

# My Works veut mettre fin à la pénurie de personnel dans la restauration

*Suite à vos votes sur le dernier FastPitch, My Works remporte le MaddyTools de la semaine. Retour avec son cofondateur, Guillaume, sur l'histoire de cette plateforme qui compte bien faciliter les "bons" recrutements dans le secteur de la restauration.*

Temps de lecture : minute

---

10 octobre 2019

Fondée par Guillaume Dacier et Brice Bousta, My Works se présente comme une plateforme de mise en relation entre chercheurs d'emploi, les " vendeurs de compétences ", et gérants, les " acheteurs de compétences ".

## D'où vient l'idée ? Quelle problématique souhaitiez-vous résoudre ?

Le secteur de la restauration fait face à une pénurie de personnel : 53,5% des professionnels estiment que le recrutement est un frein au développement. Cette situation contraint les gérants à engager des profils ne correspondant pas forcément à leurs attentes en terme de compétences. D'un côté on voit des talents non rémunérés à leur juste valeur, de l'autre, des jeunes avec peu d'expériences assignés à des tâches trop complexes. Un véritable préjudice qui touche tous les acteurs de la profession : pour les travailleurs qui ne s'épanouissent pas et ne se sentent pas valorisés pour les gérants qui souffrent d'un turnover 3 fois plus élevé que dans les autres secteurs.

La partie de l'équation "comment trouver du personnel ponctuellement" a été résolue par de nouveaux acteurs qui ont digitalisé l'intérim. C'est un petit souffle qui a été donné aux professionnels, car le digital a permis de créer des bases de données de travailleurs disponibles. Mais à l'instar des acteurs historiques, les agences d'intérim digitalisées plafonnent car leur offre ne s'adapte pas à un marché aussi hétérogène que celui de la restauration. De plus, en se plaçant comme intermédiaire, ils se retrouvent systématiquement en retard par rapport aux besoins des différents acteurs qui évoluent rapidement et de façon localisée. Digitaliser un système qui ne fonctionne pas ne sauvera pas le secteur, il faut le disrupter. Tant que les acteurs du secteur, travailleurs et gérants, ne reprennent pas le contrôle sur leur choix, les systèmes proposés ne fonctionneront pas.

## Pouvez-vous présenter votre outil ?

Nous souhaitons redonner le contrôle aux acteurs du secteur en leur permettant de se choisir entre eux dans un écosystème favorable. En ce sens, la marketplace est l'outil d'échange idéal pour des acteurs aux attentes hétérogènes. Elle se construit à l'image du marché et évolue avec lui. Une marketplace est un espace virtuel où acheteurs et vendeurs échangent. Nous considérons les Workers comme des vendeurs de compétences et les gérants comme des acheteurs de compétences.

My Works se place alors comme le tiers de confiance. Pour les gérants, nous vérifions les profils qui entrent sur la plateforme et garantissons les compétences et les expériences affichées. Pour les Workers (les travailleurs inscrits sur notre plateforme), nous assurons la sécurité de paiement : nous nous engageons à ce qu'ils soient payés sous 5 jours et nous participons au rééquilibrage du rapport de force avec les établissements. Nous pensons aussi qu'il est important de permettre aux workers de se rassembler car les conditions de travail (horaires) dans la restauration peuvent amener à l'isolement.

Cette volonté de fédérer s'inscrit dans notre démarche de rééquilibrage des forces entre workers et gérants et se traduit par : - La mise à disposition d'un outil online permettant au worker de communiquer entre eux. - L'organisation chaque semaine d'événement Offline dédiés aux workers (Formation, Afterworks...).

De plus, nous valorisons les compétences grâce aux biais cognitifs, Grâce aux deux entretiens individuels, nous définissons les biais cognitifs les travailleurs basés sur leur personnalité afin de les conseiller au mieux sur le choix des missions. ( En collaboration avec l'Institut des Sciences Cognitives, nous avons mis en place un questionnaire personnalisé qui nous permet de conseiller individuellement les travailleurs sur les types de missions et d'établissements qui leur correspondent.)

## Qui sont vos principaux concurrents actuellement sur votre marché ?

Nos principaux concurrents sont aujourd'hui Brigad, Badakan, et le club des extras.

## Quel est votre modèle économique ?

Nous sommes rémunérés sur une commission variable, plus facturation de services annexes (Création statut, accompagnement juridique ...).