

Twineeds : la marketplace de l'expertise achats

Recourir à des consultants achats en freelance est gage de flexibilité. C'est aussi une capacité pour l'entreprise de trouver des ressources rares. C'est ce que propose la marketplace Twineeds avec des profils allant de l'opérationnel au manager de transition en Achats et Supply Chain. Rencontre avec les créateurs du projet.



Pierre Langlois (à gauche), responsable digital de la plateforme Twineeds et Éric Betton (à droite), son cofondateur.

500

Consultants inscrits

200

Qualifiés en libre accès

2017

Création

2018

1.4M€ de CA

2019

Objectif de 3M€

Pourquoi avoir créé la marketplace Twineeds en conseil achats ? Quel constat faisiez-vous alors du marché des cabinets de consultants ?

Éric Betton : Début 2017, nous nous sommes aperçus au sein d'Innoha, cabinet de conseil achats que nous avions de plus en plus recours à des ressources en freelance. Ce n'était pas forcément une volonté dès le départ, mais il y avait une vraie demande de la part de nos clients de freelances en raison de leurs besoins de séniorité et d'expertise. Autour de nous, notre réseau et nos clients allaient également vers le monde du freelance.

Pierre Langlois : C'était à la fois une demande de nos clients qui se faisait plus forte mais c'est aussi né d'un mouvement structurel qui était en train de se mettre en place. On a senti une vraie lame de fond notamment en provenance des

États-Unis avec l'émergence du freelancing, comme nouveau mode de travail. En France, on a vu arriver cette tendance avec la nouvelle convention de portage salarial et les lois Macron facilitant la création d'une l'auto-entreprise.

Éric Betton : La marketplace a donc été une suite logique de nos réflexions sur le freelancing.

Que répondriez-vous à ceux qui pourraient être tentés de vous accuser d'ubériser la profession de consultants achats ?

Pierre Langlois : On n'uberise pas la profession de consultants achats. Au contraire, on apporte de la transparence, de trois façons. La première, nos consultants freelances fixent eux-mêmes leurs

tarifs ! Ils sont libres de leur offre contrairement à ce que pratique une société comme Uber. Nous ne sommes là que pour externaliser leur force de vente quelque part. Deuxième différence : si chez Uber, n'importe qui peut être chauffeur, dans le monde du conseil achats, l'expertise fait toute la différence. Troisième point, les coûts de la plateforme sont clairs et affichés pour tous. Nous ne sommes pas en concurrence avec les cabinets achats dits classiques, nous avons une approche complémentaire. Et nous le voyons bien avec Innoha, qui est notre société sœur, nous ne nous phagocytions pas.

Vous dites apporter une approche complémentaire des cabinets ...

« Nous sommes complémentaires dans l'offre par rapport aux cabinets de conseils. Si les cabinets de conseil en achats ont des profils entre junior et confirmé, sur Twineeds, on a des profils plutôt seniors avec une grande expertise »

Éric Betton

Tribune

Les plateformes d'intermédiation doivent-elles craindre les délits de prêt de main d'œuvre illicite et de marchandage ?



Arthur Lampert,
doctorant et
juriste en droit
social

➔ En mettant en relation des experts indépendants en quête de missions professionnelles et des entreprises clientes, les plateformes d'intermédiation constituent des places de marché attractives. Mais sont-elles à l'abri des délits de

prêt de main d'œuvre illicite et de marchandage ?

Par définition, le prêt de main d'œuvre illicite est caractérisé par « toute opération à but lucratif ayant pour objet exclusif le prêt de main d'œuvre » (Code du travail, article L. 8241-1).

De son côté, le marchandage est défini comme « toute opération à but lucratif de fourniture de main d'œuvre qui a pour effet de causer un préjudice au salarié qu'elle concerne ou d'éluder l'application de dispositions légales ou de stipulations d'une convention ou d'un accord collectif de travail » (Code du travail, article L. 8231-1).

Seuls les employeurs sont concernés par ces textes. Ce qui est illicite est de "prêter" des salariés pour s'enrichir. Or, les plateformes d'intermédiation, qui ne recrutent

pas de salariés mais se contentent de réunir des prestataires indépendants et des entreprises sur un marché donné, ne sont donc pas considérés comme des employeurs et sont par conséquent à l'abri de ces risques pénaux. Cependant, il existe un risque pénal si le prestataire indépendant est lié par un contrat de travail avec la plateforme, car dans ce cas il est placé dans un « lien de subordination juridique » à son égard. Cette situation est peu probable lorsque la plateforme joue un simple rôle d'intermédiation. C'est pourquoi, le risque pénal de prêt de main d'œuvre ou de délit de marchandage est équivalent que l'entreprise fasse appel à une plateforme comme Twineeds ou bien qu'elle ait directement recours à un consultant salarié ou indépendant.



Éric Betton,
46 ans, ingénieur de formation a débuté les achats en 2004 au sein du groupe PSA, avant de rejoindre le Groupe Société Générale en tant qu'acheteur puis adjoint au responsable des achats IT. Il rejoint le cabinet de conseil en achats et performance Innova comme business manager et associé du fondateur en 2014. C'est en 2017 qu'il cofonde avec Thomas de Bony, la plateforme Twineeds, une marketplace pour les consultants freelance spécialisés dans les achats et la supply chain.

... achats. Mais quelle est votre valeur ajoutée ?

Éric Betton : Oui, nous sommes complémentaires dans l'offre par rapport aux cabinets de conseils dans notre positionnement. Il n'y a pas de concurrence. Si les cabinets de conseil en achats ont généralement des profils entre junior et confirmé, sur Twineeds on a plutôt des profils seniors avec une grande expertise.

Pierre Langlois : Aujourd'hui, 80 % du vivier des cabinets de conseils en achats a en moyenne 30 ans. Même s'il existe aussi des consultants seniors. Car en raison de sa structure de coût, il est moins rentable et plus risqué pour un cabinet achats classique d'avoir des profils seniors.

Éric Betton : Avoir recours à des freelances c'est avoir une possibilité de flexibilité avec notamment une mobilité géographique importante. Ainsi, aujourd'hui sur les 500 profils de la plateforme, seulement 50 % sont en région parisienne. Les 50 % restants sont répartis sur l'ensemble du territoire français. C'est une force que nous avons par rap-

port à des cabinets de conseil parisiens ayant des représentations dans les grandes villes comme Lyon, ou Toulouse.

Vous parlez d'expertise. Quels types de profils très pointus peut-on trouver sur votre plateforme ?

Éric Betton : Aujourd'hui, nous pouvons trouver un consultant en achats de matières premières expert dans les produits laitier et le beurre en particulier, comme un spécialiste du licensing des logiciels Oracle. Je dirais que tout est possible, il faut juste nous essayer.

Quels peuvent être les avantages pour une entreprise de recourir à des consultants freelances ?

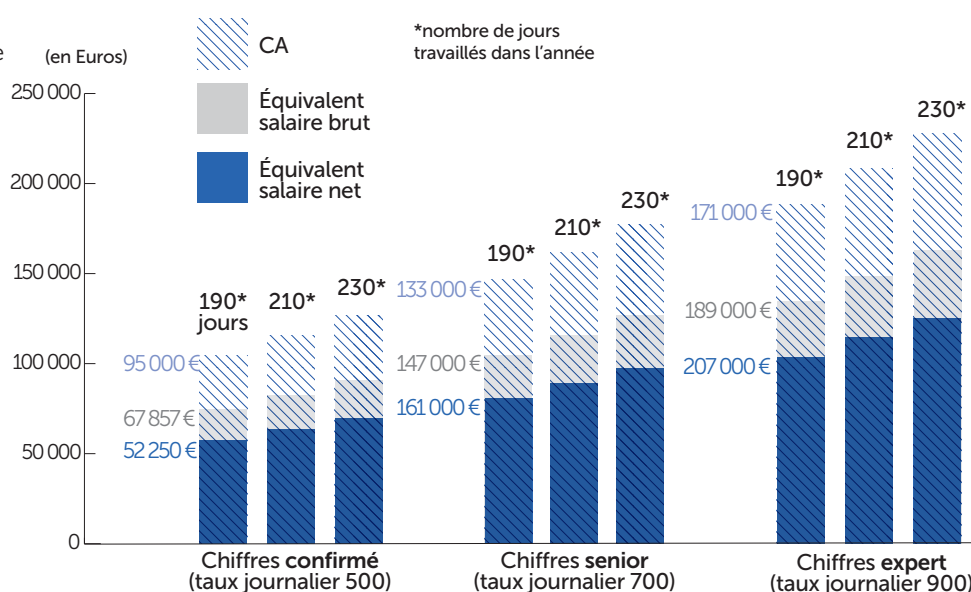
Pierre Langlois : Nous proposons des profils d'experts ou manager de transition qui peuvent être beaucoup trop chers pour qu'une entreprise les garde à temps plein toute l'année. Alors, pourquoi ne pas

« Il s'agit d'essayer de calculer le différentiel du coût d'une journée productive par rapport à une ressource en interne. Ce que peu d'entreprises font » Pierre Langlois

À quel salaire en entreprise correspond le chiffre d'affaires d'un freelance ?

→ Équivalence des revenus en chiffre d'affaire (freelance) et salaire (salarié) en fonction des archétypes de profils (confirmé, senior, expert). Pour bien lire le graphique : si un profil confirmé facture 500€ par jour travaillé en travaillant 190 jours par an, il gagnerait plus de 52 000€ net, soit un équivalent en brut de près de 68 000€.

Ces estimations sont faites en statut de portage salarial, hors déduction de frais professionnels. Dans ce statut, environ 55 % du chiffre d'affaires est converti en revenu net. D'autres statuts permettent d'optimiser conséquemment les revenus, notamment fiscalement, mais avec des contreparties (plus d'obligations administratives, perte du droit au chômage...).



confier à un expert un type d'achat qui est occasionnel comme les contrats d'assurance et qui ne justifient pas forcément un poste à temps plein ? Nous sommes capables de trouver un profil pertinent d'expert alors qu'un cabinet de conseil aura tendance à proposer des profils en inter-contrat, soit des gens non productifs à l'instant T et généralement spécialisés sur les portefeuilles achats les plus courants.

Existe-t-il un vrai gain financier ?

Pierre Langlois : Oui, selon moi. Il s'agit d'essayer de calculer le différentiel du coût par rapport à une ressource en interne. Ce que peu d'entreprises font. Elles ne font pas le calcul du coût moyen d'un jour productif en interne, car il faut intégrer les charges patronales, le coût de recrutement et diviser le tout par le nombre de journées effectivement travaillées. Finalement le consultant indépendant n'est sollicité que pour un besoin précis et son coût est toujours en rapport avec une production à 100 %. Et on sait qu'il existe une saisonnalité dans les achats.

Quels types d'entreprises vous sollicitent ? Et pour quels genres de missions ?

Éric Betton : On touche à tous les secteurs et toutes les tailles d'entreprise, que ce soit dans le secteur public ou privé, de la PME ou du grand compte pour des missions achats et supply chain. Ainsi, on peut aussi bien travailler avec une PME qui affiche 10 millions d'euros de CA avec 2 millions d'euros d'achats qui a besoin de 2 jours par semaine d'un acheteur matières premières, ou un manager de transition comme ce fut le cas dernièrement pour une grande banque hollandaise.

Pierre Langlois : Avec Twineeds, les donneurs d'ordre font appel à des profils qu'on ne trouve pas dans les cabinets de

conseil traditionnels. Dernier exemple en date, nous avons dû chercher un acheteur pour une étude de marché portant sur l'acide nitrique dilué à 95 %... C'est un exemple simple mais nous avons trouvé le profil !

Concrètement quel est votre business model et comment fonctionne votre marketplace ?

Éric Betton : Notre business model est simple : les indépendants ont un tarif journalier (TJM) qu'ils fixent eux-mêmes et Twineeds applique une marge de 15 à 20 % en tant qu'apporteur d'affaires. Cette marge s'évalue principalement en fonction de la durée de la mission. Toutefois ●●●



Pierre Langlois,
30 ans, a passé 3 ans en tant qu'acheteur avant d'intégrer le cabinet de conseil Innoha en tant qu'acheteur spécialisé IT où il a exercé pendant 5 ans dans de nombreuses sociétés du CAC40. Il est responsable digital de la plateforme Twineeds depuis sa création.

Le coût journalier réel d'un responsable achat est de 750€ en interne. Source: Hays, 2016.

➔ Comparaison du coût total journalier d'un ETP vs le taux journalier d'un freelance.



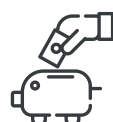
76 000 €

salair brut + primes
(hays 2016)



32 000 €

Charges patronales



8 000 €

charges complémentaires (participation, abondements, formation...)



116 000 €

Coût total annuel d'un ETP
hors frais de recrutement

➔ On estime à 188 le nombre de jours moyen effectivement travaillés par un salarié, une fois déduit les CP, RTT, et toutes les absences maladie, formations, ancienneté, PACS, etc. Il suffit alors de diviser le coût total de celui-ci par son nombre de jours "productifs" pour en obtenir un

coût journalier moyen. **Le TCO d'un jour productif pour un cadre en achats s'estime alors entre 620 et 750€** selon la prise en compte ou non des frais de recrutement et du coût de perte à l'embauche. À noter que les freelances, remettant leur réputation en jeu à chacune de leur mis-

sion, ont une productivité journalière rarement égale, alors que de leur côté les salariés subissent la saisonnalité de la charge des achats. Les freelances doivent aussi prendre en compte dans leur TJ le coût de leur temps de prospection et d'intercontrat.



« Nous ne voulons pas apparaître comme la dernière chance de trouver un profil dans l'urgence pour une mission mais plutôt comme la première chance de trouver le bon profil » *Éric Betton*

••• les consultants sont les premiers concernés par les négociations. Nous établissons ensuite un contrat avec le donneur d'ordre. Mais un donneur d'ordre peut aussi nous voir comme un cabinet traditionnel avec des ressources et nous solliciter sur ses besoins. Nous faisons alors en interne un travail de recherche pour identifier les meilleurs profils. Ou alors il peut simplement chercher un profil de par lui-même. Enfin, nous pouvons éga-

lement publier des annonces directement de la part des donneurs d'ordre.

Quel est l'avantage pour un consultant en achat de devenir freelance ?

Pierre Langlois : On rend un vrai service aux consultants car on ne demande pas d'exclusivité et on leur fait gagner du temps sur leur démarchage commercial qui peut peser jusqu'à 30 % dans leur

emploi du temps. Mais attention tout consultant ne peut pas se lancer en freelance, c'est lié à leur expertise. Ainsi, ce sera forcément plus facile pour un acheteur IT que pour un acheteur en tuyaux de trouver des missions. Je conseille à l'acheteur tenté par le freelance de regarder sur internet les offres dans son domaine d'expertise. S'il y a plein d'offres, il existe mécaniquement de la demande en consulting. Cela veut dire qu'en indépendant, il pourra choisir ses propres missions et sera certainement mieux rémunéré que dans un cabinet de conseils. Mais ce n'est pas une martingale ! C'est un projet qui se construit. Il faut avoir les épaules pour, être capable d'aller démarcher son client et travailler son réseau.

Quels sont les projets de développement de votre plateforme ?

Éric Betton : Nous voulons nous faire connaître afin de devenir un réflexe dans le sourcing de nos clients au même titre que les autres cabinets d'achats. Nous ne voulons pas apparaître comme la dernière chance de trouver un profil dans l'urgence pour une mission, mais plutôt comme la première chance de trouver le bon profil. Après tout avec notre vivier de 500 profils spécialisés nous sommes loin devant les cabinets en termes de choix.

Pierre Langlois : Nous misons sur le fait que les donneurs d'ordre soient plus réactifs dans leurs prises de décision car le monde du freelance va très vite. Nous aimerions qu'ils comprennent que la capacité de travail des indépendants est très forte. Ils ont ainsi tout intérêt à adopter des modes plus flexibles (télétravail, part time...) afin de sourcer les meilleures compétences tout en limitant leur budget, contrairement aux cabinets qui "forcent" le temps plein.

Éric Betton : Nous venons par exemple de lancer une offre d'alerte par SMS afin d'être plus réactif. Pour l'avenir nous réfléchissons au sujet du portage salarial qui prend de plus en plus d'importance dans le domaine du freelance. Nous pensons également à nous développer à l'international. ●



Christophe de Becdelièvre,
Directeur général
Lehibou.com

Partenariat avec LeHibou.com

➔ En juillet 2017 pour accélérer son développement Twineeds forme un partenariat avec LeHibou.com, société spécialisée dans les métiers de l'IT. LeHibou est une marketplace de freelances informatiques (20 000 inscrits) et aussi une véritable société de prestation de services informatiques (SSII/ESN) générant 5M€ de CA sur 2018.

Six mois plus tard, la plateforme Twineeds était lancée.

twineeds

ils en parlent



« Le recours à un freelance m'a permis d'avoir accès à une expertise en temps partagé, là où mon budget ne m'aurait permis l'accès qu'à un consultant confirmé dans un cabinet traditionnel »

Thomas Gravis, Responsable de la performance, Servier



« Des anciens acheteurs qui qualifient les profils experts, c'est la garantie d'une proposition en adéquation avec mon besoin »

Marion Pêcheur, Directeur Achats BNP Paribas Partners for Innovation, une co-entreprise BNP Paribas et IBM



« Avec sa plateforme, Twineeds a été capable de me proposer plusieurs profils pertinents en très peu de temps »

Corinne Willecomme, Technology and Industry Sourcing - Governance, Performance & Process Director Vallourec



« La plateforme m'a permis de trouver une mission très rapidement / mon profil a été détecté sur la plateforme »

Xavier Bouet, Consultant freelance



« Twineeds parvient vraiment à créer une communauté professionnelle et conviviale »

Fabrice Portier, Responsable des achats logistique et distribution, Servier