

Serial entrepreneur

Description

Le serial entrepreneur est un entrepreneur particulier puisqu'il est en permanence animé par une profonde passion pour la [création de société](#).

En effet, la traduction littérale de ce terme est « entrepreneur en série ». Ainsi, le serial entrepreneur a pour objectif de multiplier les créations d'entreprises, porté par le challenge et en quête perpétuelle de nouvelles opportunités.

[Créer mon entreprise en ligne](#)

Qu'est-ce qu'un serial entrepreneur ?

De plus en plus de personnes font le choix de se détacher du salariat et de se lancer à leur compte. Ainsi, [créer son entreprise](#) devient un réel objectif de vie pour certains.

Or, le serial entrepreneur va bien plus loin que ça. En effet, ce dernier **se lance dans divers projets, multipliant alors le nombre d'entreprises créées**. C'est ainsi que cet entrepreneur particulier se retrouve avec 3, 4, 5, voire 10 ou plus entreprises.

En tout état de cause, le serial entrepreneur a constamment une nouvelle idée en tête.

Il s'agit d'un **grand passionné du monde de l'entrepreneuriat**. Ainsi, il se retrouve très souvent à créer une entreprise puis à la revendre ou à la confier à un autre gestionnaire afin de se libérer de ses missions.

En réalité, ce n'est pas tant le nombre d'entreprises créées qui compte mais sa mentalité.

Quel est le profil idéal d'un serial entrepreneur ?

Le [dirigeant d'entreprise](#) que l'on peut qualifier de serial entrepreneur réunit plusieurs points. En effet, les serials entrepreneurs **constituent une réelle communauté** qui se distingue notamment par les éléments suivants :

- Passion pour la création d'entreprise : ce qui anime le serial entrepreneur n'est pas nécessairement de réaliser du chiffre et de devenir riche. Sa volonté repose

essentiellement sur le processus de mise en œuvre d'un projet entrepreneurial qui prend progressivement forme, jusqu'à ce qu'il tienne la route et trouve une stabilité ;

- **Elaboration des stratégies** : qu'il s'agisse de la stratégie commerciale, financière ou marketing, de l'élaboration du [business plan complet](#), ou encore de la réalisation de l'étude de marché, ce professionnel aime particulièrement ces aspects de l'entrepreneuriat. Il aime également s'atteler à la recherche de financements, notamment auprès d'investisseurs ;
- **Enthousiasme** : le serial entrepreneur est en permanence excité par le lancement d'un nouveau projet et le développement de nouvelles idées ;
- **Volonté de créer puis de revendre** : ce type d'entrepreneur préfère la phase de la mise en place du projet et du lancement à la phase de stabilisation. Une fois la société « autonome », ce professionnel aura tendance à vouloir la vendre ;
- **Dynamisme** : cet entrepreneur est particulièrement dynamique et s'attache à motiver ses équipes et à élaborer différentes stratégies. Il aime envisager divers plans d'attaque ;
- **Goût du challenge** : la principale motivation de cet entrepreneur n'est pas de réaliser les bénéfices les plus élevés. Il souhaite simplement porter un projet et le voir réussir ;
- **Goût du risque** : toutes les initiatives de l'entrepreneur n'aboutissent pas. En effet, il fait face à des réussites mais également à des échecs. Cependant, cela ne l'effraie pas ;
- **Leadership** : l'entrepreneur en série aime gérer ses équipes. Ce qui le stimule c'est, entre autres, la répartition des tâches et l'échange d'idées ;
- **Réactivité** : il est indispensable pour ce type d'entrepreneur de pouvoir réagir rapidement en cas d'imprévus ou de changements soudains. Il doit notamment s'adapter aux évolutions du secteur dans lequel il évolue ;
- **Créativité** : le serial entrepreneur ne peut pas se permettre d'être à court d'idées.

Attention : L'entrepreneur en série a bien pour objectif de réussir les projets qu'il entreprend. En revanche, l'échec d'un projet ne représente pas une fin en soi pour lui. Il en tirera toujours les enseignements nécessaires à la réussite d'autres projets.

Comment savoir si l'on correspond à ce profil ?

Pour correspondre au profil de l'entrepreneur en série, votre leitmotiv n'est pas la réalisation de bénéfices importants mais la **satisfaction d'avoir construit quelque chose**.

Le serial entrepreneur **choisit souvent des secteurs d'activité très porteurs** et en

constante évolution comme les nouvelles technologies et le numérique.

À noter : Ces secteurs ne sont pas non plus exclusifs. Vous pouvez tout à fait vous lancer dans un autre type d'activité, dès lors que celle-ci vous permet une croissance suffisamment rapide pour enchaîner avec un nouveau projet.

Par définition, ces entrepreneurs agissent dans des domaines à forte croissance afin d'arriver rapidement à bout de leur intervention. Ils **incarnent ainsi l'innovation**.

En outre, votre aspiration principale n'est pas forcément de devenir un serial entrepreneur. D'ailleurs, vous ne vous qualifieriez pas nécessairement comme tel. Votre objectif est simplement de [devenir entrepreneur](#).

Toutefois, si vous êtes plus animé par l'ébullition autour d'un nouveau projet, la mise en place de stratégies et l'expansion de votre réseau, que par la gestion administrative et les tâches quotidiennes de [gestion d'entreprise](#), il n'est pas impossible que vous soyez touché par ce concept.

Comment se distingue-t-il d'un investisseur ?

Il est très courant qu'une entreprise ait besoin d'investisseurs pour se développer.

En effet, il n'est pas rare que les fondateurs ne soient pas en mesure d'**injecter les capitaux nécessaires**, notamment au travers de l'[apport en numéraire](#) et l'[apport en nature](#), pour que la société s'autofinance.

Par conséquent, les investisseurs sont les tierces personnes qui vont **apporter de l'argent afin de développer l'entreprise**.

Or, de son côté, le serial entrepreneur ne cherche pas à injecter des capitaux au sein d'entreprises existantes mais bien à les créer. Il **ne cherche pas à placer son argent**.

Quelle est la différence entre un **serial entrepreneur** et un **investisseur** ?

Serial entrepreneur



Crée des entreprises et les développe avant de se lancer dans le projet suivant.

Investisseur



Injecte des capitaux dans des entreprises existantes afin de placer son argent

LegalPlace.

Zoom : Pensez à LegalPlace pour la [création de votre entreprise](#) ! De la génération des statuts de société à l'immatriculation, en passant par l'annonce légale de constitution, nos équipes se chargent de tout à votre place. Vous pourrez alors vous concentrer sur la partie stratégique de votre projet. Pour cela, il vous suffit de compléter notre formulaire en ligne et de nous transmettre les pièces justificatives requises.

FAQ

Comment définir un entrepreneur ?

L'entrepreneur est un professionnel indépendant. Cela signifie qu'il n'a aucun lien de subordination, que ce soit avec ses associés ou avec ses clients. Il est alors libre d'organiser son travail, de choisir ses clients et partenaires commerciaux, ou encore de fixer ses tarifs. L'entrepreneur crée donc une entreprise dans le but de porter un projet pour son propre compte.

Quelles sont les qualités d'un bon entrepreneur ?

L'entrepreneuriat ne correspond pas à tout le monde. En effet, certains profils sont plus adaptés au salariat qu'à l'exercice d'une activité indépendante. L'entrepreneur doit impérativement réunir un certain nombre de qualités et softskills comme la confiance en soi, l'organisation, le leadership, la créativité, la détermination, la réactivité, ou encore la patience.

Quels sont les inconvénients de l'entrepreneuriat ?

Si l'entrepreneuriat permet de travailler pour son propre compte et offre une grande flexibilité horaire et géographique, il présente aussi des inconvénients. Principalement, travailler en tant qu'indépendant a pour conséquence d'avoir des revenus instables. En effet, les revenus dépendent de l'activité réalisée sur une période donnée. Par ailleurs, l'entrepreneur doit trouver ses clients et les fidéliser. Enfin, c'est également à lui de se charger de tous les imprévus à gérer et de la gestion globale de l'entreprise.