

Kamatz, la nouvelle marketplace qui simplifie la vie des freelances

Gratuite pour les indépendants, la plateforme développée par Kamatz permet de simplifier la gestion de leurs projets, de maîtriser leur budget et d'être mis en relation avec des entreprises.

Temps de lecture : minute

14 septembre 2021

Alors que les indépendants ont été frappés de plein fouet par la crise sanitaire, le gouvernement s'apprête à présenter, fin septembre, un plan destiné à "*faciliter la conduite de leurs activités et à améliorer leur protection sociale*", a expliqué Jean Castex le 8 septembre dernier. Et si l'État compte soutenir cette population d'actifs à travers une série d'aides financières et sociales, des entreprises se multiplient aussi pour leur faciliter la tâche au quotidien.

Trouver des clients gratuitement

Après Spayce, Cherry Pick ou encore IzyFreelance, la startup Kamatz propose une place de marché qui centralise plusieurs services pour les indépendants. L'offre repose sur deux piliers : proposer des outils et conseils pour faciliter la réalisation de tâches nécessaires mais chronophages, et permettre aux freelances de trouver des clients et missions sans avoir à passer par un intermédiaire payant. Une offre qui n'est pas totalement sans rappeler celle de Malt.



À lire aussi

Le casse-tête de la rétention des talents externes

Cette solution est en effet gratuite pour les indépendants. Le business model de la société repose sur les entreprises, en recherche de professionnels pour réaliser des missions, qui doivent payer pour avoir accès à la base de données de freelance. *"L'objectif est de permettre aux entreprises de sourcer les meilleurs profils simplement, explique Ephraïm Cuoq, cofondateur et CEO de la startup, par voie de communiqué. Kamatz a été créée autour de fonctionnalités concrètes comme le profil vidéo ou la messagerie multi-utilisateurs pour fluidifier les échanges entre freelances et entreprises"* . Les clients doivent payer 12% de frais de service sur les transactions.

Gestion comptable, suivi client et pilotage des dépenses

L'équipe fondatrice affirme créer une solution au plus proche des problématiques de cette population d'actifs car ils sont passés, pour la

plupart, par ce statut. Ephraïm Cuoq a rencontré Adrien Rambert, le CTO de la jeune pousse, un ancien indépendant déjà sensibilisé à la question puisqu'il avait auparavant créé Silex.pro, une suite d'outils de pilotage d'activités freelance, depuis intégrées au service de Kamatz. Les deux fondateurs ont ensuite été rejoint par le CMO Pierre Osdoit-Patrigeon, un habitué de l'écosystème startup, passé par les sociétés Criteo, Ledger et Alven.

Déjà testée avant son lancement par 400 indépendants, la marketplace propose aussi une série d'outils pratiques. Parmi eux, les utilisateurs et utilisatrices pourront bénéficier d'outils de gestion comptable et commerciale, de suivi client, de pilotage des dépenses et de contrats... La startup ambitionne de devenir une plateforme de référence pour les entreprises en quête d'indépendants. Mais pour y arriver, elle devra d'abord réussir à séduire une part importante des 930 000 freelances que compte aujourd'hui la France, selon les chiffres Eurostat et concurrencer certains acteurs déjà bien implantés sur ce secteur.



À lire aussi

Ces travailleurs indépendants qui choisissent de redevenir

salariés

Article écrit par Heloïse Pons