

— Plateformes d'intermédiation entre freelances IT et donneurs d'ordre, Comet, Mindquest, LeHibou et autres Malt profitent du contexte actuel de pénurie de compétences. Transparence sur le taux de commission, conformité juridique... elles cultivent leurs différences avec les ESN. Jusqu'à un certain point...

## Plateformes spécialisées et ESN se disputent le rôle d'intermédiaire

**L**es principales ont pour nom Malt, LeHibou, Comet, Mindquest ou encore Free-Work et connaissent ces dernières années des croissances à deux chiffres. De création beaucoup plus récente que le pionnier Freelance.com, apparu dès 1991, ces plateformes mettent en relation des informaticiens indépendants avec des donneurs d'ordre.

Après avoir sourcé et évalué les freelances, ces intermédiaires d'un nouveau genre se proposent de gérer toutes les démarches administratives, du contrat à la facturation, tout en réglant les éventuels litiges qui pourraient survenir en cours de mission.

Ces plateformes surfent sur la lame de fond du freelancing. Si celle-ci s'est probablement amplifiée avec la crise sanitaire et la volonté des professionnels de gagner en autonomie et d'atteindre un meilleur équilibre vie personnelle-vie professionnelle, notamment chez les jeunes générations, les causes sont plus anciennes et profondes.

Yannick Fondeur, auteur d'une étude pour la Dares (Direction de l'animation de la recherche, des études et des statistiques) intitulée «*Les freelances du numérique au prisme de "l'économie collaborative"*», estime que «*ce sont surtout les tensions observées de longue date sur le marché du travail dans les métiers du numérique qui ont constitué un contexte favorable à l'essor du freelancing, permettant aux individus de sauter le pas de manière relativement sécurisée.*»

### La liberté de choisir avec qui travailler

Pour ce chercheur au Centre d'études de l'emploi et du travail (CEET) et au Laboratoire interdisciplinaire pour la sociologie économique (Lise), la mauvaise réputation des ESN a, par ailleurs, «*incontestablement joué un rôle important*». Leur piètre image sociale – le fameux qualificatif de «*marchands de viande*» –, leurs apports contestés en termes de formation, d'évolution de carrière ou encore le manque d'intérêt des missions proposées peut conduire des collaborateurs à s'émanciper et devenir eux-mêmes prestataires.

«*En passant 95% de leur temps chez le client, les consultants ne peuvent développer un sentiment d'apparte-*

*nance très fort à leur employeur, observe Christophe de Becdelièvre, fondateur de LeHibou. Quitte à ne pas avoir de culture d'entreprise, autant qu'ils concrétisent leur désir d'indépendance et d'émancipation.*»

«*Quand on leur demande pourquoi ils ont quitté le monde des ESN, nos freelances répondent : la liberté de choisir où, quand, comment et avec qui travailler, poursuit Alexandre Fretti, co-PDG de Malt. En ESN, ils n'ont guère le choix. On leur dit : "tu vas à la Défense pour travailler dans une banque".*»

En ayant connaissance du taux journalier moyen (TJM) pour lequel il est facturé, un salarié peut également s'interroger sur l'apport de valeur de l'ESN qui l'emploie et de le mettre en regard avec la marge qu'elle réalise «*sur son dos*». «*Dans les prestations d'assistance technique, les ESN sont perçues par les individus comme des intermédiaires plutôt que comme des entreprises au sens plein*», note Yannick Fondeur.

Le chercheur rappelle d'ailleurs que les ESN ont «*plateformisé*» les indépendants avant les plateformes de freelancing proprement dites. «*Bien avant ces dernières, elles plaçaient cette main-d'œuvre chez leurs*



clients, mais souvent de manière peu transparente en termes de statut et/ou de marge.»

Pour «uberiser» à leur tour les ESN, les plateformes jouent la carte de la simplicité et de la transparence. Alors que les ESN pratiquent l'opacité sur la marge qu'elles prélèvent quand elles placent un freelance, les plateformes communiquent sur un taux de commission fixe. «Nous prélevons de 15 à 18% de commission, dévoile Melchior du Boullay, directeur général de Mindquest (ex Club Freelance). Ce taux descend pour les freelances de longue date à 11 ou 13%.» Malt perçoit, lui, une commission allant de 5 à 10% selon la durée de la contractualisation. «Dans la pratique, néanmoins, les choses ne sont pas toujours parfaitement claires. Notamment quand les plateformes prélèvent une commission côté entreprise et une autre côté freelance», tempère Yannick Fondeur.

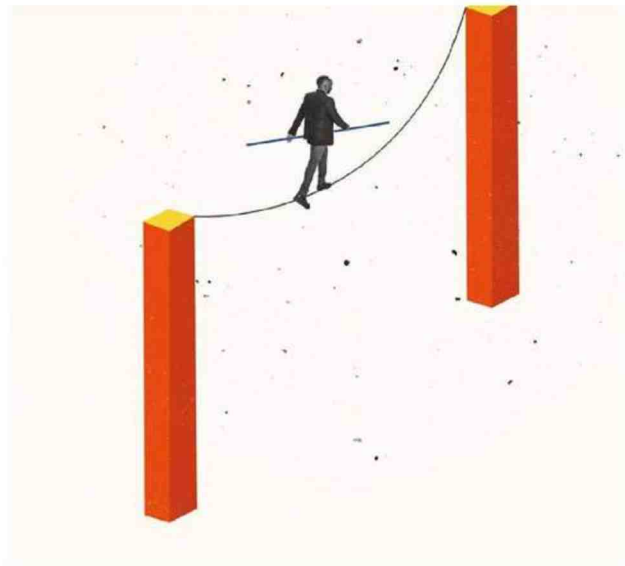
Alors que dans le débat public, la notion de plateforme est souvent associée, à l'image des Uber et autres Deliveroo, à l'exploitation d'une main-d'œuvre bon marché dans les zones grises ou en marge du droit du travail, les acteurs du freelancing mettent, au contraire, en avant la conformité juridique dans leur argumentaire commercial.

«L'indépendant porté par une plateforme présenterait, selon eux, moins de risques juridiques qu'un salarié porté par une ESN», note Yannick Fondeur. Sous-entendu, les donneurs d'ordre s'exposeraient davantage en travaillant avec des ESN en termes de délit de marchandage, de prêt de main-d'œuvre illicite, d'abus de dépendance économique et de requalification en contrat de travail.

Sur la base, entre autres, de cet argumentaire, les plateformes ont réussi à se faire référencer auprès de grands comptes et à sceller des contrats cadres pluriannuels. Comet a ainsi réussi à passer sous les fourches caudines du référencement de Crédit Agricole, de GRTgaz ou du Groupement des Mousquetaires. Mindquest en a fait de même chez Air Liquide, Suez ou encore Vinci. «Les clients ont tellement compris notre apport de valeur qu'ils proposent un référencement spécifique aux plateformes», explique Christophe de Becdelièvre, dont la société, LeHibou, est référencée par Renault, Axa et GrDF.

### Uberiser les ESN, mais pas trop

Suivant leur positionnement sur le marché, les plateformes se déclarent en concurrence plus ou moins frontale avec les ESN. PDG de Comet, Eric Didier



fustige certaines sociétés de services dirigées par des financiers et véritables «machines à avenants et lettres recommandées». À l'inverse, Christophe de Becdelièvre estime, lui, ne pas être en concurrence avec les ESN : «Les ESN font travailler les professionnels entre 0 et 7 ans d'expérience. Chez nous, ils ont entre 10 et 20 ans d'expérience.» Entre les deux, les positions varient. Mindquest collabore ainsi avec quelques ESN «de confiance» comme Sopra Steria ou Atos pour des comptes tels que Airbus, Thales ou le CEA. Free-Work.com, fusion des sites Freelance-info et Carrière-info, a lui principalement comme clients des... ESN.

«Si les plateformes prétendent souvent «uberiser» les ESN, les deux mondes ne sont pas si étanches qu'elles le laissent penser, juge Yannick Fondeur. Dans leur discours, les plateformes mettent en avant un parcours digitalisé avec les apports de l'IA en matière de matching, mais ce ne sont pas des pures marketplaces automatisées. L'accompagnement humain est très important tant côté entreprise que freelance.»

Les plateformes font appel à des chargés de sourcing pour détecter et évaluer les talents et des gestionnaires de compte pour suivre la relation entre le freelance et le donneur d'ordre. Pour pourvoir ces postes, une expérience en ESN est souvent souhaitée dans les offres d'emplois qu'elles publient...



#### Yannick Fondeur,

chercheur au Centre d'études de l'emploi et du travail (CEET)

«Si les plateformes prétendent souvent «uberiser» les ESN, les deux mondes ne sont pas si étanches que ça.»



#### Eric Didier,

PDG de Comet

«Nous ne sommes pas dans une approche de matching à la Tinder, mais davantage dans un rôle de marieuse.»

### Pas d'engagement au forfait

La ligne de fracture se situe au niveau de l'engagement. «Les ESN conservent, en effet, l'avantage de pouvoir s'engager sur des prestations dans lesquelles elles prennent en charge tout ou partie d'un projet, qui est alors intégralement réalisé par ses propres équipes, avec une obligation de résultat et une facturation au forfait», analyse Yannick Fondeur.

Les plateformes restent, elles, sur un modèle d'assistance technique avec un placement d'experts et un TJM associé. Et même si elles parviennent à staffer une équipe de développeurs managée par un chef de projet, tous freelances, le mode retenu reste celui de la régie.

Et si les plateformes se faisaient alors uberiser par de nouveaux entrants ? Des collectifs autonomes de freelances revendiquent en effet la capacité de constituer, à la demande, de véritables équipes d'indépendants. Ils réalisent ensemble des prestations, en mutualisant les ressources et les expertises, tout en veillant au respect de l'indépendance de chaque membre.

Selon une étude de Collective.work, qui se propose d'outiller ces collectifs en mettant à leur disposition une infrastructure en mode SaaS, plus de 20% des indépendants travaillent déjà dans une forme de collectif. Leurs promesses ? «Le meilleur des mondes du freelance et de l'entreprise» et «une meilleure redistribution de la valeur».

En attendant la montée en puissance des plateformes ou des collectifs, «les ESN demeurent les acteurs ultra-dominants du marché des services numériques aux entreprises», comme l'indique Yannick Fondeur. Il espère que l'émergence de nouveaux acteurs tirera par le haut leurs pratiques sociales, en proposant davantage de formations et d'évolutions de carrière.

### Des plateformes automatisées ou hybrides

Sur un marché qui commence à être encombré, les plateformes doivent, elles aussi, se différencier pour exister. Chacune d'elles a adopté un positionnement particulier. Malt est de loin la plateforme qui affiche le plus grand nombre de freelances. 300 000 dans l'Hexagone, soit dix à quinze fois l'effectif français d'un Accenture ou d'un Capgemini.

Cofondée par un ancien développeur, Hugo Lassiège, la société a su, par capillarité, rassembler tout l'écosystème des métiers du numérique en associant aux profils IT des professionnels du design ou encore du marketing. Multipliant les levées de fonds – 80M€

en mai 2021, 60M€ en novembre 2022 –, Malt vise le leadership européen. Elle a racheté, en mai dernier, son homologue allemand Comatch, bien implanté en France et positionné sur le consulting et le management de transition.

Généraliste, Malt place des freelances chez des TPE et PME pour une expertise ponctuelle de cinq à six semaines, ou chez des grands comptes pour des missions de longue durée de cinq à six mois. Assurance responsabilité civile professionnelle (RC Pro), portage administratif... : la plateforme propose toute une panoplie de services. «Nous agissons en quelque sorte comme la direction commerciale, marketing et financière du freelance», avance Alexandre Fretti.

Autre originalité, les profils des freelances sont rendus publics, accessibles notamment aux moteurs de recherche. Les indépendants disposent également de conseils pour valoriser leur «vitrine» et d'un barème des TJM métier par métier. Une approche qui, avec la mise en avant des photos de portrait et un système d'évaluation par étoiles, rappelle celle d'une autre plateforme, Airbnb, estime Yannick Fondeur dans son rapport.

## Les acteurs du freelancing mettent en avant la conformité juridique dans leur argumentaire commercial

Comet a un positionnement diamétralement opposé. Eric Didier, qui a repris les rênes de la plateforme en janvier 2019, l'a réorientée vers le marché des grands comptes et des missions longues d'expertise. «Nous ne sommes pas dans une approche de matching à la Tinder, mais davantage dans le rôle de marieuse.» Comet fait travailler environ 500 freelances à temps plein, sur une base de 10 000 experts. «Nous ne cherchons pas à faire de la masse», explicite-t-il.

«À la manière d'un chasseur de tête, la plateforme identifie et qualifie les freelances en prenant en compte leurs hard et soft skills, poursuit Eric Didier. Une heure d'entretien permet de mieux connaître la personne, de s'assurer que ça colle des deux côtés. Le freelance doit se retrouver dans la culture d'entreprise du client». De même, la demande déposée par le donneur d'ordre est systématiquement validée par un expert qui le rappelle le cas échéant pour la préciser et la compléter.



**Melchior du Boullay,**  
directeur général de Mindquest  
«Notre sélection se limite généralement à trois profils. Mindquest n'est pas une machine à envoyer des CV.»



**Christophe de Becdelièvre,**  
fondateur de LeHibou  
«Les clients ont tellement compris notre apport de valeur qu'ils proposent un référencement spécifique aux plateformes.»

## ▼ Les principales plateformes de freelances présentes en France

	Comet	Free-Work	LeHibou	Malt	Mindquest
Date de création	2016	2003 (Freelance-info)	2015	2013	2014
Nombre de freelances	10000	80000 profils actifs	Environ 70000	460000 dont 300000 en France	NC
Chiffre d'affaires	73M€ (prévisionnel 2022)	3,4M€ (prévisionnel 2022)	Plus de 50M€ (prévisionnel 2022)	380M€ (prévisionnel 2022)	21M€
Facteurs différenciants	Modèle fermé, approche grands comptes, freelances triés sur le volet, intermédiation humaine	À la fois plateforme et job board, diffuse des offres d'emploi et de missions, clientèle d'ESN principalement	Plateforme semi-automatisée, rôle clé de l'account manager, bureaux en région	Leadership revendiqué, plateforme généraliste, profils freelances publics	Plateforme semi-automatisée, communautés d'expertise, palette de services
Références	BPI, Société Générale, Crédit Agricole, GRTgaz, Renault...	Axians, Atos, Econocom, Groupama, Inetum, Groupement des Mousquetaires...	Renault, Axa, GrDF, Crédit Agricole...	Allianz, Criteo, TotalEnergies, Le Bon Coin, Publicis Sapient, La Poste...	Air Liquide, La Poste, Saint-Gobain, Suez, Vinci...

**L'alliance de l'IA et de l'humain**

LeHibou ou Mindquest revendiquent une approche hybride, semi-désintermédiée, alliant intelligence artificielle et accompagnement humain. L'IA sert, en amont, à accélérer le sourcing des freelances, mais les hommes ne sont jamais loin derrière. «À la différence de plateformes très digitalisées comme Malt, nous faisons passer un entretien à tous les candidats», explique Christophe de Becdelièvre. LeHibou vérifie, par ailleurs, que le freelance est à jour de ses déclarations sociales et fiscales, et propose le remplacement du consultant en cas de défaillance.

De son côté, Melchior du Boullay, de Mindquest, insiste sur le rôle-clé du gestionnaire de compte. «En contact, chez le donneur d'ordre, avec le directeur de projet, le directeur de programme ou le responsable applicatif, il récupère le besoin client, adapte la fiche de poste aux valeurs de l'entreprise, à son mode d'organisation du travail. L'account manager envoie les profils les mieux à même de répondre à ses besoins. En général, on se limite à trois propositions. Mindquest n'est pas une machine à envoyer des CV.»

Côté freelance, les deux plateformes essaient de susciter un sentiment d'appartenance. Pour créer des communautés régionales, LeHibou a ouvert des bureaux à Nantes, Bordeaux, Toulouse et Lyon, et multiplie les événements en présentiel et les meetups. De

son côté, Mindquest cherche à se spécialiser par communautés d'expertise. Une première communauté SAP a été créée réunissant quelque 4000 freelances.

Via des partenariats, ces plateformes multiplient, par ailleurs, les services annexes à la mise en relation comme le portage salarial, le portage administratif, l'expertise comptable, le contrôle de conformité ou l'affacturage. Ce qui fait dire à Yannick Fondeur que, «dans cette galaxie de services, la marketplace devient, en quelque sorte, un produit d'appel.»

Sur ce marché, Free-Work cultive sa particularité. Ce «facilitateur de mise en relation» propose à la fois des offres de mission et des offres d'emploi. «Une entreprise a besoin d'une compétence, quel que soit son statut, freelance ou salarié», explique Olivier Martin, son PDG. Pas de commission de son côté : la plateforme vend un accès annuel à ses services et à sa base à plus de mille entreprises, principalement des ESN. L'accès est gratuit pour les freelances et les salariés.

Face à la multiplication des plateformes, se pose, enfin, la question de leur pérennité. Si certaines enchaînent les levées de fonds, toutes n'ont pas atteint la rentabilité. Yoss, une joint-venture d'Adecco et de Microsoft, a notamment fermé boutique. Un mouvement de consolidation devrait vraisemblablement s'opérer dans les mois et années à venir. **XAVIER BISEUL**

**Olivier Martin,**

PDG de Free-Work

«Une entreprise a besoin d'une compétence, quel que soit son statut, freelance ou salarié.»

**Alexandre Fretti,**

co-PDG de Malt

«Nous agissons en quelque sorte comme la direction commerciale, marketing et financière du freelance.»