

Comment Malt veut faciliter la vie de plus de 85 000 freelances

Depuis 2013, Malt s'est donné pour mission de faciliter la vie des freelances et de leurs clients, bénéficiant d'un climat plus que favorable avec l'explosion du recours aux indépendants. Retour sur 5 années de croissance ininterrompues avec Vincent Huguet, cofondateur de Malt.

Temps de lecture : minute

17 juillet 2018

Depuis plusieurs années, le nombre de freelances a explosé, grimant de 126% à raison de 8,5% par an, pour atteindre les 830 000 travailleurs indépendants selon une étude OuiShare. Ce mode de travail séduit de plus en plus les jeunes - et les moins jeunes - en quête de liberté et de flexibilité. Pourtant, il reste parfois compliqué pour les entreprises de faire appel aux indépendants, et à ces derniers de se faire connaître. C'est en partant de ce constat que Vincent Huguet a lancé Malt (alors Hopwork) avec Hugo Lassiège et Jean-Baptiste Lemée en 2013.



À lire aussi

7 conseils pour se lancer en tant que freelance

À l'origine, les trois cofondateurs imaginent Malt comme une plateforme communautaire pour mettre en relation l'offre et la demande de développeurs, qui répondent à la fois aux besoins des indépendants et à ceux des entreprises. Avec une ambition : transformer le marché des services de prestations intellectuelles (SSI, brokers, agences), estimé à 300 milliards d'euros en Europe selon Syntec Numérique), avec un modèle de plateforme ouverte, transparente et communautaire pour les freelances.

Pas d'abonnement mais un service aux petits oignons

Très vite, la demande se fait sentir sur d'autres missions que celles des développeurs, et Malt ouvre sa plateforme à d'autres métiers du numérique, du community manager au data engineer en passant par le consultant en webmarketing. Mais le modèle reste le même : un

algorithme de matching au cordeau et une mise en relation directe entre clients et freelances, avec une sécurité des paiements et un système d'avis publics. Pour soutenir son développement et permettre à ses cofondateurs de se lancer à temps plein dans le projet - qui rassemble déjà 4000 indépendants, la jeune pousse boucle en mai 2014 un premier tour de table de 500 000 euros auprès de Kerala Ventures.



Mais Malt doit faire face à la concurrence, qui se lance en même temps qu'elle sur le créneau très porteur de la mise en relation de freelances. Comet, Yoss, codeurs.com, Upwork, Feever ou freelancer.com... Toutes ont senti le bon filon et sont bien décidées à l'exploiter. Mais Malt veut croire à son avantage concurrentiel : *"C'est un modèle au succès, sans abonnement. Les freelances et les clients n'ont pas à payer pour s'inscrire ou être mis en avant sur la plateforme. Seule la réputation du freelance compte pour obtenir des missions. Quant aux clients, ils ont désormais la possibilité de contacter directement les experts avec qui ils souhaitent travailler"*, explique Vincent Huguet,

cofondateur de Malt.

Plus qu'un simple apporteur de client, Malt veut aider les freelances à développer leur réputation, grâce aux recommandations de fin de mission, mais compte aussi leur apporter sécurité financière et simplicité administrative en répondant au besoin numéro un des indépendants : limiter les impayés et assurer une rémunération en temps et en heure. En effet, une fois la mission provisionnée par le client, le paiement est effectué sous 48h. Un luxe pour ceux qui sont habitués à courir derrière leurs clients à chaque mission.



À lire aussi

Freelances, ces startups vont faciliter votre quotidien

Et Malt n'en oublie pas pour autant les entreprises, au contraire. Elle propose aux PME de plus de 50 salariés et aux grandes entreprises des services additionnels, dont un accompagnement sur le sourcing et un encadrement plus fort des missions (contrats personnalisés, modalités de paiement adaptées à 45 jours). Un modèle en forme de *win-win deal* qui fait le succès de Malt : depuis 2014, tous les voyants de la jeune pousse

sont au vert, que ce soit son volume d'affaires - culminant à 10 millions d'euros 3 ans après sa création, le nombre de freelances présents sur la plateforme (15 000 fin 2015 et 35 000 un an plus tard) ou ses deux levées de fonds menées en 2015 et 2016 pour accélérer sa croissance.

Et aujourd'hui, à part un changement de nom, rien n'a changé : la jeune pousse revendique plus de 40 000 clients, dont 10 000 réguliers et 70% issus du CAC 40 : LVMH, AccorHotels, AXA, Orange, BNP, GRTgaz, Engie, Publicis, Carrefour... À l'étroit dans l'Hexagone, elle a entamé depuis septembre 2017 son internationalisation en commençant par l'Espagne, où elle totalise déjà 5 000 indépendants sur les 85 000 qu'elle accompagne.

Un élan soutenu par la législation

Une réussite qui a incité Malt à accélérer son développement à l'international : d'ici la fin de l'année 2018, la jeune pousse prévoit également de se lancer aux Pays-Bas, en Belgique et en Allemagne, et table sur un chiffre d'affaires d'un milliard d'euros d'ici à 5 ans, passant de 70 à plus de 200 salariés à horizon 2020. Et si Malt se montre aussi optimiste, c'est parce qu'elle sait qu'elle peut compter sur un climat propice avec notamment la série de réformes pour les travailleurs indépendants lancée par le gouvernement en mars dernier.

"Comme dans tous les pays européens, le gouvernement encourage le travail indépendant, c'est une tendance très positive pour le freelancing. Le gouvernement travaille aussi à une simplification administrative qui a commencé avec la fin du RSI et on l'espère, va se poursuivre avec

d'autres démarches qui permettront de simplifier encore l'accès au statut de freelance"
Vincent Huguet, cofondateur de Malt

Dans cette optique, la jeune pousse vient, elle, de lancer Sésame, en partenariat avec Qonto et Alan. L'idée est de réunir au même endroit plusieurs offres qui vont aider les freelances dans leur quotidien, à chaque étape de leur parcours. Couvrant pour l'instant la banque et l'assurance, Sésame devrait vite évoluer pour offrir une couverture plus étendue avec la signature de nouveaux partenariats (en lien avec le logement notamment). De quoi imaginer un futur bien plus confortable pour les freelances, loin des galères que leur statut induit trop souvent.

Article écrit par Maëlle Lafond