

Solopreneur, est-ce une bonne idée ?

La maxime « seul, on va plus vite ; ensemble, on va plus loin » a marqué des générations de startupper. Mais se vérifie-t-elle à l'épreuve du réel ?

Temps de lecture : minute

26 juin 2024

Longtemps considéré comme un OVNI de l'entrepreneuriat, le solopreneur a désormais le vent en poupe : en choisissant de lancer seul son entreprise, le fondateur est seul maître à bord de son navire. Ce statut, parfois involontaire, fait miroiter une totale indépendance dans la prise de décision et l'autonomie. Cependant, si cette liberté est appréciée à court terme, l'entrepreneur qui veut se lancer seul doit surtout la considérer sur le long terme.

« Quand j'ai lancé ma précédente entreprise, je n'ai pas trouvé la bonne personne pour m'associer. Je me suis donc dit que je trouverai quelqu'un sur le chemin : cela n'a pas été le cas », indique Théodore Chastel, désormais cofondateur de [Kidibam](#). « Sur le papier, entreprendre seul est avantageux : on peut prendre des décisions plus rapidement sans risque de désaccord. Mais la réalité est tout autre, l'entrepreneur doit surtout gérer seul un grand nombre de problèmes. J'aurais peut-être dû attendre, quitte à ne pas partir dans ce projet avant de trouver quelqu'un. »

Trouver des associés, un indispensable de l'entrepreneuriat ?

La liberté du solopreneur peut ainsi devenir son plus grand fardeau. En

effet, la complémentarité des compétences est un atout majeur dans une équipe, et permet une prise de décision plus éclairée, grâce aux expériences et contacts de chacun des associés, mais aussi grâce à une répartition des tâches équilibrée. Avoir un associé avec qui échanger est libérateur : les amis, la famille et les proches, surtout s'ils ne sont pas eux-mêmes entrepreneurs, peuvent avoir du mal à comprendre les problématiques de l'entrepreneur. Faire partie d'une communauté d'entrepreneurs comme celle de L'étincelle prend alors tout son sens.

« C'est lié à la difficulté de l'entrepreneuriat : même si la famille ou le conjoint est à notre écoute, ce n'est jamais pareil qu'un associé avec qui réfléchir au quotidien », complète le cofondateur de Kidibam. *« Contrairement à un salarié qui, lorsqu'il rentre chez lui, peut réussir à déconnecter complètement, l'entreprise est le prolongement de l'entrepreneur. La charge mentale est bien plus lourde. »*

L'importance de bien s'entourer pour réussir

Il est indispensable pour les futurs entrepreneurs de bien se connaître et d'évaluer leurs expertises, leurs besoins et leurs objectifs. En identifiant ses propres forces et faiblesses, le créateur d'entreprise pourra envisager de s'associer avec des profils complémentaires.

« La synergie c'est $1+1=3$. Mais si vous avez le même profil que vos associés, c'est $1+1 = 1,5$ », précise Théodore Chastel. *« Entreprendre c'est prendre une centaine de micro-décisions chaque jour. Et à la fin de l'année, le meilleur entrepreneur sera celui qui aura pris un maximum de bonnes décisions. Aujourd'hui, je m'épanouis car je sais que chaque jour je vais pouvoir discuter avec mon associé, débattre et faire en sorte que nos décisions soient les meilleures possibles pour Kidibam. »*

Les fonds d'investissement accordent d'ailleurs une attention particulière aux membres de l'équipe et, surtout, à leur complémentarité. En effet,

une équipe fondatrice qui disposerait d'une vision complète sur le projet (financière, technique, commerciale...) attirera beaucoup plus leur attention, en plus de constituer un gage de sécurité.

« Investir sur une personne est un risque : si elle a un accident, une dépression, ou même tombe malade, il n'y a aucun filet de sécurité. Avoir plusieurs associés rassure les investisseurs », affirme ainsi Matthieu Stefani, fondateur du podcast Génération Do It Yourself et cofondateur de L'étincelle.

Il est important de s'assurer que les associés partagent une même vision de l'entreprise, sur le court, moyen et long terme. Pour cela, il est peut être pertinent de tester la relation sur quelques semaines ou mois pour comprendre la façon de travailler de l'autre. En effet, une implication réciproque équivalente dans le projet permettra d'éviter les frustrations. Il est possible de trouver des associés dans des réseaux professionnels, dans son entourage, ou au sein même de programmes d'incubation ou de formations, comme le programme L'étincelle, proposé par l'EDHEC.

Enfin, la confiance réciproque entre les associés est aussi importante que la volonté de s'associer : l'association étant une forme de « mariage professionnelle », il est important de pouvoir compter sur son associé au quotidien, surtout dans les moments difficiles afin de pouvoir régler les problématiques ensemble.

« On ne peut jamais être sûr que tout va bien se passer avec notre futur associé. C'est avant tout une question personnelle, de mindset, d'état d'esprit. Si vous êtes incapable d'accorder votre confiance, il vous sera de toute façon impossible de vous associer », conclut Matthieu Stefani. *« L'entrepreneuriat est un monde d'échecs, d'embûches, mais il faut apprendre à les aimer et les apprécier à plusieurs. Alors, si vous pensez avoir trouvé le bon associé, n'ayez pas peur d'avoir peur et n'oubliez pas : plus tard, c'est trop tard ! »*

Pour en savoir plus sur la reconversion entrepreneuriale, vous pouvez rejoindre le programme l'étincelle, et bénéficiez d'une réduction exclusive sur votre inscription à la formation avec le code MADDYNESS.



À lire aussi

Les 8 questions à se poser entre associés avant de se lancer



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Maddyness avec l'Edhec