

Entrepreneur·e vs Freelance : un mythe qui persiste

On entend souvent dans l'écosystème entrepreneurial qu'une vraie différence existe entre les freelances et les entrepreneurs. Si on résume : les freelances seraient des exécutants (des prestataires de services) et les entrepreneurs des CEO de startups. Mais est-ce si simple que ça ?

Temps de lecture : minute

20 novembre 2019

On oppose freelance et entrepreneur comme si le premier était une sous-catégorie du second : Le freelance a ainsi mauvaise presse, en étant un simple exécutant, qui entretient un rapport de salarié/patron avec son client.

L'entrepreneur et le freelance, deux définitions aux contours flous

Selon Le-dictionnaire.com, un freelance est "*quelqu'un qui vend ses services à un employeur sans contrat à long-terme, (en particulier) dans les métiers artistiques et journalistiques*". Selon le même dictionnaire, un entrepreneur est une personne qui dirige une entreprise. On voit bien que les contours de ces deux définitions sont assez flous, et que si l'on prend ces définitions à la lettre, un freelance est un entrepreneur dans la mesure où il a souvent créé sa propre entreprise.

"Un entrepreneur n'échange pas son temps

contre de l'argent"

(Contre des cacahuètes alors ?)

On oppose également le freelance et l'entrepreneur dans leur rapport au temps. L'entrepreneur n'échangerait pas son temps contre de l'argent, contrairement au freelance, qui facture à l'heure ou à la journée. Je n'aime pas cette opposition, parce qu'elle est fautive : D'abord, un freelance peut très bien facturer une prestation au forfait, et ne pas compter ses heures. Ensuite, si un entrepreneur facture à la valeur apportée et non au temps passé, une nuance doit tout de même être introduite, notamment dans le domaine du coaching :

Un coach peut annoncer à un client un programme de trois mois d'accompagnement à X euros. En revanche, s'il veut que son client signe, il ferait mieux de lui détailler le programme des séances avec une durée approximative. Quel client achèterait un coaching à 10 000 euros sans rendez-vous cadré et délimité par le coach ? Enfin, un coach se base sur son tarif horaire pour proposer un forfait/abonnement. C'est à partir de cette grille, qu'il construit une offre globale dans laquelle il rajoute des options lui permettant de facturer plus cher.

"Un entrepreneur est une personne qui dort quand son entreprise continue de fonctionner"

(Grâce à de la poudre de Perlinpinpin ?) Merci Seth Godin !

Cette affirmation fonctionne pour les produits et services de grandes marques. Apple vend des téléphones et des ordinateurs 24/24h. Tim Cooks, son CEO, génère effectivement de l'argent, même en dormant. C'est également le cas de Steve Easterbrook, le CEO de MacDonalds, dont

les repas sont servis 24/24h.

Pourquoi ça marche pour eux ?

Parce qu'ils ont créé un concept, une marque, une expérience qui séduit sans vendre un produit ou un service en particulier :

- On achète l'expérience Apple, pas un iPhone
- On achète un repas rapide, pas le dernier Double Cheese

En revanche, il est plus difficile de faire un parallèle avec la construction d'un business en ligne. Prenons le cas des formations en ligne : une formation en ligne ne se vend pas toute seule !! Il faut d'abord la créer. Puis la vendre. On peut certes vendre plus facilement quand on s'appelle Gary Vaynerchuck ou Tony Robbins, mais l'entrepreneur a besoin de fournir un vrai travail de création de contenu, puis de marketing.

La plupart des infopreneurs fonctionnent grâce à plusieurs canaux :

- L' inbound marketing (la création de contenus)
- L'acquisition payante
- La prospection

De plus si tu suis des formateurs en ligne, tu verras que beaucoup font leur chiffre d'affaires grâce à des lancements, car il s'agit d'un événement exceptionnel qui pousse le client à acheter à un moment T. On vend beaucoup moins avec des tunnels automatisés, sans notion d'urgence.

Par ailleurs, si les tunnels de vente peuvent être automatisés, la personnalisation d'une formation par le formateur (la tête de gondole), est essentielle à la vente. Imagine, j'achète une formation en ligne de Gary V, et je me rends compte que c'est son disciple que je vois sur les vidéos de formation. Quelle déception !

"L'entrepreneur doit déléguer tout ce pourquoi il n'a pas de valeur ajoutée"

(et se tourner les pouces à Bora Bora)

D'accord, mais à condition que la quantité de travail ne soit plus gérable. Tu ne vas pas payer un assistant administratif pour trois factures mensuelles ! Tu ne vas pas te décider lancer dans une stratégie de scaling (développement d'échelle) si ton entreprise n'en ressent pas le besoin. Attention au scale précoce motivé par des questions d'égo et de pression entrepreneuriale !

Selon Oussama Ammar, on doit scaler quand on est dans l'incapacité de répondre à la demande entrante car dépassé par le nombre. Alors à partir de quand dois-tu déléguer ?

- Quand tu es allé au bout de ce que tu peux faire seul
- Quand la tâche en question te donne de l'urticaire
- Quand tu as un minimum de maîtrise sur ce que tu délègues
- Quand tu as trouvé une personne de confiance (un petit freelance sur Malt? ?)

En revanche, un entrepreneur comprend que son temps est précieux :

- Il le donne à bon escient dans un cadre spécifique (sa communauté)
- Il le donne dans ses conseils diffusés massivement (ses contenus)
- Il refuse de perdre sa journée dans des missions chronophages

C'est ça le mindset entrepreneurial !

"J'écris mes contenus au bord d'une piscine à

Bora bora"

(Attention à l'ordi)

Que beaucoup d'entrepreneurs aient pour objectif de se tourner les pouces au bord d'une piscine et générer des revenus passifs en sirotant des cocktails...c'est un choix de vie. Mais en dehors du fait que les revenus purement passifs n'existent pas, le rêve de tout entrepreneur n'est pas de finir sur une plage à Bora Bora. Si on me donnait 1 million d'euros demain, je n'arrêtera pas de travailler, parce que j'aime ce que je fais et que j'apporte de la valeur.

Je suis devenue entrepreneure, non pour être millionnaire, mais pour me construire un cadre de travail et de vie sur mesure : je travaille d'où je veux, à l'heure que je veux, je ne suis pas esclave de mes clients, et j'ai ainsi un contexte favorable pour développer ma créativité car peu de stress. Certes, une partie de mon activité n'est pas "scalable", mais un entrepreneur doit-il être scalable pour être accompli ? Pour avoir "réussi" ?

Et bien ma réponse est non. Si un produit ou service n'est pas scalable, on le vend plus cher, et on appelle ça...le luxe ! Donc si tu ne veux pas te développer à grande échelle, tu vas créer de la rareté donc augmenter la valeur de tes produits ou services. C'est tout simplement une question de vision entrepreneuriale !

"L'entrepreneur a une vision entrepreneuriale de long terme"

(ça dépend)

En tout cas, il a des perspectives d'évolution et de développement. Et il a avant tout une vision de la vie qu'il voudrait se créer. Même à court ou

moyen terme. Il considère son activité comme une passion, et non comme un travail alimentaire. Il ne renoncera pas à sa liberté même si on lui propose de redevenir salarié. Il se forme, il apprend et sait investir pour transformer son entreprise.

Recruter pour exister ?

Recruter n'est pas une fin en soi, mais une stratégie qui découle d'une vision : fédérer une équipe autour d'une entreprise et de ses valeurs. Mais d'autres modèles existent :

- La sous-traitance de tâches spécifiques
- La création d'une équipe constituée de travailleurs indépendants

J'ai connu des entreprises qui ont changé leur vision après avoir essayé un premier modèle. Dans ce cas précis, le chef d'entreprise a bien compris le mindset test and learn !

Alors le freelance est-il un entrepreneur ? Tout dépend de sa mission et de ses ambitions !

Pour ma part, je ne me sens ni prestataire de services, ni startuppeuse, et pourtant j'ai une vision entrepreneuriale qui se construit au fur et à mesure de mes expériences. Mais elle n'était pas là à mon lancement. Je me suis lancée en freelance, dans l'urgence, pour fuir le salariat. Pas une seconde durant mon parcours scolaire, je n'ai envisagé de me mettre à mon compte. Je me sens encore aujourd'hui éloignée de l'écosystème startup. Mais je ne me sens pas non plus connectée avec les freelances qui n'ont pas de perspectives de développement.

?Et toi, quel regard portes-tu sur ton activité ?

?Comment la vois-tu évoluer dans les prochaines années ?

?Quelles perspectives de développement t'inspirent vraiment ?

[Contacter Yéza Lucas](#)

Article écrit par Yéza Lucas