : Le fait d'analyser seul un problème permet d'apprendre et d'évoluer. Pour autant, la communication revêt un caractère essentiel.

VH : Il s'avère parfois complexe de mettre en place une formation au sein d'une entreprise. De par leur flexibilité, les freelances savent ce dont ils ont besoin en termes de formation et peuvent décider de prendre plusieurs jours afin de se former. Les échanges avec leurs pairs permettent également de progresser.

Int : Nous, DSI, pouvons passer du temps sur Malt à choisir un freelance tant le nombre de candidats est significatif. A titre d'illustration, je rencontre des difficultés à recruter un PMO femme en Bretagne. Enfin, certains profils n'ont pas conscience de leur prix de marché.

VH : Nous disposons notamment de *sales* qui connaissent les problématiques et essaient d'orienter vers les bons types de profils.

TM : Tout à fait, j'ai moi-même été contacté par une *sales* de Malt afin d'exercer ma mission chez un acteur majeur de la pharmacie.

Int : Le fait de recourir à des freelances est pertinent en raison de leur performance. Une difficulté se rapporte toutefois à la possibilité de les contacter.

VH : Il s'agit de notre métier. Il importe de disposer d'un *pool* très large.

Présentation des orateurs

Vincent HUGUET (CEO et cofondateur) fonde Malt en 2015 avec une conviction forte : transformer le marché du conseil IT et des services de prestations intellectuelles. Il a précédemment travaillé 7 ans au Mexique pour France Telecom et Telmex, à la direction de la stratégie et du marketing, puis il a développé, une fois rentré en France, l'activité de plusieurs sites e-commerce.

Jean-David CHAMBOREDON, est le président exécutif du fonds d'investissement ISAI financé par des entrepreneurs du web. Il a commencé sa carrière dans le conseil et l'informatique chez Cap Gemini aux Etats-Unis. De retour en France, après 13 ans chez Cap Gemini, il entame une seconde carrière dans le capital risque et l'investissement. Il rejoint en 2009 le fonds ISAI dont il est le président exécutif aujourd'hui. Il est aussi co-président de France Digitale avec Frédéric Mazella (BlaBlaCar).

Thibaud MAGNIEZ est développeur PHP et Wordpress. Il a choisi d'être freelance dès la fin de sa formation.

Fabien CHAMPIGNY est CTO freelance. Ancien développeur, il intervient aujourd'hui chez des clients de toutes tailles.