

Management

P.M. PRISMA MEDIA CPPAP

L 19238 - 289 H - F : 6,90 € - RD



MARKETING
Pourquoi Puma mise des millions sur le foot

BUSINESS
Comment Biocoop veut devenir un géant vert

PRISE DE PAROLE
Ces tics de langage qui ruinent votre crédibilité

ENTREPRENDRE
Se lancer en solo en limitant les risques

VIE PRIVÉE
Tout plaquer n'est pas toujours une bonne idée...

LE GRAND BÊTISIER *du* TÉLÉTRAVAIL

LES ERREURS QU'ON A TOUS FAITES...
ET CELLES QU'ON NE FERA PLUS JAMAIS!



+
1, 2 OU 3 JOURS?
QUELLE EST LA
FRÉQUENCE IDÉALE
DE TÉLÉTRAVAIL?
ET POURQUOI LE 100% TÉLÉTRAVAIL EST
DIFFICILEMENT GÉRABLE SUR LA DURÉE

Le magazine coach pour progresser dans son job

Les bons réflexes pour se lancer en solo

Entrepreneurs indépendants, ils jonglent en permanence entre la gestion de leur affaire et son développement. Leur mission de solopreneur, s'ils l'acceptent, est loin d'être impossible. A condition de savoir s'organiser.

Se reconvertir, créer son propre emploi, vivre de sa passion... La tendance était déjà là, mais la crise du Covid-19 a exacerbé le désir d'entreprendre des Français. En juin, à la sortie du confinement, ils étaient 45% (contre 30% auparavant) à vouloir monter leur entreprise, selon la Fondation Entreprendre. «On note une nouvelle quête de sens et, en même temps, une forme de prudence. Les entrepreneurs préfèrent se lancer seuls, ils veulent prendre le moins de risques possible», analyse Alain Bosetti. Le fondateur du salon SME (ex-Salon des microentreprises) reste persuadé que le nombre de solopreneurs va s'envoler dans les prochains mois. Ces quelques conseils pourraient se révéler fort utiles...

Sécuriser sa situation

Avant toute chose, il convient de choisir un statut juridique adapté (*lire l'encadré*). A ce stade, l'erreur consisterait à aller directement au plus économique : le régime de

la microentreprise ne coûte rien, créer une société est plus onéreux (rédaction des statuts, frais d'immatriculation, constitution du capital social, etc.). Mauvais calcul : le statut doit correspondre au projet et à la situation de chacun. «Un ancien cadre de 50 ans a intérêt à créer une Sasu (Société par actions simplifiée unipersonnelle) pour continuer à bénéficier du régime social des salariés et à cotiser sans rupture pour sa retraite. L'entreprise individuelle, moins protectrice, lui sera moins favorable», prévient Marc Billand, responsable du pôle formation au réseau BGE des Yvelines. Autre point crucial, assurer ses arrières : il est rare qu'une activité démarre sur les chapeaux de roues. Les solos, s'ils sont au chômage au moment de la création, peuvent s'inscrire à Pôle emploi et percevoir des allocations. Cette aide est loin d'être négligeable. L'ARE (Aide au retour à l'emploi) correspond à 57% de l'ancien salaire brut durant vingt-quatre mois. «Cela constitue une

Le témoignage



DR/SP LES CAPUCHES À MÉMÉ

JULIETTE BABELOT
Fondatrice des Capuches à Mémé (accessoires de pluie)

«J'ai lancé mon entreprise en 2017 suite à un licenciement économique. J'avais droit à des indemnités chômage, mais j'ai joué la prudence en devenant "slasheuse" : tout en gérant mon business, j'ai effectué en freelance des missions de graphiste. L'objectif était double : m'assurer un revenu minimal et faire monter ma boîte en puissance en réinvestissant chaque euro gagné. Aujourd'hui, l'activité est sur les rails et j'ai un peu de trésorerie. Je vends mes capuches entre 29 et 69 euros sur mon e-shop et dans une quarantaine de boutiques. L'entreprise réalise 120 000 euros de chiffre d'affaires annuel et je me verse un salaire depuis le mois de septembre. Prochaines étapes : exporter en Asie et... recruter. Cela devient lourd de tout gérer seule.»
capuchsameme.com

“Il m'a fallu trois ans pour me verser mon premier salaire.”

source de revenu le temps que le projet soit viable», témoigne Christine Langlois, créatrice de Capsule Conseil, une agence de communication. Autre avantage du dispositif : la possibilité de se constituer un petit matelas de trésorerie. Si l'activité génère du chiffre d'affaires, le créateur a intérêt à tout réinvestir dans sa société plutôt que de se verser un salaire. Cette stratégie prudente permet d'avoir un peu d'avance en cas de pépin. «On l'a vu avec le Covid-19. Par précaution, il faut de quatre à six mois de trésorerie devant soi», recommande Marc Billand.

Trouver un toit

Les solos n'ont pas besoin de locaux, surtout s'ils sont dans le conseil ou la prestation intellectuelle. «Je travaille chez moi et j'alterne avec des missions en entreprise. C'est idéal : un pied dedans, un pied dehors», se réjouit Nathalie Le Fouest, créatrice d'AssisTeam, une boîte spécialisée dans la gestion administrative des sociétés. Les allergiques au home office peuvent toutefois rejoindre un espace de coworking (de 150 à 450 euros par mois), louer des bureaux (large choix sur bureauxapartager.com) ou intégrer des pépinières ou des couveuses qui offrent un toit pendant un an. Les e-commerçants peuvent aussi commencer à domicile, mais ils seront vite à l'étroit s'ils doivent stocker de la marchandise.

Déléguer à d'autres solos

Sans associé ni commercial à leurs côtés, les solos ne peuvent compter que sur eux-mêmes pour trouver des

clients. «J'ai commencé par démarcher mes anciennes relations professionnelles, sans négliger personne : j'ai même contacté l'une de mes anciennes stagiaires ! Cela m'a permis de gagner du temps et d'avoir des missions quasi instantanément», raconte Christine Langlois, de Capsule Conseil, qui bosse aujourd'hui pour une dizaine de clients fidèles. Si le réseau est le premier vecteur commercial, il ne faut pas s'en contenter. «C'est la prospection qui fait vivre. Il faut continuer à chercher des clients et à se faire connaître même si l'activité démarre bien», insiste Marc Billand. Parmi les solutions : la création d'un site Internet et l'adhésion à des clubs d'entrepreneurs, la participation gratuite à des événements et l'inscription sur des plateformes d'indépendants (comme Le Hibou, Malt et Crème de

la crème). Enfin, le risque quand on est solo est de se retrouver débordé et de ne plus savoir où donner de la tête. «Délégez les tâches comme la gestion et la comptabilité à d'autres solos pour vous concentrer sur votre cœur de métier», conseille Alain Bosetti. C'est justement ce que fait Christine Langlois. «J'ai constitué une équipe sur mesure, avec des indépendants uniquement, pour gérer la partie digitale de mon business», se félicite la quadra, qui se verse aujourd'hui 1 750 euros de salaire mensuel. Bien sûr, c'est moins que lorsqu'elle était salariée, mais la réduction du train de vie est une constante chez les solopreneurs. Tous voient leur revenu baisser durant les premiers mois. «Il y a un problème si, au bout de trois ans, un entrepreneur ne parvient pas à se rémunérer à sa juste valeur», tranche Marc Billand. Certains se contenteront d'un Smic, d'autres voudront retrouver leur niveau de revenu précédent. Un choix propre au projet de vie de chacun. *

➔ Par Valérie Froger

STATUTS : FAITES LE BON CHOIX

1 Le régime micro-entrepreneur. Réservé aux solos qui ne dépassent pas 70 000 euros de chiffre d'affaires annuel (pour les prestations de services) et 170 000 euros (pour le commerce).

2 L'entreprise individuelle. La plus simple à créer et à gérer : pas de capital social, ni de statuts, ni de gros investissement à prévoir.

3 La société. SARL, SAS, Sasu, etc. Davantage de formalités, mais une formule intéressante pour ceux qui envisagent de se développer et de recruter.

4 Les coopératives d'activités et d'emploi. Elles offrent le statut d'entrepreneur salarié aux porteurs de projet qui perçoivent un salaire et bénéficient d'une couverture

sociale en échange d'une commission (de 60% environ).

5 Le portage salarial. Il permet de lancer une activité en sous-traitant la facturation et le suivi administratif à une société de portage. Cette dernière reverse au créateur le produit de ses ventes sous la forme de salaire, moins une commission de l'ordre de 50%.