Devenir solopreneur

Description

Le solopreneur, comme l'indique son nom, choisit d'exercer des activités en solo. C'est à la fois un fondateur, un innovateur et un travailleur. Souvent, il mène uniquement des projets en ligne.

Le concept est surtout adapté aux personnes qui aiment travailler de manière autonome. Il présente autant d'avantages que d'inconvénients qu'il convient de connaître. Il est tout aussi important de bien comprendre sa différence avec l'entreprise classique et l'auto-entrepreneuriat.

Créer mon entreprise en ligne

Qu'est-ce qu'un solopreneur ?

Le solopreneur est une personne qui crée son entreprise tout seul. Il mène également son **activité sans employé ni associé direct**. Souvent, il s'agit d'un entrepreneur numérique qui gère tout à la fois :

- Gestion et comptabilité ;
- Marketing ;
- Service client.

Un solopreneur n'a besoin d'aucune intervention humaine pour réaliser ses projets. Par ailleurs, il **exerce souvent un certain nombre d'activités à la fois** :

- Communication ;
- Webmarketing ;
- Conseil ;
- E-commerce.

Il peut aussi bien s'agir d'un photographe, d'un designer que d'un visagiste, qui **accomplit lui-même toutes tâches liées à la gestion et à l'administration de son entreprise**. En effet, le fonctionnement interne de cette dernière ne requiert l'intervention d'aucune autre personne.

N'ayant pas le soutien d'un co-fondateur, le solopreneur **n'a aucun partenaire et assume donc tous les risques**

© 2023 LEGALPLACE SAS

. Par manque de temps ou d'expertise, il peut confier certaines missions à des travailleurs indépendants, des assistants virtuels, voire un autre solopreneur. Mais il continuera en même temps à réaliser une grande partie du travail lui-même.

À noter : il fait ainsi appel à des freelances en cas de surcharge de travail. Et souvent, il aime recourir aux outils digitaux pour automatiser des tâches.

Quelles sont les différences entre le solopreneur et l'entrepreneur ?

Avant tout, il convient de comprendre que tous les solopreneurs sont bien des entrepreneurs. Par ailleurs, ces derniers n'en sont pas tous. Mais **tous deux décideurs**, ils définissent chacun la stratégie de développement de leurs activités. Ils ne sont soumis à aucun lien de subordination hiérarchique.

Mais à la différence de l'entrepreneur, **le solopreneur crée surtout une entreprise adaptée à son style de vie**. Dans de nombreux cas, il vit plus de sa passion. Tant que cette dernière lui permet de vivre confortablement, il profite de la flexibilité du travail, sans chercher à se construire un empire. Ce qui lui importe le plus, c'est de travailler selon ses conditions et de s'assurer que son modèle économique est durable.

Devant gérer chaque petit détail, le temps est souvent son bien le plus précieux. De plus, c'est un travailleur autonome qui a **tendance à investir dans plusieurs projets connexes et inter-liés**. Pour les réussir, il est contraint d'élaborer un business plan bien ficelé.

Souvent, **le solopreneur est alors plus attaché à son entreprise que l'entrepreneur**, son principal objectif étant de garder le contrôle de son activité. L'entrepreneur, lui, n'hésitera pas à vendre son projet dès qu'une opportunité intéressante se présente à lui. Il prend généralement plus de risques financiers pour atteindre ses objectifs.

Contrairement au solopreneur, il a également plus de charges d'exploitation à payer, parmi lesquelles on peut citer :

- Le loyer ;
- Les salaires ;
- Les impôts.

En outre, n'ayant **aucune intention d'embaucher du personnel** pour accomplir quoi que ce soit, le solopreneur adopte souvent une stratégie marketing qui repose

© 2023 LEGALPLACE SAS

principalement sur :

- Les réseaux sociaux ;
- Le networking **;**
- Le bouche-à-oreille.

En somme, la différence entre le solopreneur et l'entrepreneur réside surtout dans leur motivation et leur mode de gestion. Le travailleur autonome est **entièrement responsable de l'échec ou de la réussite** de son entreprise. Il faut qu'il soit en mesure d'apporter tous les capitaux nécessaires à la réalisation de son projet, mais il percevra également l'ensemble des bénéfices s'il parvient à en générer.

Contrairement à celui de l'entrepreneur, le développement de son activité est cependant limité à ce qu'une seule personne peut réussir à accomplir. À un moment donné, **le solopreneur aura besoin d'une équipe interne solide s'il a de grandes ambitions à concrétiser**, et donc d'opter pour une autre forme d'entrepreneuriat.

Aussi, il est surtout plus intéressant de **choisir le statut de solopreneur lors du démarrage d'une activité**. En effet, c'est un choix qui présente un certain nombre d'avantages quand on débute un projet :

- Flexibilité ;
- Moins d'investissements ;
- Démarches administratives plus simples ;
- Comptabilité allégée ;
- Risques financiers moindres.

Quelle entreprise ouvrir ?

Les idées d'entreprise à lancer qui s'offrent au solopreneur sont assez nombreuses. La vente de contenu en ligne en fait partie. Dans la liste figurent également le conseil, le coaching et l'accompagnement.

E-commerce

Le solopreneur peut évoluer dans divers secteurs d'activité. Le commerce en ligne **ne nécessite pas un investissement important**. De plus, un tel choix permet de basculer ensuite plus facilement vers l'entrepreneuriat quand on le souhaite.

Aujourd'hui, les **nouveaux modèles, comme le dropshipping**, permettent même de se lancer sans trésorerie. En l'adoptant, le solopreneur n'aura effectivement aucun

© 2023 LEGALPLACE SAS

euro à investir dans le projet, car aucune marchandise ne sera stockée chez lui. Il gagnera de l'argent dès qu'il aura trouvé son premier client. Son travail consistera tout simplement à commander les produits recherchés par ce dernier auprès d'un fabricant.

Pour développer son activité, il devra seulement se focaliser sur l'enrichissement de son catalogue de produits et déployer tous les moyens pour faire connaître sa boutique. Il convient de savoir que tout e-commerçant **vend des biens de consommation sur Internet, le monde idéal pour le solopreneur**. Son activité ne nécessite aucun emplacement physique. Elle ne requiert pas non plus le recrutement d'une équipe de vente.

Freelance

À la différence du solopreneur, le freelance, lui, n'est pas considéré comme un dirigeant d'entreprise, mais un sous-traitant avec une petite clientèle. Toutefois, **ils ont tous deux la même soif d'indépendance et de liberté.**

D'ailleurs, les solopreneurs démarrent souvent leurs projets en tant que travailleurs indépendants. **Les activités de conception, de production et développement s'effectuent toutes en freelance** au départ.

À ses débuts, le solopreneur travaille généralement en freelance, qu'il choisit de :

- Se lancer dans la photographie ou dans la rédaction publicitaire ;
- Composer de la musique ;
- Faire du graphisme ou de la maintenance informatique ;
- Devenir data scientist, community manager, développeur web ou assistant virtuel.

Bien entendu, **son choix s'effectuera en fonction de ses passions et de ses compétences**. Notons que le freelancing est encore un secteur en plein essor, grâce aux plateformes numériques qui permettent aux indépendants de trouver des missions de manière simple et rapide.

Conseil, coaching, accompagnement

Un coach est recherché non seulement pour son savoir-faire, mais également pour son expérience. Le solopreneur peut choisir de devenir consultant s'il a un parcours solide dans le domaine et qu'il a une certaine confiance en lui. Souvent, il sera amené à **aider les entreprises à prendre des décisions pertinentes** dans le cadre d'un projet spécifique.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Dans le cas où il aurait une expérience éprouvée dans l'identité de marque et la stratégie de conception, il pourra **se positionner en tant que consultant pour aider les entrepreneurs qui éprouvent des difficultés à trouver leur public.**

Vendre du contenu en ligne

Cette option **permet au solopreneur de générer du revenu passif**. Elle consiste à vendre son expérience sous la forme d'un contenu en ligne, cohérent avec sa passion et son activité :

- Vidéo YouTube ;
- Blog ;
- E-book ;
- Cours en ligne ;
- Podcast.

Elle rapporte de l'argent sans que le travailleur autonome n'ait à effectuer une quelconque action directe de sa part. Pour trouver le succès, il devra être en mesure de **créer un contenu à forte valeur ajoutée que les clients voudront bien acheter**.

Quels conseils suivre pour être un bon solopreneur ?

Un bon solopreneur est avant tout **quelqu'un de déterminé et de persévérant**. C'est sa détermination à toute épreuve qui lui permet de gérer tous les aspects de son entreprise et de vivre de sa passion. En s'armant de cette qualité, il verra ses affaires prospérer plus facilement.

Cette **forme d'entrepreneuriat** ne convient pas aux personnes qui trouvent désagréables les tâches relatives à la :

- Gestion et comptabilité :
- Relation client ;
- Publicité.

Le solopreneur devra **accepter dès le départ que le développement de son activité puisse atteindre une certaine limite**. Souvent, il gère une petite entreprise qui lui permet d'adopter un mode de vie qui lui convient et d'avoir une liberté totale.

Mais pour développer ses affaires de manière optimale, il peut **trouver le business model idéal** et choisir les outils qui lui permettent de tirer toute la valeur de ses

© 2023 LEGALPLACE SAS

actions. Il y parviendra en automatisant le plus de tâches à faible valeur ajoutée possible. Quasiment toute stratégie d'entreprise est aujourd'hui automatisable, que ce soit dans :

- Le marketing ;
- La gestion opérationnelle.

En guise d'exemples, il est **possible d'automatiser** :

- La création du produit ;
- La recherche de clients ;
- La vente de prestation de services;
- L'envoi de messages.

Il faut également que le solopreneur pense à **se concentrer sur lui**, ce qui lui donnera la possibilité de suivre ses intuitions. C'est d'autant plus important lors du démarrage de son activité. En suivant ses envies, il créera une entreprise qui lui correspond parfaitement.

Pour devenir un bon solopreneur, il est tout aussi important de **savoir gérer son temps**. Pour ce faire, il est important d'établir un planning et d'adopter des astuces qui lui permettent de :

- Rester concentré toute la journée ;
- Devenir plus productif.

Afin d'être plus efficace, il peut essayer différentes méthodes pour :

- Gagner en productivité ;
- Mieux se concentrer et gérer son activité.

De la même manière que tout entrepreneur, il est **toujours plus judicieux qu'il se forme continuellement**, mais qu'il ne se contente pas des compétences déjà acquises. En raison de son statut, il a tout intérêt à développer toujours plus son savoir-faire.

Ne pouvant compter sur personne, l'auto-formation et la formation lui permettront non seulement de se dépasser, mais également d'en apprendre plus sur lui. Il ne doit pas hésiter à continuer à **apprendre tout au long de sa vie pour devenir un solopreneur accompli**, notamment s'il a des lacunes en :

- Design ;

© 2023 LEGALPLACE SAS

- Comptabilité;
- Vente.

Pour se former, il peut se servir d'Internet ou :

- Lire un livre ;
- Se rendre à une conférence ;
- Écouter un podcast.

D'autre part, le travailleur autonome doit **rester également à l'affût des tendances et être ouvert aux opportunités** qui se présentent. Mais le plus important défi est de se sentir épanoui dans son activité pour :

- Avoir une vision plus claire et réaliste ;
- Ne pas s'épuiser rapidement ;
- Créer plus facilement des opportunités commerciales.

À noter : pour devenir un bon solopreneur, il est également préférable d'être passionné et innovateur. Mieux vaut être également systématique dans la gestion de son activité.

Ce sont des **qualités essentielles à la réussite du travailleur autonome**. En lançant une activité avec passion, elle ne peut que fonctionner. Plus profonde que l'ambition, celle-ci encouragera le solopreneur à développer ses compétences et à dépasser plus facilement des contraintes mentales et physiques. De même, il aura tout à gagner en travaillant de nouvelles idées qui se vendent.

Avec une **vision réaliste et claire pour son entreprise**, il surmontera de manière plus simple les obstacles auxquels il sera confronté éventuellement. Il pourra relever aussi plus facilement des défis et se concentrer sur la réussite de son projet.

Créer des opportunités commerciales aidera l'entreprise à bien s'établir. Le solopreneur peut par exemple penser à réaliser préalablement quelques économies en vue de développer ses produits. Il a le choix de se mettre à la recherche d'une aide financière et de prendre des risques, mais devra toujours placer sa vision au-dessus de tout.

Et même lorsque l'on est solopreneur, on n'a pas besoin de tout faire à tout moment. Il travaille généralement seul, mais **peut toujours obtenir l'aide de ses proches en cas d'épuisement physique**. Mais bien entendu, il ne sollicitera pas leur service pour créer un logo ou développer un produit.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Dans tous les cas, le solopreneur doit également **créer un plan d'action et le mettre en place** lorsqu'il souhaite concrétiser un projet important. La force de réflexion d'une seule personne n'étant pas comparable à celle d'un groupe, il est toujours mieux de :

- Recourir à des prestataires externes ;
- Bien s'entourer ;
- Investir un temps d'échange.

À noter : même s'il passe généralement ses journées de travail seul, le solopreneur devra, comme tout entrepreneur, gérer les relations humaines au cours de la vie de l'entreprise.

Même si l'objectif est de pouvoir s'entraider, **collaborer sur un projet peut créer des tensions entre lui et les prestataires**, surtout lorsque les deux parties n'ont pas la même manière de fonctionner. En effet, une différence de rythme peut entraîner des conflits. Apprendre à gérer les relations humaines reste alors tout aussi important même si l'on choisit de ne pas recruter une équipe en interne.

Dans la même optique, il convient aussi d'apprendre à **choisir soigneusement ses partenaires de travail**. En effet, il est bien plus difficile de lancer et développer un projet en ne collaborant pas avec les bonnes personnes. Mieux vaut alors choisir des prestataires qui sont non seulement en mesure de travailler avec peu de supervision, mais aussi qui partagent les mêmes valeurs et idées que soi.

À noter : en projetant d'externaliser certaines tâches, le solopreneur devra ainsi prendre le temps de trouver des personnes à la fois compétentes et dignes de confiance.

Il faut comprendre que le solopreneur **travaille en solo et non en solitaire**. En effet, il doit par exemple quotidiennement recourir à des outils qui lui permettent d'inviter des clients à donner leurs avis sur sa production.

Et **pour faire évoluer rapidement son activité et augmenter ses ventes**, il devra penser à investir dans le :

- Marketing de contenu et le référencement ;
- Social media marketing.

En outre, il convient de savoir que le solopreneur a l'avantage de gérer une petite entreprise qui, souvent, a la réputation d'être plus à l'écoute des clients. Il doit **exploiter cet atout qui renforce de manière considérable la fidélité** de ces

© 2023 LEGALPLACE SAS

derniers.

En répondant mieux à leurs attentes, il améliorera alors en même temps sa compétitivité. Avec une structure organisationnelle flexible, il attirera également une nouvelle clientèle. Et dans tous les cas, il est aussi important de bien **prendre en compte les retours clients**. Ces derniers lui permettront d'élaborer une offre toujours plus intéressante.

A lire : Entrepreneuriat social

FAQ

Le solopreneur, c'est quoi exactement ?

C'est une personne qui fait le choix de mener une activité seule. Elle exerce souvent son travail en ligne et accomplit toutes les tâches elle-même parce qu'il n'a ni salarié ni associé. En effet, il s'agit du fondateur et employé unique de l'entreprise. Néanmoins, il lui arrive de travailler en collaboration avec des prestataires externes lorsqu'il ne maîtrise pas certaines compétences.

Comment devenir solopreneur ?

Pour entreprendre en solo, il est préférable de maîtriser tous les aspects de son activité. Avant de se lancer, il est conseillé de tester sa capacité à travailler tout seul, travailler sa confiance en soi, garder du temps pour soi, bien définir ses objectifs, déterminer la clientèle idéale et se servir d'outils digitaux (gestionnaire de mot de passe, système de stockage de données, etc.).

Quelles sont les meilleures idées d'entreprise pour se lancer seul ?

Les idées d'entreprise pour entreprendre seul sont nombreuses. Dans la liste figurent les métiers de blogueur, dropshipper, créateur de contenu, coach personnel, développeur d'applications mobiles, organisateurs d'événements, assistant virtuel, développeur de logiciels, consultant, toiletteur pour chien, rédacteur ou encore

© 2023 LEGALPLACE SAS

photographe.

© 2023 LEGALPLACE SAS