

ILS SURFENT SUR LES NOUVELLES FORMES DU TRAVAIL

Génération freelance

Stimulé par le numérique et révélateur d'un profond désir d'indépendance, le travail en freelance a le vent en poupe.

« Le freelance ? C'est la réponse de la nouvelle génération à tout ce qu'elle a entendu depuis qu'elle est née : que le CDI est dépassé, qu'il faut enchaîner les stages et les CDD, que les plans sociaux se multiplient... Face à ce rabâchage et à cette instabilité, au lieu de subir passivement leur salariat, beaucoup deviennent acteurs de leur vie professionnelle, dont ils veulent de

plus en plus avoir le contrôle», analyse Vincent Huguet, cofondateur et CEO de Hopwork, une plate-forme qui met en relation freelances et entreprises. Le nombre de travailleurs en freelance, qui a été multiplié par 4 en près de 10 ans, avoisinerait les 700.000, dont 500.000 exclusivement dans les métiers liés à Internet. Exerçant dans des professions de services aux entreprises, près d'un tiers sont des développeurs (métiers techniques

de programmation), un tiers travaillent dans les métiers de l'image (graphisme, vidéos...), le dernier tiers dans le secteur de la communication et du marketing (consultants, rédaction...). «Typiquement, le freelance a la trentaine. Il ne sort donc pas de l'école. Jeune actif, il est souvent doué dans son domaine et a connu une ou plusieurs expériences en entreprise... où il s'est ennuyé, au point de se dire : "Et si je vendais directement mes compétences ?"».

L'envie d'entreprendre

Le travail en indépendant n'en est qu'à ses débuts. En 2015, 37% des Français, soit plus de 1 sur 3, souhaitent créer une entreprise, en reprendre une ou se mettre à son compte. Un chiffre en croissance de 12% par rapport à 2014 et qui représente près de 20 millions d'entrepreneurs potentiels*, le taux le plus élevé mesuré depuis l'an 2000. «Si l'intérêt des Français pour l'entrepreneuriat n'est pas nouveau, il a explosé ces dernières années. Plusieurs raisons à cela. D'abord, la fonction publique a subi une perte d'attraction immense, les jeunes ne souhaitant plus être fonctionnaires. Ensuite, l'entrepreneuriat a su se renouveler à travers le développement des nouvelles technologies et des jeunes pousses. Ces dernières ont largement contribué à moderniser l'image de l'entrepreneur auprès du grand public. Enfin, en raison de la situation économique, les Français se sont massivement tournés vers l'entrepreneuriat, d'une part pour disposer de revenus supplémentaires, d'autre part pour développer des compétences qui ne sont plus celles qu'ils exerçaient en entreprise», explique Frédéric Michaux, directeur des études chez OpinionWay.

Cette nouvelle passion française pour l'entrepreneuriat s'explique également par la profonde mutation du monde du travail. «Derrière, il y a surtout une volonté des salariés de changer de vie.

Travailleurs indépendants

Hopwork :

«Nous jouons un vrai rôle d'agent»



Vincent Huguet, cofondateur de Hopwork

Hopwork, c'est plus de 7.000 entreprises utilisatrices, 15.000 freelances recommandés et 20 M€ de business générés à fin septembre 2015. «En janvier, nous avons accueilli 2.000 nouveaux freelances ! L'accélération permanente du nombre d'indépendants sur Hopwork est d'abord due à un bouche-à-oreille positif», se félicite Vincent Huguet, 40 ans, cofondateur de la plate-forme. Un succès stimulant pour la jeune pousse qui propose un accès gratuit aux meilleurs freelances de l'Hexagone en présentant des profils de professionnels qualifiés, et qui compte déjà développer

sa stratégie à l'international. «Notre modèle est réellement innovant. Notre ambition est de le répliquer sur d'autres pays européens. Il y a des marchés bien plus importants que la France, notamment en Europe du Nord, comme la Grande-Bretagne, les Pays-Bas et la Belgique». Lancée en juin 2013, Hopwork est née de la rencontre entre Vincent Huguet, alors dirigeant d'une PME régulièrement à la recherche de freelances, et de ses associés, Jean-Baptiste Lemée et Hugo Lassiège, tous deux freelancers. «En tant que recruteur, je trouvais qu'il n'existait aucune plate-forme simple pour dénicher de bons indépendants. LinkedIn ou Viadeo n'ont pas réellement ce rôle». Le concept a convaincu

des TPE/PME autant que des entreprises du CAC 40. «Nous offrons à l'entreprise cliente un accès à tous les documents légaux du freelance, à qui nous sécurisons le paiement sous 48h après la fin de la mission. En outre, toutes les missions sont assurées par AXA». Un vrai rôle d'agent... comme au cinéma.



Services

Le Blablacar des services à domicile



Laetitia Alcover, cofondatrice de Kang

Nutrition, voyance, coaching, assistance juridique... à l'origine, **Kang** est un service de conseils par téléphone où les adeptes obtiennent les réponses à leurs questions grâce à une conversation avec un «mentor», pour un tarif fixé à la minute, et inférieur à celui pratiqué par un professionnel.

«*Notre ADN, c'est ce qu'on appelle le "Home skill sharing", que je développe depuis chez moi. Nous ne sommes pas un site de services à la personne, il n'y a pas de babysitter, de monteur de meubles IKEA... mais uniquement des personnes qui travaillent de chez elle. Depuis peu, nous avons élargi au domaine des créations numériques qui peuvent être délivrées sur le cloud*», explique Laetitia Alcover, la jeune cofondatrice. Créée en 2013, la plate-forme s'inspire de l'économie collaborative : «*Lorsque nous avons vu arriver des produits comme Airbnb ou BlaBlaCar, nous avons trouvé intéressant de partager autre chose que des biens matériels, notamment ses compétences* ». Après une première levée de fonds de 1,8 M€ réalisée auprès de Truffle Capital, la plate-forme parisienne a vu ses chiffres s'envoler. Elle compte aujourd'hui près de 250.000 utilisateurs, réalise 10 M€ de CA, et espère une deuxième levée de fonds cette année afin de se développer à l'international, ciblant prioritairement les marchés italiens et belges.

Pression commerciale accrue, difficultés de rémunérations, doutes quant à la pérennité, inquiétude par rapport au chômage... le monde de l'entreprise s'est durci, devenant moins épanouissant. Pour autant, franchir le pas entre salariat et entrepreneuriat reste difficile. Entre les deux, devenir freelance apparaît donc comme une réelle opportunité.

Économique et flexible

De leur côté, les entreprises s'adaptent à cette évolution structurelle du marché de l'emploi. S'appuyer sur un freelance est



Lancée en 2008, Creads est une plate-forme disruptive qui permet aux entreprises de faire appel à une communauté de créatifs pour répondre à leurs besoins en création graphique. Forte de 50.000 créatifs, la jeune pousse s'est rapidement développée à l'international grâce à une première levée de fonds de 3 M€ auprès du CM-CIC. «*La plate-forme est disponible en cinq langues et nous touchons actuellement*

une trentaine de pays. Nous pouvons encore nous améliorer dans plusieurs de ces pays, notamment en Europe, où nous voulons devenir les leaders », développe Julien Mechin, 30 ans, cofondateur. Parmi ses 4.000 clients, la jeune pousse compte Shiseido, La Poste, Citroën, Deloitte, Club Med, France Télévisions, SNCF, Crédit Mutuel, Le Lynx... Autre levier de développement, la création de Creads Partners, qui propose aux donneurs

d'ordres une interface sur mesure pour accéder à la communauté. «*Cette nouvelle offre, une extension de la plate-forme, va nous permettre de toucher les grands comptes et les agences beaucoup plus volumineuses. Elle permettra également de donner des missions encore plus intéressantes à nos créatifs*».



Julien Mechin, cofondateur de Creads

Informatique

Codeur.com, ça décode !

Fondé en 2006 par Serge Roukine et Sébastien Peltet, Codeur.com est une des plus anciennes plates-formes. Service de mise en relation entre porteurs de projets et vendeurs de services, la prestation est informatique, type développement Web, création informatique, graphisme ou rédaction, elle permet de déposer appels d'offres et

appels à projets. Le client reçoit ensuite une dizaine de devis de freelances et peut consulter leur profil et portfolio. «*Le déclic ? La création du statut d'autoentrepreneur en 2008. Aujourd'hui, nous avons plus de 2.000 appels d'offres chaque mois et 84.000 freelances inscrits*», indique Serge Roukine. Un succès qui permet à Codeur.com de se diversifier. Sur le même

principe, les deux fondateurs ont donc lancé Graphiste.com et Rédacteur.com. «*Le Web et la technologie sont une barrière pour beaucoup. Notre mission est de mettre à leur disposition des compétences techniques pointues*». Un pari réussi.



Serge Roukine, cofondateur de Codeur.com

donc devenu monnaie courante. Flexibilité et maîtrise des coûts restent les données-clés qui les poussent à se tourner vers ces travailleurs indépendants. Solution alternative, le freelance offre généralement un coût du travail inférieur comparé à un salarié. Plus flexible en termes de plages horaires, il s'organise pour répondre à la demande. «*La révolution juridique et administrative qui s'est opérée récemment, avec notamment la création du statut d'autoentrepreneur et du microentrepreneur, a largement facilité la rencontre des donneurs d'ordres et des freelances*», précise Frédéric Michaux.

Afin de faciliter la relation entre les deux acteurs de ce nouveau monde du travail, des jeunes pousses surfent sur ce marché émergent avec la création de plates-formes spécialisées, comme Odesk, Elance, **Kang**, Hopwork, Creads, Codeur... Toutes mettent à disposition des entreprises clientes un large choix de profils et de compétences, assurant à leurs freelances visibilité et encadrement. Et leurs perspectives de croissance sont prometteuses puisque, d'ici 2020, 40% des travailleurs seront indépendants. ●

Thibault Girardet

*Source : Étude OpinionWay, janvier 2016