

# La plateforme pour indépendants Malt vise le milliard de volume d'affaires d'ici 2024

*À l'occasion de la présentation de sa nouvelle identité visuelle et du service Malt Plus, pour accélérer la recherche d'un freelance, la plateforme Malt en profite pour affirmer ses ambitions. Celle d'être célébré comme un numéro 1 en Europe.*

Temps de lecture : minute

---

1 octobre 2020

Peut-on être absent du Next 40 et même du French Tech 120 et se rêver en leader européen ? Pour Malt, la réponse est oui. La plateforme de mise en relation de freelances avec des entreprises qui ont des besoins ponctuels a été boudée par le gouvernement au moment de la constitution des fameuses promotions rassemblant l'élite de la tech française. La startup a pourtant levé 25 millions d'euros mais trop tardivement, en février 2019, pour espérer passer les fourches caudines de la sélection. *"La levée de fonds n'est qu'un indicateur de la future performance de l'entreprise mais ce n'en est qu'un parmi beaucoup d'autres"* , relativise Alexandre Fretti, directeur général arrivé juste avant l'été. Bien qu'il estime qu'avoir laissé Malt de côté était une décision *"terriblement injuste"* , il se dit confiant sur la capacité de l'entreprise à démontrer qu'elle peut réussir sans avoir bénéficié des honneurs de la FrenchTech.

Et la startup s'en donne les moyens. L'arrivée d'Alexandre Fretti, en juin, au poste de directeur général rappelle les ambitions qu'elle nourrit. Arrivé chez Webhelp en 2007 en tant que directeur général, alors que l'entreprise est alors en pleine phase de croissance, il l'a quittée avec un

chiffre d'affaire annuel de 1,5 milliard d'euros. *"Les années les plus excitantes sont celles de l'hypercroissance, lors desquelles tout se construit, estime le dirigeant. J'avais envie de retrouver un projet qui ressemblait à ce que j'avais connu et, lorsque j'ai rencontré Vincent (Huguet, le fondateur de Malt, NDLR), j'ai identifié les ingrédients qui pouvaient faire qu'on allait écrire ensemble une histoire au moins aussi belle que celle de Webhelp, si ce n'est plus."*

## Le pari de l'hypercroissance raisonnée pour conquérir l'Europe

Ces ingrédients, ce sont l'équipe — *"extrêmement structurée pour une entreprise de seulement sept ans"*, le marché — *"gigantesque, de 300 milliards d'euros en Europe, relativement récent et sur lequel il n'y a encore pas d'acteur européen de référence"* et *"un ADN B2C technologique"*, complémentaire du parcours du dirigeant plutôt focalisé sur le commercial B2B. *"Malt a saisi il y a déjà deux ans que l'avenir résidait dans les grands comptes et a pris un virage B2B il y a 18 mois et le fondateur est parti vivre à Munich pour développer le marché allemand. L'entreprise se trouve à une période charnière."* Résultat : Malt ambitionne de porter son volume d'affaires annuel à 1 milliard d'euros d'ici à 2024, porté par l'essor du freelancing partout en Europe.



À lire aussi

Pourquoi le monde d'après sera freelance

Surtout, Malt se rêve en leader européen, alors que le secteur est à la fois très fragmenté et en pleine structuration. *"Les acteurs du top 10 mondial ne représentent que 5% de parts de marché, contre environ 60% dans la plupart des secteurs"* , souligne Alexandre Fretti. La levée de fonds de l'an dernier et celles qui ne manqueront pas de suivre serviront à ce dessein, notamment par le biais d'opérations de croissance externe. *"La vitesse est un enjeu-clé parce que, pour une plateforme, il existe un temps assez incompressible pour créer une communauté, la développer et avoir des clients"* , atteste le directeur général. C'est pourquoi il estime que *"le modèle de la rentabilité à tout prix est révolu"* et préfère prêcher celui d'une *"hypercroissance raisonnée"* : *"On lève de l'argent pour financer l'hypercroissance mais nous sommes capables de montrer aux futurs actionnaires qu'on sait atteindre notre point de rentabilité sur nos marchés les plus matures"* .

# Évangéliser le marché en gagnant en notoriété

La plateforme peut ainsi compter sur une assise technologique solide. Car c'est bien là l'élément qui différencie les innombrables plateformes qui se lancent à l'assaut du marché toujours plus important des freelances. Malt coche ainsi toutes les cases : un nombre d'inscrits sur la plateforme suffisamment important pour que les clients trouvent le profil qui correspondra à leurs besoins, une rapidité d'exécution à toute épreuve renforcée grâce au service Malt Plus, lancé ce 1er octobre — la plateforme revendique de pouvoir mobiliser un freelance expert en présentiel en seulement six jours — et un taux de succès de 50%, soit dix fois plus que la norme du secteur, assure Alexandre Fretti. Le directeur alerte néanmoins sur la nécessité de ne pas se tromper de combat : *"Malt travaille avec 85% du CAC 40 donc l'environnement concurrentiel n'est pas vraiment un sujet pour nous. Nous nous focalisons plutôt sur le fait que le niveau moyen de connaissances de notre sujet dans les grands groupes reste trop faible"* . Pour grandir, Malt se lance donc dans une grande campagne d'évangélisation de son marché, auprès des grands comptes, notamment en se dotant d'une nouvelle identité visuelle assortie d'une devise autour du "new work order".

Mais pas seulement. L'entreprise s'engage aussi aux côtés des freelances pour leur assurer de meilleures conditions de travail et ainsi faciliter leur insertion à grande échelle sur le marché du travail et, plus généralement, dans la société. *"L'accès à l'immobilier est par exemple un important cheval de bataille pour nous parce que ça reste un combat prioritaire pour les freelances"* , remarque Alexandre Fretti. Malt a ainsi entamé des discussions avec des établissements bancaires soucieux de chouchouter le million de clients potentiels que représentent les freelances français. L'entreprise reconnaît ainsi *"souffrir d'un manque de notoriété"* qui la pénalise pour pouvoir peser auprès des politiques et infléchir certaines

réglementations. *"La marque Malt doit être beaucoup plus forte pour qu'on puisse discuter de ces sujets-là avec les autorités concernées"* , annonce le directeur général. L'objectif est clairement établi et si la route reste longue, Malt semble avoir du carburant en réserve.

---

Article écrit par Geraldine Russell