

Nos speakers



David Kieffer

Les collectifs de recrutement

Là pour durer ?

Objectifs

- ➔ **Comprendre pourquoi et comment les collectifs ont émergé**
- ➔ **Présenter des chiffres « fiables »**
- ➔ **Distinguer le bruit du signal : effet de mode ou modèle pérenne ?**
- ➔ **Impact et avenir face aux acteurs "traditionnels"**

Emergence du recrutement freelance

Pourquoi se sont-ils lancés ?

« je suis plus flexible »

« je gagne mieux ma vie »

« j'ai été licenciée »

« ... »



Le lot de galères

Trouver des missions

Recouvrement

Coût des outils

Gestion admin



Solitude

Manque de formation

Marché compliqué

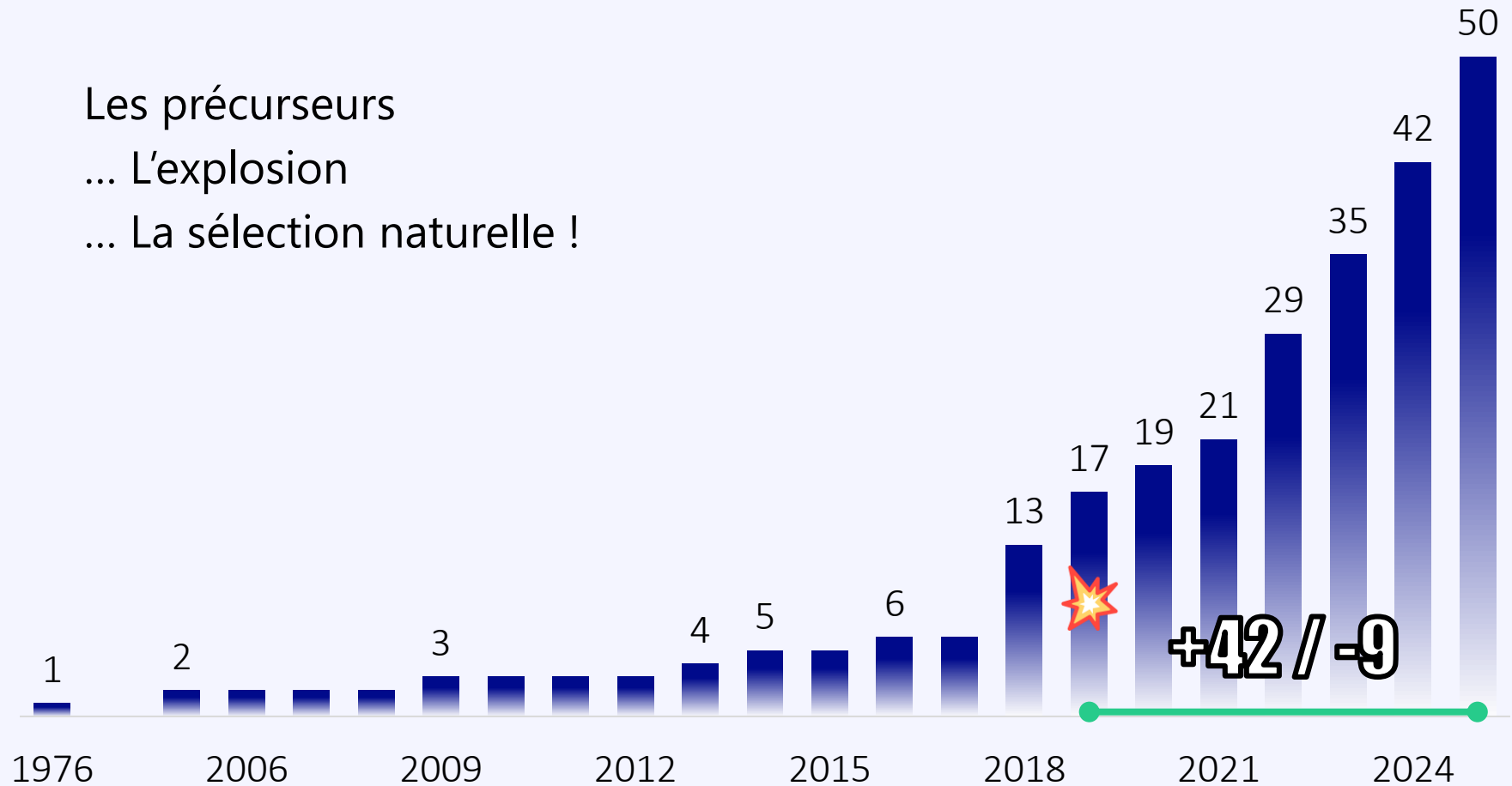
L'émergence des collectifs

Un collectif (ou réseau) de recruteurs indépendants est un groupe de professionnels du recrutement qui travaillent à leur compte et qui décident de se rassembler pour mettre en commun leurs compétences, leurs contacts, et leurs bonnes pratiques.

La structure centrale (le siège) assure la coordination et fournit divers services : formation, accompagnement, support juridique et financier, marketing, tarifs préférentiels (centrale d'achat).

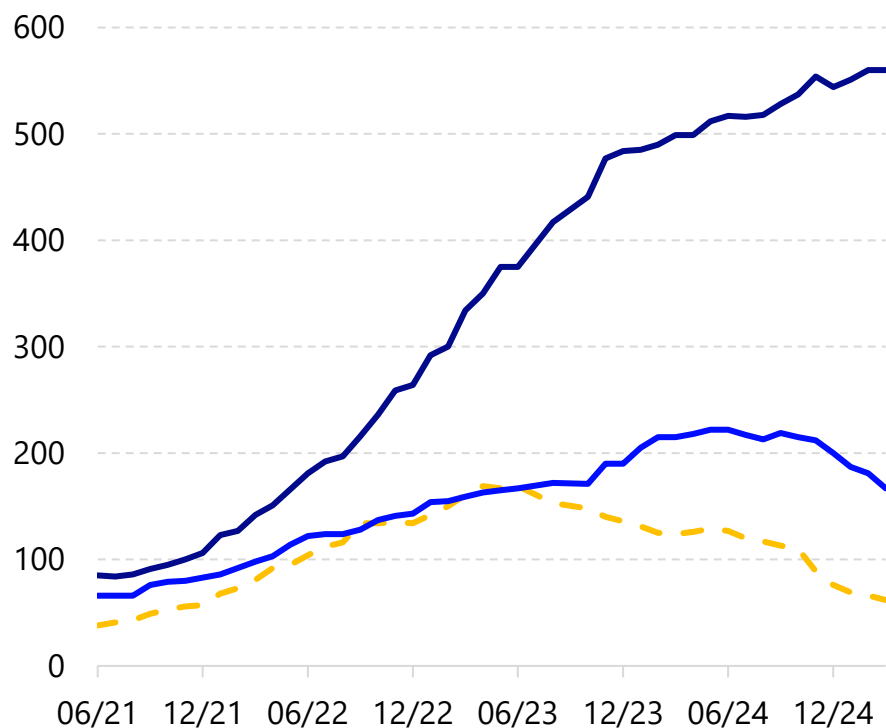
Essor des collectifs

Les précurseurs
... L'explosion
... La sélection naturelle !

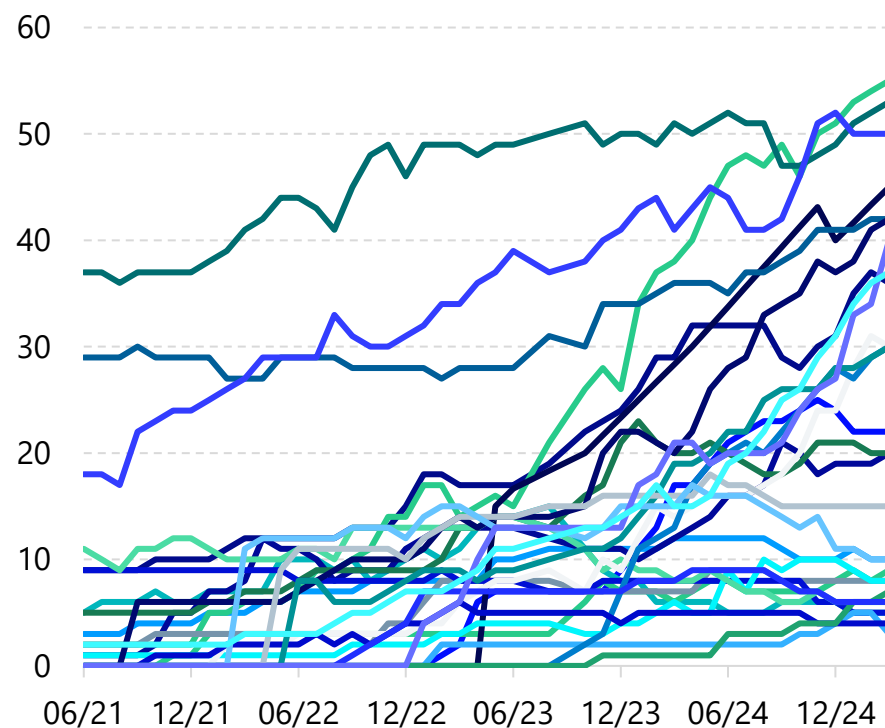


La réalité

Évolution des collectifs de
plus de 60 personnes



Évolution des collectifs de
moins de 60 personnes



9 paramètres pour les différencier



Positionnement



Spécialisation



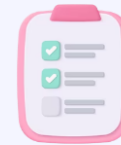
Apport de missions



Formation



Accompagnement



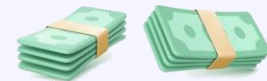
Support admin



Mode de facturation



Outils



Modèle financier

**Les collectifs
... côté client**

Clients **majoritairement** adressés par les collectifs



Startups
TPE / PME / ETI
Grands-comptes



Approche locale

Pourquoi ?



Cible ayant un besoin

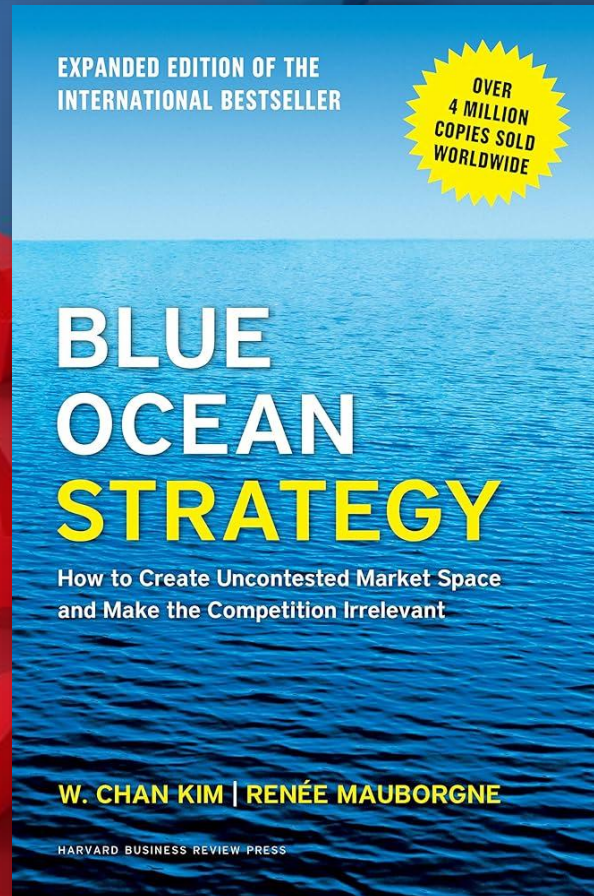


Cible pas / peu adressée

nouvelle cible + élargissement du marché

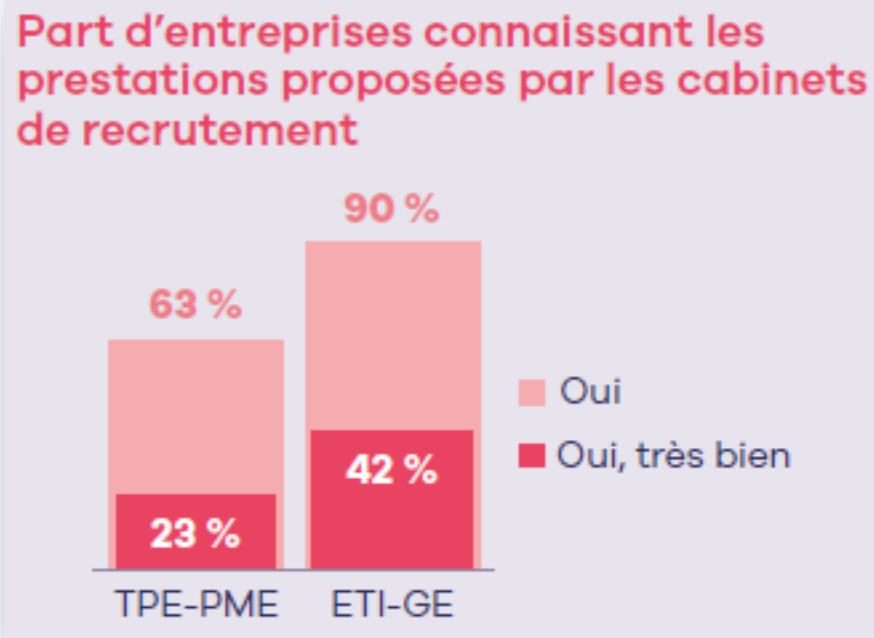
OCÉAN BLEU

Nouveau marché
Concurrence faible

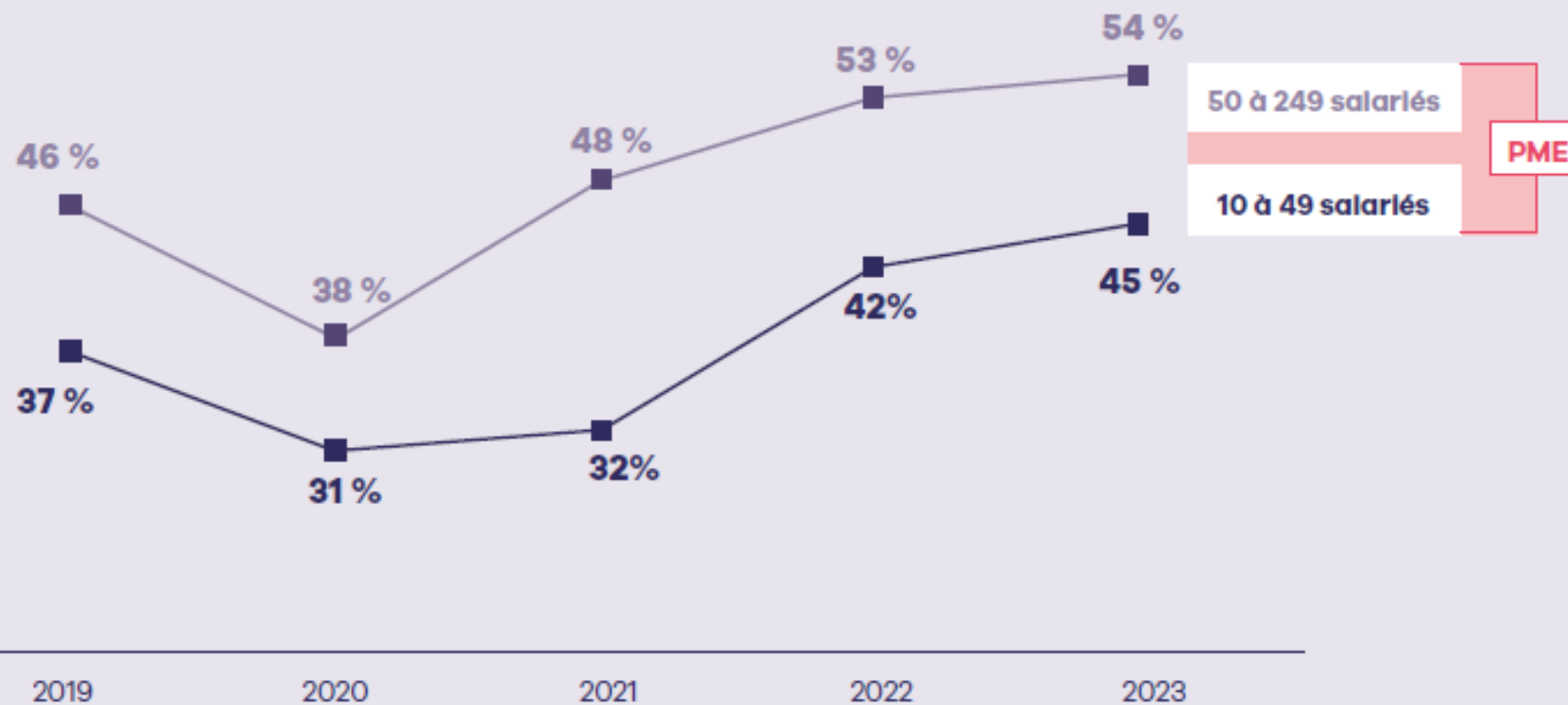


OCÉAN ROUGE

Marché existant
Concurrence forte
Lutte pour maintenir ses parts de marché



Part des PME ayant eu recours à un cabinet de recrutement/chasse ou à une agence d'emploi, pour au moins un recrutement de cadre



Pourquoi ça marche ?

Pourquoi ça marche côté clients ?



Pas / peu de frais de structure

Missions moins chères

Approche commerciale facilitée

Plus de missions

Plus de sélectivité

Approche plus qualitative

Meilleure conversion

Meilleure satisfaction client

Recommandations clients



Pourquoi ça marche côté recruteurs ?



Pas / peu de frais de structure

Recruteurs touchent + sur une mission

Impact pro / perso (+ argent ou + temps)

Plus de recruteurs

Plus de sélectivité

Approche plus qualitative

Partage de missions et de ressources

Plus de productivité

Recommandations recruteurs



Pourquoi ça marche côté recruteurs ?



Pas / peu de frais de structure

Recruteurs touchent + sur une mission

Impact pro / perso (+ argent ou + temps)

Plus de recruteurs

Plus de sélectivité

Approche plus qualitative

Partage de missions et de ressources

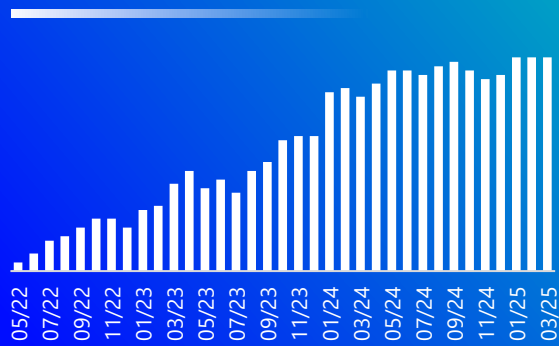
Plus de productivité

Recommandations recruteurs

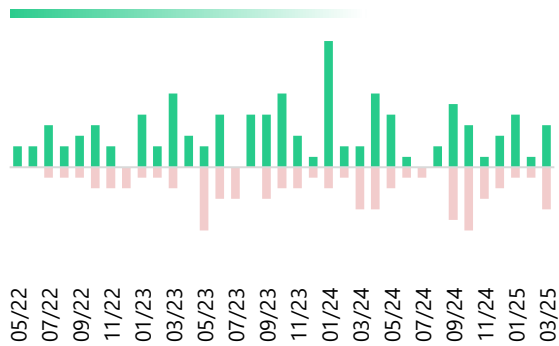
Acteurs traditionnels en difficulté

La preuve ?

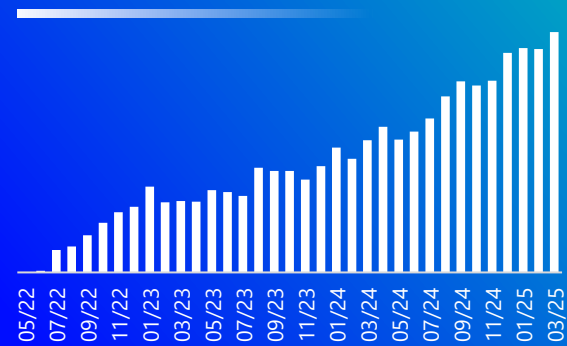
Membres du collectif



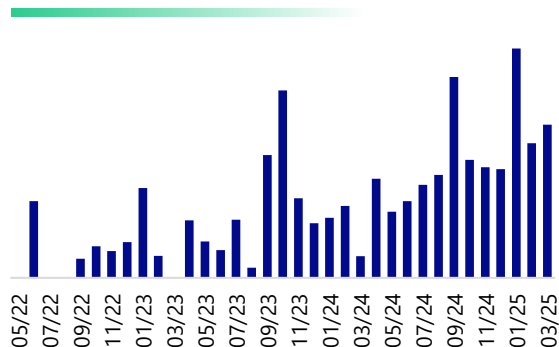
Entrées / sorties



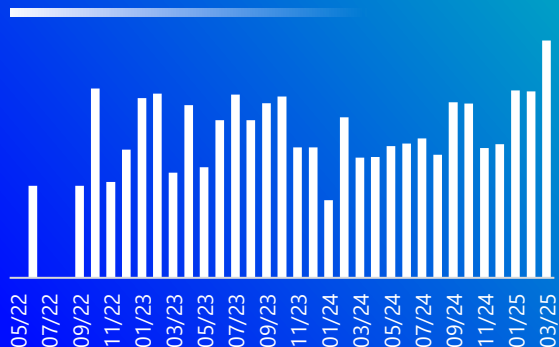
Ancienneté moyenne



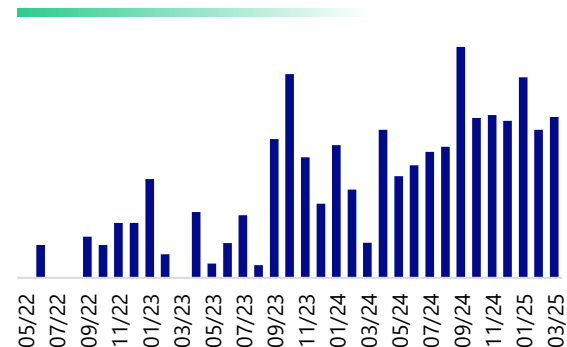
CA / recruteur



Honoraires moyens

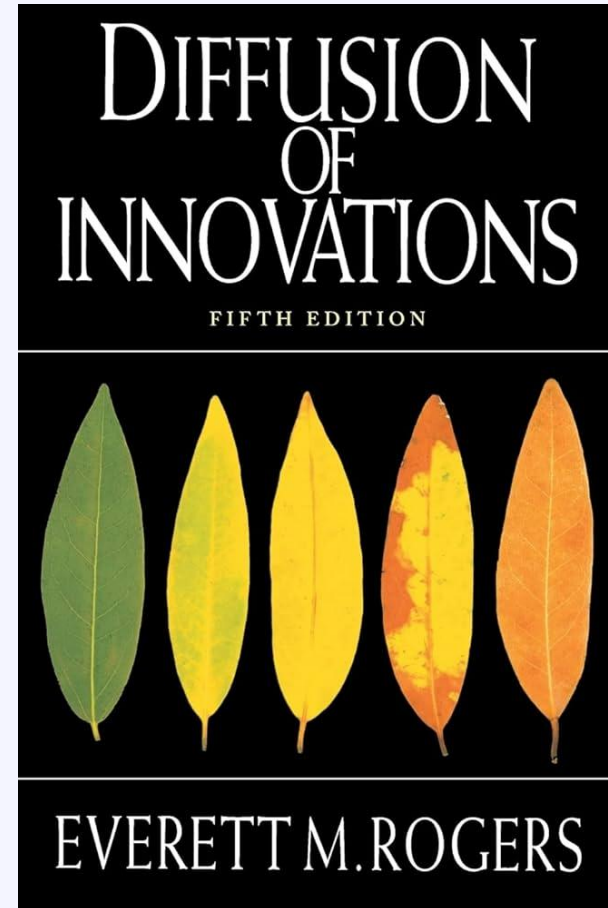


Placements / recruteur

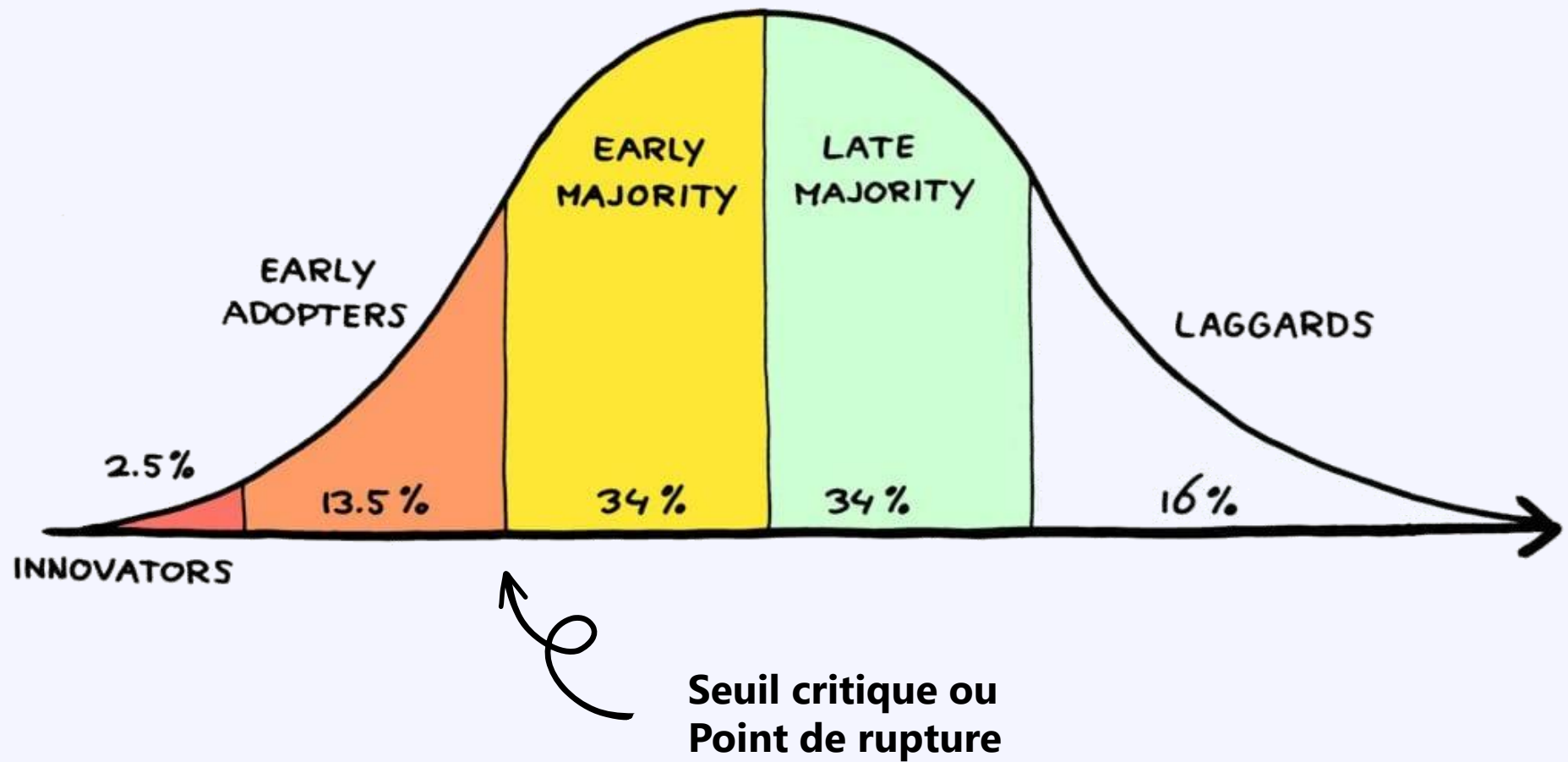


**Les collectifs
... là pour durer ?**

Everett Rogers (1931-2004)



Loi de diffusion de l'innovation



À votre avis ?

Combien de recruteurs en France ?

Combien de recruteurs freelances en France ?

Combien de recruteurs au sein d'un collectif ?

À votre avis ?

56 K

Recruteurs

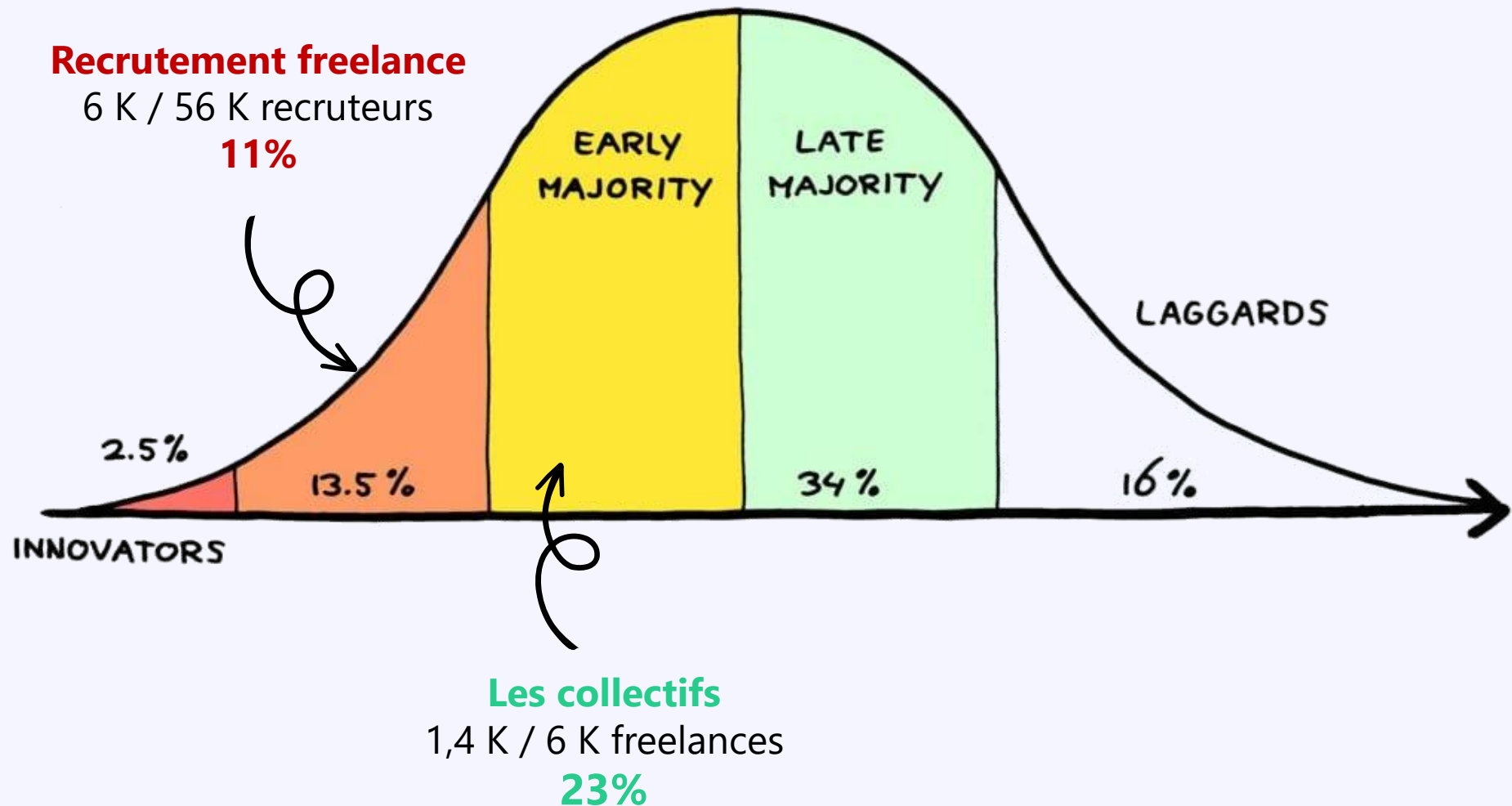
6 K

Freelances

1,4 K

En collectif

Où en sommes-nous ?



Les voies possibles



Option A

Les collectifs remplacent les acteurs traditionnels



Option B

Coexistence (et hybridation) entre acteurs traditionnels et collectifs



Option C

Essoufflement des collectifs faute d'un modèle économique viable

