

# INTERNET EST-IL PORTEUR D'AFFAIRES POUR LES FREELANCES ?

Débat avec Denis Etighoffer

*Je vous présente notre nouvel intervenant et je le remercie de sa présence.*

*Denis Etighoffer est un consultant expérimenté. Il exerce au travers de l'Eurotechnopolis Institut, qui est un des sites Internet qu'il anime. Il a écrit il y a un peu plus d'un an un livre qui s'appelle « E-business Génération » (Ed. Village Mondial), dans lequel il décrit le résultat d'une enquête sur le développement de sites Internet de business par des petites et très petites structures. Il a ensuite ouvert un site, ebusinessgeneration.com, qui est en quelque sorte un incubateur d'entreprises qui veulent se développer en offrant des services sur Internet. Et puis, il anime aussi Virtuel Organisation Consulting. Quand le consulting vous tient, il ne vous lâche plus...*

*J'ai demandé à Denis de nous présenter la floraison de sites en développement sur Internet, comment ils fonctionnent et comment les personnes qui développent ces sites s'y prennent et en tirent un bénéfice.*

*Et comment le freelance peut en tirer, lui aussi, profit... Comment peut-on transposer notre activité avec cet outil ? Peux-t-on trouver des sources d'affaires à travers Internet ? Et comment les deux mondes actuels, le monde réel dans lequel nous vivons, dans lequel nous grattons le sol pour en extraire notre pain quotidien, et le monde virtuel promis à toutes les fortunes, comment ces deux mondes peuvent-ils fonctionner simultanément ?*

*Denis, c'est une introduction qui te convient ?*

**Denis Etighoffer.** C'est vrai que c'est une problématique complexe, et mon premier souci sera d'essayer de la rendre simple. Complexe pourquoi ? parce que cette nouvelle technologie s'introduit dans les pratiques de la réalité traditionnelle, dans l'univers professionnel. On n'est plus simplement dans le « proximi » mais aussi dans le « télé », c'est-à-dire qu'apparaissent non seulement la capacité d'acheter mais aussi de vendre des prestations à distance, ce qui bien évidemment change la notion de chalandise ou de capacité d'intervention. Et qu'il faut changer notre façon de penser notre rapport à l'autre dès lors qu'on voit apparaître les notions de co-développement, de co-production, de co-entreprise, des mots que maintenant vous connaissez tous.

Pour vous faire comprendre cela, j'ai au moins une idée en tête, c'est qu'il faut que je vous fasse un petit exposé introductif vous obligeant à quitter votre univers familier. S'il y a une chose qui m'a frappé en vous écoutant tout au long de cet après-midi, c'est que visiblement c'est vous qui devriez être sur l'estrade et que le public dont nous avons besoin n'est pas là aujourd'hui. Visiblement, vous êtes déjà aguerri, vous connaissez, comme on dit, la musique, alors qu'il y a des millions de gens qui se posent cette question : « Comment faire pour gagner de l'argent ? ». C'est dit d'une façon triviale mais c'est la véritable question, car un des mots le plus utilisés sur le Net, c'est « money, money ». Il faut avoir cet élément à l'esprit pour comprendre.

## GAGNER DE L'ARGENT !

Il faut avoir aussi à l'esprit la transformation de la dynamique sociologique des acteurs économiques dans nos pays. Il est évident que nous allons vers ce que certains appellent le post-salariat, d'autres le salariat libéral. Qu'est-ce que cela veut dire ? Cela veut dire que nous assistons à un phénomène de migration statutaire, et que, dans ce pays qui était très rigide au sujet des statuts, il se produit une sorte de respiration : on peut désormais aller du commerce au libéral, du salarié au libéral, et inversement. Et que cela peut avoir des avantages et des inconvénients... On ne va pas rentrer dans ce débat pour l'instant, mais on s'aperçoit que, pour des raisons économiques, les gens choisissent, pour combattre la précarité croissante des situations professionnelles, la polyactivité, c'est à dire qu'un nombre croissant d'individus ne vont pas chercher obstinément à occuper un statut déterminé et unique pendant toute leur vie, ils vont essayer d'être à cheval sur plusieurs statuts à la fois. C'est une observation importante parce qu'il faut savoir que les gens dans cette situation – et il y en a dans cette salle, j'en suis certain – représentent environ 7 % de la population active aux Etats

## DES MICRO-ACTIVITÉS EN RÉSEAU

Que sont les autres ? On constate que les transactions qui s'établissent entre les individus, dans un premier temps, je vous le rappelle, à l'intérieur de la communauté scientifique, première utilisatrice d'Internet jusqu'en 1998, vont basculer des échanges de compétences à l'échange d'affaires. Ces échanges d'affaires vont utiliser un canal que bon nombre d'entre vous ignorent ou sous-estiment, c'est Usenet – les newsgroups. Au début des années 90, il y avait à peu près 10 000 forums de discussions, dont une partie traitait de « Comment faire du business ensemble ». Aujourd'hui, il y en a plus de 100 000, ce sont des places de marché informelles. Aujourd'hui, on monte les places de marché au pinacle et on leur prête un rôle important, mais il faut savoir qu'on n'a pas attendu cette publicité pour échanger des idées et échanger du business. Ces échanges représentent 16 % des transactions sur le Net, indépendamment de la messagerie, qui, elle, en représente 14 %. C'est vous dire que ce qui est décrit comme l'évolution du Net masque la progression de ce que j'ai appelé la micro-activité : une présence de plus en plus importante d'individus qui échangent des idées et des affaires au travers de ces groupes de discussions.

Comment font-ils ? Tout simplement, si vous avez monté un site personnel, vous vous dites : « c'est bien, j'ai monté mon site personnel, je suis un excellent professionnel ». Mais en fait, si vous êtes le seul à le savoir avec les quelques clients avec qui vous travaillez, cela n'ira pas bien loin. Vous allez donc, comme je ne doute pas que vous ayez un minimum de

Unis, et à un même ordre de grandeur semblable en France. Ils multiplient ainsi leurs sources de revenus.

Ce qui veut donc dire que ces personnes cherchent des structures dont la finalité est moins de « créer son entreprise » que de « gagner de l'argent » : comment puis-je le faire dans les meilleures conditions de prix/performance, de recherche d'investissements, etc. ? Et cette question devient d'une actualité brûlante, parce que justement la particularité d'Internet est de rendre plus facile la réponse à cette question, parce que pour quelques centaines de francs, on peut démarrer dans l'e-business.

L'idée qu'on se fait généralement du commerce électronique, c'est une idée de grande société qui découvrirait la VPC – la vente par correspondance – grâce à Internet. Alors qu'en réalité, lorsqu'on examine les chiffres, on constate que la particularité d'Internet, c'est que 1 % des transactions sur le Net, j'ai bien dit 1 %, sont liées au e-commerce.

bon sens, vous poser la question de savoir comment on fait pour se faire connaître, pour valoriser sa présence sur le Net. Vous butinez sur les forums de discussions professionnelles, vous intervenez comme vous pouvez le faire aujourd'hui dans cette salle, pour dire que vous pensez ceci, que vous savez faire cela, et vous allez en quelque sorte valoriser votre business. C'est comme ça que, personnellement, il m'est arrivé de trouver un certain nombre d'interventions à faire un peu partout dans le monde.

C'est ce phénomène, pas aussi spectaculaire que celui dont parlent les médias, que j'ai été amené à étudier en cherchant quel était le développement de ces micro-activités. Je ne vais pas centrer mon exposé directement sur celles-ci, puisque la question que vous vous posez plus globalement, c'est « Internet favorise-t-il le business ? » Il faut savoir que vous aviez ici, avec Freelance.com, la première des illustrations, c'est-à-dire la possibilité de montrer que vous êtes capable de gérer un certain nombre de prestations de services, de les proposer à Freelance.com qui va lui-même les commercialiser en fonction de vos compétences. Ce sont effectivement des infomédiaires, comme le sont d'autres sociétés.

Nous avons participé au lancement d'un autre réseau, que certains connaissent peut-être dans la salle, c'est CyberWorkers.com. J'ai participé depuis pratiquement le milieu des années 80 à la réflexion au sujet du télétravail en

général. On a retenu que le télétravail, c'était la réduction des coûts et la baisse des frais généraux, alors qu'en réalité, la problématique est la création de nouvelles prestations de service et notamment l'utilisation de ces fameux réseaux électroniques pour améliorer la créativité et l'innovation suscités par ces nouveaux services. CyberWorkers, c'est ni plus, ni

## LA DIVERSITÉ DES MODÈLES

Pourquoi est-ce important de citer ces différents exemples ? Parce que vous n'allez pas vous enfermer dans un modèle, vous allez faire en sorte de travailler avec plusieurs réseaux. C'est une des premières conclusions, il faut être à la fois dans son réseau d'élection et dans son réseau professionnel, mais il faut aussi travailler de façon très volontaire dans des réseaux transversaux avec lesquels vous vous sentez en affinité. Je pourrais citer, puisqu'on parlait de télétravail, un garçon qui aurait pu faire partie des modèles qu'on évoquait tout à l'heure, c'est la personne qui a créé Blenner Stratégie, un réseau d'indépendants auxquels il offre du conseil, du soutien administratif et du soutien technique pour les aider à mieux gérer leur activité. Je ne vais pas rentrer dans le détail parce que je ne suis pas là pour vendre une solution plutôt qu'une autre, mais ce qu'il faut retenir, c'est l'extrême diversité des modèles, où certains partent avec l'idée que, s'ils peuvent en limiter les contraintes, ils le feront volontiers, surtout dans le cadre évoqué tout à l'heure de la polyactivité.

A tel point que, pour gagner de l'argent tout en se rendant aussi peu visible que possible, certains vont utiliser les enchères en ligne : ils gagnent de l'argent en vendant des produits dans les enchères. Le patron d'IB nous racontait qu'il y a des américains qui pillent ce qui s'appelle là-bas des « *garage sales* », des équivalents des dépôts-ventes, où ils choisissent des produits qu'ils revendent en se faisant une petite marge. Ce que je veux prouver, c'est l'extrême diversité dans laquelle se situent aujourd'hui les modèles économiques, ce qui justifie une vision relativement positive du développement du *e-business*, pas celui des professions spécialisées et protégées, mais celui qui fait de tout un à chacun le porteur éventuel d'une activité économique. Ceci nous amène à ce phénomène de « *family business* », quasiment inconnu en France et à peine en Europe, mais qui est une notion très courante aux Etats-Unis, basé sur la notion de la « *famille économique* ». Il faut savoir qu'une famille américaine sur quatre cherche à gagner de l'argent en dehors du chef de famille ou en dehors de l'activité classique. Une famille américaine sur quatre ! Source : l'IRS, l'organisme des impôts américains.

Cette notion est liée au fait, d'une part, qu'ils n'ont pas comme en France un Etat-Providence, et d'autre part, qu'eux aussi utilisent toutes les ressources disponibles pour trouver

moins que ce qui a été évoqué tout à l'heure, une place de marché, mais où vous n'avez pas de transactions volontaires. Il y a à peu près 4 000 CV correspondant à de nombreuses professions, traducteurs, intervenants, webmasters, animateurs de forums, etc., et vous avez la possibilité en quelque sorte de vous associer à ces réseaux.

d'autres sources de revenus. D'où une volonté de chercher à gagner de l'argent en utilisant les réseaux électroniques, et notamment Internet parce qu'Internet peut capter des produits ou des demandes dans des univers qui se solvabilisent au travers de la dilution des réseaux – cela ne serait pas possible de trouver une clientèle dans un contexte traditionnel, alors que la capillarité même d'Internet permettra de se faire connaître, et de faire connaître des produits et des services originaux. Nous allons bientôt aboutir à une population de freelances ou de travailleurs indépendants, mais qui n'a pas forcément les profils auxquels nous sommes habitués.

Il y a donc une transpiration sociale, une immigration sociale qui nous faisait réagir assez sévèrement face à un responsable du Ministère du Travail, qui avait fait un superbe discours, dans les années 88 ou 89, sur le désespoir dans lequel se trouvait le monde du salariat. Je lui avais fait remarquer, à la fin de son exposé, qu'il avait quand même ignoré plusieurs millions de personnes en estimant que, bien évidemment, les artisans, les commerçants, les professions libérales, les travailleurs indépendants ne font pas partie du monde du travail. C'est une situation que je trouve anormale, de même, permettez-moi de vous le dire pour avoir participé à la dernière réunion du Sénat, que lorsqu'on présente les professions libérales comme une profession préservée, privilégiée, c'est-à-dire celles dont font partie les notaires, les médecins, etc. Il y a aujourd'hui des dizaines de milliers de gens qui rentrent dans ce schéma et qui ne font pas forcément partie de ces professions libérales traditionnelles.

Il faut donc favoriser ce phénomène – l'immigration sociale – et c'est tellement vrai que les femmes sont extrêmement présentes dans ce mouvement. Beaucoup de femmes contournent le système qu'elles qualifient de « *machiste* » ou de traditionnel pour, au travers de la création de leur propre activité, de ce que les Américains appellent le « *self-employment* », créer leur propre emploi. Et je ne surprendrai pas Michel en disant que ces micro-activités sont devenues, ou sont en train de devenir pour certaines, l'équivalent d'un nouvel ascenseur social, la capacité de se sortir du modèle traditionnel en ouvrant un espace à l'intérieur duquel ils peuvent faire des affaires. L'Internet devient, dans cette optique, un acteur important parce qu'encore une fois, ces réseaux électroniques permettent de créer une micro-activité pour quelques francs.

D'où cette expérience, et je terminerai là-dessus, de eBusinessGénération, la plate-forme. Au début, mon idée était de faire un livre qui montrait un phénomène que je considérais comme masqué ; on parlait beaucoup de e-commerce, mais je considérais, par expérience, que la grande révolution était en fait celle de Monsieur ou Madame Tout-Le-Monde qui pouvait rentrer dans le schéma économique cor-

## LE MARKETING-MINUTE

C'est en plus extrêmement volatile, le gars se lance le lundi, il ferme le vendredi parce que ça n'a pas marché. D'autres nous répondent : « mais moi j'y vais quand même – vous gagnez de l'argent ? – non, pas encore – pourquoi ne fermez-vous pas ? – parce que je suis présent, et que, lorsque je suis en prospection chez des clients, le fait d'avoir un site présentant ce que je fais, ce que je suis, mes références, me fera préférer parce que je joue la transparence et la présentation de mes qualités ». Alors, je leur pose d'autres questions : « Etes-vous des gens très jeunes ? – non », ce qui renforce ce que je viens de dire jusqu'à maintenant, sachez que les deux tiers des gens qui se lancent dans ces micro-activités en ligne ont plus de 35 ans. « Vous le faites à temps complet ? – non, nous le faisons en complément », et ils seront à peu près 45 % à dire qu'ils le font dans un cadre amical ou familial, à temps partiel et en complément. C'est ce qui me permet, au détour, de répondre à la remarque de Michel, à savoir « suis-je dans tel modèle ou suis-je dans tel autre ? ». Non, je suis dans le mariage des deux, dans la recherche du moyen de doper un modèle traditionnel en utilisant, avec un peu d'astuce et de ruse, les réseaux électroniques.

Autre question : « Mais enfin, Monsieur, vous avez des problèmes de paiement électronique ? – mais non, je n'en ai pas, de toutes façons, je ne suis pas un vendeur. A la limite, je me fais 20 000 F de CA tous les mois, mais je fais 95 % de marge, et je me fais payer de façon normale, parce que se sont des prestations rares, spécifiques – vous avez des problèmes de logistique ? – non, je n'ai pas de problèmes de logistique, quand je vends mes prestations, ce sont des produits qui ne sont pas courant, j'envoie pour 50 000 F de marchandises tous les mois, ça me suffit, je m'arrange avec des prestataires avec qui j'ai passé des contrats – mais alors la langue vous gêne (ils font de l'international) ? » et ils nous répondent, à plus de la moitié « non, ça ne nous pose pas de problèmes pour l'instant, on n'a pas eu trop de difficulté pour ça ».

respondant. J'ai donc réalisé un travail qui a été financé par une grande compagnie, mais, au fur et à mesure que j'avancais, je me disais que j'allais me retrouver devant un mur de 800 pages, parce que je trouvais des centaines d'exemples, pas toujours français, qui illustraient la dynamique de ces micro-activités en ligne dans différents secteurs.

Au fond, les deux très grandes réflexions qui m'ont paru étonnantes dans cette affaire, c'est qu'on a parlé beaucoup de e-commerce en faisant du jeunisme, en l'associant uniquement aux jeunes, alors que ce sont des gens qui s'appuient sur leur expertise et leur savoir-faire, et qui ont un bon carnet d'adresse qu'ils font fructifier avec intelligence en utilisant les nouvelles technologies. La deuxième chose qui m'a paru étrange, c'est qu'on parle beaucoup de sociétés qui font du BtoB, qui font un milliard de chiffre d'affaires et 1 % de marge, alors que les gars me disent, « mais attendez, moi je me fais 20 000 ou 40 000 F au plus, mais avec une bonne marge et je n'ai pas envie d'aller plus loin, je n'ai pas envie de devenir une multinationale ». Ce sont des gens qui jouent la qualité de la vie, et la qualité de la vie dans l'exercice de leur profession. Question : « Etes-vous en réseau ? Comment vous faites-vous connaître ? », et c'est comme ça que j'ai découvert qu'ils utilisent Usenet. Un peu moins de la moitié utilisent Usenet et se font connaître par les réseaux de discussion.

Enfin, comme je ne pouvais pas expliquer cela, aussi longuement que je viens de le faire, devant des salles entières, j'ai décidé de monter un site dont la première caractéristique est de donner des exemples. J'ai monté un concept de marketing-minute, qui présente 500 fiches de 500 exemples dans des domaines extrêmement variés, ceux des gens qui se sont lancés dans l'aventure, travailleurs indépendants ou salariés travaillant « en complément », et qui se lancent dans l'aventure en disant « moi je vais essayer ».

Je suis prêt à répondre à vos questions, pour essayer d'éclairer ou de compléter ce que je ne pouvais pas dire dans ce court exposé dont je considère qu'il est déjà très bavard. Merci de votre attention.

**Question dans la salle.** *Quel est le nom de votre site web ?*  
ebusinessgeneration.com C'est un livre et aussi un site.

**Question dans la salle.** *Ce n'est pas un site commercial ?*  
Non, cela tient peut-être à mon tempérament. Ce n'est pas un problème économique, j'ai la chance de gagner plutôt bien ma vie. Pour moi, c'est mon instrument pour aider les gens qui veulent se lancer. Ce qui me frappe, c'est que les gens ont envie de faire quelque chose, et j'ai envie de leur passer un message en disant qu'ils peuvent faire aussi bien qu'un américain ou qu'un australien, regarde ce qu'ils font et essaient de le faire aussi bien. Ce site n'a pas de modèle économique, j'ai pourtant une idée très précise de ce qui pourrait être fait, mais en réalité j'ai des sponsors qui m'aident à le soutenir. C'est tellement vrai que je suis en train de boucler des contrats avec des régions qui ont été séduites par l'idée d'utiliser ce que j'ai appelé le « premier incubateur virtuel de la francophonie ». Je ne vous réclamerai donc jamais d'argent, je suis d'autant plus à l'aise pour en parler.

**Question dans la salle.** *Est-ce que vous avez déjà entendu parlé d'Innova 2000 ? C'est un site où, d'un côté, des gens qui ont envie de démarrer un projet expliquent leur projet, et de l'autre côté, il y a des gens qui ont du temps ou de l'argent.* Je ne le connais pas, mais j'en connais d'autres : BrenPollen, Izac et d'autres sites qui essaient de favoriser ce que les Anglo-saxons appellent la « *cross-fertilization* ». Ils ne sont pas connus parce qu'ils partent avec une approche très égotiste, car la difficulté, c'est d'utiliser Internet pour aller vers les autres. Il y a une anecdote que je raconte dans le livre qui est assez étonnante : il y a un forum de discussions sur Usenet qui s'appelle Eight Inventors, c'est l'illustration parfaite de ce que deviennent nos professions – en tout cas une partie d'entre elles. Vous avez une personne avec une idée quelconque, qui dit « j'ai inventé le fil à couper le beurre ». Il y a aussitôt 10 personnes qui lui disent « je peux t'aider à déposer le brevet en Italie, en France, en Amérique du Sud, etc. », et il y en a un autre qui lui dit « tu as besoin d'argent, je vais t'aider à monter ton business plan », et un troisième, et ainsi de suite. C'est-à-dire qu'il y a immédiatement mobilisation d'un réseau professionnel, avec bien évidemment, parce qu'il faut être quand même réaliste, quelques zozos qui viennent s'installer, des parasites qui essaient d'en récupérer une partie au passage. Mon site comporte d'ailleurs un forum qui s'appelle « Arnaques en ligne », parce que j'essaie d'expliquer comment fonctionnent ces arnaques.

Il y a un cas qui m'a stupéfait, c'est un site qui s'appelle mhr-viandes.com (il fait partie du réseau Agro Consultants de notre ami Daniel Carré, *ndlr*) dont la taille est deux fois et demie supérieure à celle du ministère de l'agriculture. C'est devenu une référence de la profession, et qu'a fait ce consultant ? Il a fait ce que chacun d'entre vous peut faire, il a

construit un pôle de compétences, identifié, connu par la profession et de tous les gens qui s'intéressent à ce marché. Il est monté dans les moteurs de recherches, et dès lors que vous montez dans un moteur de recherches, vous devenez incontournable. Si vous le faites à plusieurs, vous devenez tous incontournables, et c'est comme ça que des avocats aux Etats-Unis ont monté ce que, moi, je suis en train de faire avec Virtual Organisation Consulting que l'on a évoqué tout à l'heure, un réseau de compétences. Nous sommes quelques seniors, qui nous connaissons, qui avons fait des opérations ensemble, nous nous constituons en groupe d'intervention en fonction des missions que nous trouvons, d'où le terme de Virtual Organisation Consulting. Je ne fais que copier des modèles qui commencent à bien fonctionner aux Etats-Unis, des micro-réseaux sans structure qui se constituent au gré des circonstances.

Je voudrais terminer, pour illustrer mon propos, en disant que vous avez de plus en plus de phénomènes de traitements événementiels. C'est l'équivalent de Berçy occupé pour une grande manifestation durant quelques mois, pendant lesquels un grand nombre d'intervenants vont intervenir en utilisant intensément les extranets et les réseaux électroniques pour pouvoir travailler de façon coopérative. C'est une des données fortes pour la transformation de nos métiers, nous sommes devenus des gens travaillant en collaboration, nous ne sommes pas suffisamment forts pour travailler de façon isolée. L'homme isolé ou le cabinet isolé est un cabinet mort, on le sait.

**Question dans la salle.** *C'est le fait d'organiser des newsgroups sur le site qui fait le référencement ?* Il y a des techniques de marketing viral qui existent, mais je ne donne pas mes astuces. C'est vrai qu'il y a des techniques, mais c'est un peu comme le garçon qui se plaint « je ne gagne jamais à la loterie nationale ». Si vous n'achetez jamais de billet, vous ne gagnez jamais.

C'est pareil quand on dit « je n'y crois pas ». Quand on sait le coût de l'investissement pour être présent sur Internet et que l'on entend des patrons qui osent dire « je ne veux pas y aller, on ne gagne rien », il ne le sait pas en réalité. Moi, je connais des gens qui ont accepté d'y mettre 20, 30, 40 000 F, ils en sont très contents, ce n'est pas difficile à rentabiliser. Ce qui est étonnant d'ailleurs, si je reviens à mon enquête, c'est qu'aucune des personnes, parmi celles que j'ai interviewées, ne m'a dit « j'arrête ».

**Michel Paysant.** *Quelqu'un dans la salle a-t-il une utilisation « business » de l'Internet ?*

**Salle.** Je viens de mettre sur l'Internet, un site de traduction qui permet, avec un formulaire, de déposer une demande de devis de traduction et le lendemain, avant 12 h, de rece-

voir le devis. Je viens juste de le lancer.

Ce s'appelle SOS-traduction.tm.fr, tm signifiant « *trade mark* » et, sur le site, après quelques pages présentant l'entreprise, il y en a une qui est consacrée à une demande de devis que le client peut remplir. Il transmet la demande par e-mail, je la reçois dans ma boîte, et je lui renvoie le devis sur la sienne.

**Salle.** Je suis traductrice indépendante et mon CV est chez Marketo. Cela fait très peu de temps que je suis chez eux, je n'ai donc pas encore eu de contrat par leur intermédiaire. L'inconvénient majeur de ce type de places du marché, c'est que les missions de traductions sont souvent très courtes, 400 ou 4 000 mots, et à faire pour demain ou après-demain. Il faut répondre très vite parce qu'il y a des gens qui répondent 24h sur 24, et si vous répondez à 15 h, il est déjà trop tard. De toutes façons, ça s'insère rarement entre deux travaux que vous avez déjà à faire, les délais sont très courts.

**Denis Etighoffer.** Madame, ce que vous dites est exact, mais je considère que c'est incomplet, parce que dans la réalité, je pense que ici tout le monde sera à peu près d'accord, vous commencez par être présente, on vous identifie une fois, par exemple, et vous êtes repérée. J'utilise énormément les réseaux pour travailler, je trouve du business et j'en donne. J'ai découvert récemment deux traducteurs, un franco-anglais et une jeune femme à Marseille, grâce à une demande pour un de mes livres que j'ai publiée sur le Net. Au fur et à mesure de mon travail avec ces personnes, je me suis rendu compte de leur qualité, et je sais que je vais continuer à travailler avec elles. Je reviens à votre remarque, c'est une façon de gagner une clientèle, ce n'est pas simplement un raisonnement sur la tâche, c'est aussi un moyen de prendre contact avec des gens que vous ne connaîtrez jamais sans cela, et qui, parce que vous faites du bon travail, continueront de travailler avec vous.

**Henri Venin,** association de consultants pétroliers. Nous avons un site Web qui présente les activités de nos membres. Mais nous ne sommes pas favorable à un forum ouvert sur l'exté-

rieur, nous préférons avoir une page confidentielle, publier nos annonces de façon confidentielle, de façon à ce que personne ne puisse vendre les autres, c'est un point qui a été exigé par nos membres.

**Denis Etighoffer.** C'est ce que font les cabinets spécialisés ou certains professionnels, mais il faut avoir une démarche proactive. Encore une fois, revenons à l'expression de tout à l'heure, vous êtes sans doute la plupart d'entre vous d'excellents professionnels, le problème c'est que les autres le sachent.

Il faut donc être proactif, il y a trop de gens qui prennent Internet comme un outil d'affichage alors que je connais des success stories de diffusion active. Sur le site ebusinessgeneration, il est intéressant de voir que des gens ont été surpris eux-mêmes par le succès qu'ils ont obtenu, tout simplement parce qu'ils ont créé une petite gazette, très professionnelle, très spécialisée, en demandant aux visiteurs s'ils veulent des informations touchant à des métiers ou des spécialités spécifiques.

Ici, à Rueil-Malmaison, un patron a créé une société et en deux ans, il a 800 000 lecteurs dans le monde, c'est un spécialiste des réseaux, il vend des composants réseaux et 95 % de son business est fait dans le monde entier maintenant.

Voici les chiffres exacts de 1998 à propos de l'utilisation de l'Internet : téléphonie, 1 % / Commerce électronique, 1 % / banque à distance 2 % / forums de discussions spécialisés, 4 % / magazines 5 % / jeux, 9 % mais le chiffre doit être plus important aujourd'hui / e-mail, 34 % / recherche, 25 % / Usenet, 19 % – j'avais réduit à 17 % tout à l'heure. Recherche : 25 %, n'oubliez pas qu'Internet, c'est d'abord la recherche. Mais, ramené en dynamique de croissance, ne nous trompons pas, le e-commerce double, et même plus, tous les ans, on trouve même dans certains secteurs jusqu'à 1 000 % de croissance.

Je vous remercie de votre attention.

Merci à Denis Etighoffer pour cette présentation. C'est maintenant l'heure de la conclusion.