

MANIFESTE URBIZ

Notre constatation

Ces dix dernières années, le marché du freelancing français a très peu évolué. Son organisation, non régulée, impose un rapport de force déséquilibré entre freelances, entreprises et intermédiaires spécialisés.

D'un côté, les entreprises ne souhaitent plus gérer les freelances en direct et au cas par cas. De l'autre, les intermédiaires spécialisés n'ont plus qu'un seul métier : être une machine à commission en se plaçant comme seules portes d'entrées pour des freelances dispersés. Pour preuve, ils n'apportent aucune transparence sur leur tarification : quel est le niveau de service que ces intermédiaires vous apportent ? Quelle est réellement la part de commission qu'ils prennent ?

Nous reconnaissons la valeur apportée autrefois par ce système, mais celui-ci est dépassé.

Aujourd'hui, nous aspirons à plus de transparence et d'équité dans la répartition de la valeur créée.

Le freelance, ce héros

La conséquence de ce déséquilibre est d'isoler le freelance. Il se retrouve seul dans le développement de ses compétences personnelles et business. Ainsi, il est :

- Considéré comme un complément de compétences ou une simple variable d'ajustement.
- Condamné à passer par des intermédiaires sans décider de son prix.

Mais alors, quels sont ses atouts pour survivre ?

- Son réseau ? Rarement un filet de sécurité efficace et encore, quand il reste actif.
- Son savoir-faire et savoir-être ? Hélas, cet atout ne sert pas à sourcer les missions.
- Les nouvelles plateformes Web ? Elles tentent de proposer une autre alternative au modèle actuel des ESN avec des commissions moins élevées. Cependant, elles fondent leur offre, comme les autres intermédiaires, sur la volumétrie.

En bref, les acteurs actuels ne valorisent qu'un tiers du potentiel business des freelances.

Une nouvelle conception du marché

Il nous apparaît évident que pour résoudre ces problématiques, isolement et développement, nous devons proposer une nouvelle conception du marché :

- Un marché responsable, transparent, équitable et libéré.

- Un marché qui considère le freelance comme un vrai partenaire business.
- Un marché où chacun connaît le coût et la valeur des services qui lui sont facturés.
- Un marché dans lequel chaque partenaire peut prospérer et prendre les meilleures décisions stratégiques pour développer son business.

Cette nouvelle conception nous permet de satisfaire toutes les parties. Et pour construire cette nouvelle relation business, nous proposons un **club** et un **label d'excellence** à nos partenaires.

Le CLUB d'excellence freelance

Le club URBIZ considère ses membres freelances comme des dirigeants d'entreprises à part entière, qu'il représente et à qui, il offre des services.

Il permet donc, à chaque dirigeant, d'optimiser sa stratégie personnelle en exploitant tout son potentiel business : son savoir-faire, son savoir-être, son réseau et son activité commerciale.

Le club URBIZ porte des valeurs, une charte et des règles simples et transparentes. Il est sélectif : pour le rejoindre, un freelance doit être recommandé.

Pour URBIZ, c'est l'état d'esprit de l'entrepreneuriat qui doit animer les membres.

Le LABEL d'excellence freelance

Le label URBIZ a pour vocation de garantir, à nos partenaires business, l'excellence freelance dans un marché saturé.

Cette excellence s'inscrit dans le temps : par la sélection des profils et le suivi du développement des membres du Club.

Créer un label d'excellence freelance, c'est permettre aux entreprises et aux freelances, de se concentrer sur leur seule priorité : la création de valeur.

Pour URBIZ, une entreprise partenaire est responsable et prête à s'investir durablement dans une relation business basée sur la transparence et le respect mutuel.

Pour URBIZ, créer un label d'excellence freelance, c'est faire gagner du temps à tous nos partenaires business.

Notre raison d'être

Si l'entremise est notre métier, l'équité demeure notre moteur, la transparence notre responsabilité et notre label d'excellence freelance, notre exigence.