

Néo-ESN, plateforme d'indépendants IT, spécialiste de l'Intermédiation... À quels besoins répondent les nouveaux acteurs des prestations intellectuelles ?

Par Anthony Bergès, Deputy CEO chez Freelance.com & Managing Director chez Inop's

Nouvelles aspirations d'équilibre vie pro/perso, recherche de sens, télétravail « post-covid », pénurie de talents : le marché des prestations intellectuelles est profondément impacté par une nouvelle donne sociétale. Les modèles traditionnels d'accès aux compétences, comme les ESN, sont de plus en plus challengés par les entreprises. De nouveaux modèles sont apparus, à quels besoins répondent-ils, et comment les Directions Achats peuvent-elles les évaluer ?



freelance.com

inop's

Small is Big

Le Future of Work : derrière ce terme viennent s'agréger les nouveaux modes de travail, les nouvelles aspirations des actifs et des entreprises. Le salariat est aujourd'hui de plus en plus remis en cause. 29 % des cadres ont songé à démissionner de leur poste ou d'un précédent emploi pour se lancer à leur compte. Chez les moins de 35 ans, cette tendance est plus forte : 34 % (enquête IFOP Février 2024). Les principaux moteurs de choix cités ? La liberté d'organiser son temps ou encore, la capacité à choisir librement ses missions. A cet égard, le freelancing a connu

un essor considérable cette année, pour atteindre plus d'1,17 million de personnes en 2023. Et les petites entreprises sont de plus en plus attractives, avec près d'1 cadre sur 2 chez les grandes entreprises qui se déclare intéressé pour rejoindre une TPE ou une PME. Or, dans le secteur des ESN en France, 80 % sont des PME.

Les ESN traditionnelles face au nouveau monde du travail

Du côté des grandes entreprises, les modèles historiques d'accès aux compétences se frottent à ce nouveau paradigme. Les Entreprises de Services du Numérique

(ESN ou anciennement les SSII), ont structuré pendant plusieurs dizaines d'années le marché, en salariant les compétences IT, pour répondre aux besoins des entreprises en compétences très spécialisées, requises le temps d'une mission ou d'un projet. Avec au centre du modèle économique, le taux d'intercontrat (ratio de consultants disponibles et non facturés sur le total des consultants facturables) comme indicateur central. Or, la nouvelle vision du monde du travail, combinée à l'obsolescence de plus en plus rapide des technologies et des compétences, rend de plus en plus difficile cette équation économique. Et peut donc conduire à proposer des ressources salariées qui ne correspondent pas au besoin du client, ou à sous-traiter, de façon parfois masquée.

L'émergence de nouveaux marchés

Les Directions Achats ont progressivement intégré ces nouveaux paramètres pour adapter la façon dont sont organisés leurs panels de fournisseurs et leurs marchés. Pour répondre aux besoins des directions métiers, face à ce marché des compétences très dynamique et très atomisé, composé de freelances, de TPE/PME et de start-up, de nouveaux marchés sont apparus : marché d'intermédiation, plateforme d'indépendants, de portage salarial. Les marchés « traditionnels » comme ceux concernant les ESN, accueillent aujourd'hui de nouveaux acteurs hybrides, comme Inop's, avec un modèle de Néo-ESN. Avec une constante : chaque grande entreprise a sa propre approche et son propre découpage des Achats de Prestations Intellectuelles et adapte son panel et son écosystème en conséquence. ➤