

Travailler moins pour vivre mieux



Christophe Roux

Travailler moins pour vivre mieux

Christophe Roux

<http://christophe-roux.me/>

A lire - Très important

La version numérique de ce livre est sous licence Creative Commons CC-BY-NC-ND (Paternité, Pas d'utilisation commerciale, Pas de modification)



Concrètement, cela signifie que je conserve la paternité de ce guide, mais que vous êtes libre de le partager gratuitement, à condition de ne pas en modifier la forme actuelle. Vous pouvez donc librement l'envoyer à vos amis, le partager sur les réseaux sociaux, ou le proposer en téléchargement sur votre site web. Dans ce dernier cas, un lien vers mon blog est toujours apprécié : <http://christophe-roux.me/>.

Si vous n'aimez pas les livres numériques ou que vous souhaitez me remercier d'avoir écrit ce guide, **il est disponible sur Amazon en version papier.**

Table des matières

Introduction.....	7
Le travail et l'argent.....	7
L'un des rêves numéro un des Français.....	8
Une révolution qui n'est jamais venue.....	9
Mon expérience dans l'informatique.....	10
L'inorganisation du travail.....	11
Mais comment en sommes-nous arrivés là ?.....	12
Création vs exécution.....	13
La difficulté de changer le monde.....	14
L'autre voie.....	14
Le mythe du burn-out.....	15
Le Graal du travail	15
Pourquoi les entrepreneurs indépendants échouent-ils ?.....	16
Le pouvoir de la concentration.....	17
Changer de paradigme.....	17
Du capitalisme au marché de l'information.....	18
La révolution d'internet.....	18
Le produit et la popularité ne font pas tout.....	19
Le marketing de proximité.....	20
Le marketing altruiste.....	20
Le marketing du don.....	21

Vendre, cela s'apprend.....	22
La poule aux œufs d'or.....	23
La méthode la plus simple.....	23
L'expertise.....	24
Produire du contenu.....	24
Mon expérience.....	25
Effet levier et produits d'information.....	25
Réinventer le webmarketing.....	26
Un guide diffusé à 10000 exemplaires par an.....	26
Le temps ce n'est pas de l'argent.....	27
Vendre sur Amazon.....	28
Encore une règle que je ne respecte pas.....	29
Réussir sans risques, c'est possible.....	29
Les compétences à connaître.....	30
Pour ceux qui galèrent.....	33
La nouvelle révolution du travail.....	34
Produire de l'information.....	34
Conclusion.....	35

« Ne confonds pas mouvement avec action. » Ernest Hemingway

Introduction

Il existe de très nombreuses façons de gagner sa vie sur internet. Dans ce livret, je décris ma propre manière de faire. Ce n'est probablement pas la meilleure, mais c'est celle qui permet de gagner un revenu avec le plus de passivité possible. Si la vie de rentier vous fait rêver, vous avez trouvé le guide qu'il vous faut.

Avant de décrire ma méthode, je souhaiterais commencer par une réflexion sur le travail et l'argent. En effet, de nombreuses personnes aimeraient gagner leur vie sur internet. Elles développent les compétences nécessaires, mais elles ont beaucoup de mal à atteindre l'autonomie.

Le problème est que nous sommes conditionnés à penser que la manière la plus naturelle de travailler et de gagner de l'argent est d'avoir un emploi salarié. Comme la vie d'un blogueur pro est très éloignée de cette « norme », de nombreuses personnes n'y croient pas vraiment. Lorsqu'elles croient qu'une telle vie est possible, elles s'imaginent que cela n'est pas fait pour elles.

Obtenir cette vie demande un certain nombre de prises de conscience. En plus de décrire ma méthode, le but de ce livret est de vous aider à avoir le déclic.

Le travail et l'argent

Il existe de nombreux livres qui traitent du travail et de l'argent. La plupart d'entre eux proposent une vision critique. Ils dénoncent l'inefficacité du système dans lequel nous

vivons. Le défaut de ces livres est qu'ils ne vont pas vous aider à changer votre vie.

Certains décrivent les problèmes sans même proposer de solutions. D'autres proposent des solutions d'ordre politique. Mais tant que ces solutions ne sont pas expérimentées, elles restent du domaine de l'utopie. Et la plupart d'entre elles ne seront jamais testées. Et de toute façon, le fait qu'elles soient testées ou non n'est pas de votre ressort.

Ce livret est différent. Je ne critique pas un système pour le plaisir. Je ne suis ni un politicien ni un utopiste. Je ne suis pas un politicien parce que je n'ai pas une vision globale de ce qui pourrait être fait. La solution que je propose ne conviendra pas à tout le monde. Je ne suis pas un utopiste, parce que je préfère vous proposer des solutions concrètes que vous pouvez mettre en œuvre dès maintenant. Une autre vie est possible sans aucun changement du système actuel.

L'un des rêves numéro un des Français

Selon les sondages, trois Français sur quatre rêvent de développer leur propre activité. Derrière ce rêve, il est habituel de retrouver plusieurs idées. Celle de ne plus avoir de patron. De travailler de chez soi. De vivre de sa passion. D'avoir des revenus passifs. D'être libre. Vous nourrissez probablement l'un de ces rêves.

Malheureusement, seulement moins de 10 % d'entre eux réaliseront un jour ce rêve. Il est difficile de se lancer. Nous avons tendance à penser qu'entreprendre est risqué. Que c'est la crise. Qu'il faut investir de l'argent. Qu'être employé offre plus de sécurité. Mais aujourd'hui, avec internet, il existe des alternatives beaucoup plus simples que l'entrepreneuriat « à l'ancienne ».

Une révolution qui n'est jamais venue

L'idée que l'homme aurait besoin de travailler de moins en moins n'est pas nouvelle. Elle a pris toute son ampleur avec la seconde révolution industrielle. Pourtant, malgré la mécanisation, l'automatisation, et plus tard, l'informatisation, cette révolution n'est jamais arrivée. On dirait que seules l'agriculture et l'industrie ont profité de la modernité. Ces deux secteurs ont maximisé leur efficacité. De ce fait, le nombre de travailleurs dans ces domaines est arrivé à son minimum. En contrepartie, le secteur tertiaire a explosé.

Le secteur tertiaire est censé produire du service. C'est en tout cas ainsi qu'on le définit. Pourtant le niveau de service semble baisser avec la modernité. Pour une société dans laquelle le tertiaire représente 80 % de l'activité, on pourrait s'attendre à plus de services.

Le secteur tertiaire est devenu une machine aussi démesurée qu'inefficace et la majorité des gens qui y travaillent ne produit rien d'utile à la société. Elle est là pour huiler les rouages d'une machine très complexe qui ne produit pas grand-chose.

Beaucoup de personnes sont choquées par cette idée. Elles sont parfaitement intégrées dans l'hystérie collective du travail de bureau. Elles sont persuadées que ce qu'elles font a une utilité. Lorsqu'on cherche à les faire réfléchir sur l'absence de sens de leur travail, elles en font une affaire personnelle. Elles se sentent agressées.

Ce dont je parle ici n'a rien de personnel. Il s'agit juste d'une réflexion générale sur le monde du travail. Il n'y a pas de raison de se sentir agressé, d'autant que je parle avant tout de mon expérience personnelle.

Mon expérience dans l'informatique

J'ai fait des études d'informatique et j'ai travaillé un peu plus de dix ans dans ce domaine. J'étais le plus souvent employé par des sociétés de services, ce qui m'a permis de travailler pour de nombreux clients finaux. J'ai travaillé dans plusieurs domaines, l'administration Unix, les réseaux et la sécurité. À chaque fois, j'ai fait le même constat. Les décideurs sont les moins compétents. De ce fait, les systèmes informatiques utilisés par les entreprises sont des usines à gaz.

Par exemple, j'ai travaillé pour une société dont l'informatique tournait autour d'une base client. Elle ne faisait rien de très compliqué. Et pourtant, cette société utilisait cinq cents serveurs et des milliers de personnes pour les faire fonctionner. Pour chaque nouvelle fonction, il fallait monter un nouveau projet et ajouter des serveurs. Le plus souvent, le projet était centré sur un progiciel inadapté qui réclamait des milliers d'heures de développement et de customisation pour un résultat non satisfaisant.

Vu la simplicité des traitements effectués par cette entreprise, son informatique aurait pu fonctionner grâce à une petite dizaine de serveurs et une toute petite équipe.

J'ai pris cet exemple au hasard, mais j'ai retrouvé le même problème partout où j'ai travaillé. Le cœur du problème est la gestion de projets. La première étape d'un projet est d'interroger les gens qui vont utiliser une application pour comprendre leurs besoins. Mais comme les gens qui gèrent les projets n'ont jamais appris à le faire, ils pensent que leur rôle de chef est de deviner de quoi les utilisateurs ont besoin, sans jamais leur demander.

Les responsables du secteur tertiaire sont restés dans la logique de l'usine. Ils imaginent que si un « ouvrier » n'est pas sévèrement encadré, il va tirer au flanc et le travail sera mal

réalisé. Mais une personne qui a un bon niveau d'études dans un domaine et qui est passionnée par ce qu'elle fait n'a pas besoin d'être disciplinée. Et contrairement à son chef, elle sait ce qu'elle doit faire.

Les décideurs ne sont pas les seuls fautifs. Tout le système dans lequel nous vivons est organisé pour alimenter ce type de situations. Le commercial qui vendrait sa mère va de pair avec le décideur incompetent, qui se rassure en achetant une solution très chère, mais inadaptée à ses besoins.

Certes, cela fait travailler de nombreuses personnes, mais, comment se fait-il qu'on ne recherche pas l'efficacité ? D'autant que dans les entreprises, il est souvent question de réduction des coûts.

L'inorganisation du travail

Encore une fois, je parle de ce que je connais le plus. Mais on peut constater le même style d'inorganisation dans tous les domaines du tertiaire. Par exemple, il existe de nombreuses études qui démontrent que l'organisation des bureaux en open space n'est pas efficace. Un jour, un manager pervers s'est dit qu'avec une telle organisation, chacun surveillerait ses voisins et que tout le monde marcherait à la baguette.

Mais les études démontrent le contraire. Dans un open space, les gens sont moins concentrés, plus stressés. Ils ont tendance à glander en douce et à être plus souvent malades.

Inversement, le télétravail a démontré son efficacité. Les études montrent qu'une personne en télétravail est plus efficace, comptera moins ses heures et fournira plus de travail.

Lorsqu'on évoque ces deux faits à la plupart des responsables d'entreprise, la réponse est la même. « L'open space, nous

sommes habitués, mais le télétravail, nous ne nous sentons pas prêts, nous aimons garder un œil sur les gens... »

Lorsque j'étais à l'université, notre spécialité était la modélisation et l'optimisation. Nous travaillions dans les domaines agricole et industriel. Pour ma part, mon projet de recherche portait sur des expériences de l'INRA. Si j'ai retenu une chose de cette époque, c'est que lorsqu'on produit quelque chose, on fait de l'optimisation. Si des managers se permettent de jeter aux orties des études qui pourraient rendre leurs équipes plus efficaces, c'est parce qu'elles ne produisent pas grand-chose.

Mais comment en sommes-nous arrivés là ?

Je ne suis pas un complotiste. Le complotisme est le fruit d'une incapacité à envisager la complexité du monde. Et aussi la volonté de ne pas être responsable de sa vie. Il est toujours plus simple de trouver un coupable désigné pour tous les problèmes plutôt que de prendre en main sa vie et de passer à l'action. Pour ma part, je suis persuadé que malgré le pouvoir important que peuvent avoir certains lobbys et certains politiques, le monde est totalement hors de contrôle.

Je ne crois pas que les choses soient ainsi à la suite d'une volonté politique. Je pense au contraire qu'elles se sont mises en place d'elles-mêmes. D'ailleurs, la plupart des gens qui sont dans le système, quel que soit leur niveau hiérarchique, ne se rendent pas compte du problème. Sinon quelqu'un réagirait. Il finirait par se passer quelque chose.

L'homme n'a pas su évoluer à la vitesse de sa technologie. Il est resté accroché à ses anciennes habitudes. L'école a été créée pour nous conditionner aux usines de la fin du XIXe siècle. Horaires fixes, sonneries pour indiquer les pauses... Elle n'a pas fondamentalement évolué depuis.

L'école nous apprend à suivre les procédures, à tous faire le même exercice et à trouver le même résultat. Elle ne nous apprend pas à être créatifs. Personnellement, j'ai commencé à faire autre chose que des exercices scolaires lorsque je suis arrivé en maîtrise et que j'ai travaillé sur des projets de recherche.

L'open space est finalement le modèle de l'usine du XIXe siècle appliqué au travail de bureau. Le problème est que la majorité des personnes qui travaillent dans un bureau est censée faire des choses créatives. Non seulement elles n'ont pas été éduquées pour cela, mais on les traite comme des travailleurs d'usine. Un travailleur d'usine est censé exécuter des tâches toujours de la même manière. Pour cela, il a besoin d'un certain cadre. Inversement, le créatif a besoin d'une certaine liberté pour être inspiré.

Création vs exécution

Lorsque je parle d'un travail exécutif, il n'y a rien de péjoratif. Un travail exécutif peut être passionnant et un travail créatif peut être barbant. Un travail exécutif est un travail que l'on peut répéter plusieurs fois exactement de la même manière. Au contraire, dans un travail créatif, on ne fait jamais deux fois la même chose. L'artisanat est basé sur la répétition du geste, mais cela n'enlève rien à la noblesse de sa pratique. Inversement, écrire des lettres ou de la documentation est parfois inintéressant, même si cela est créatif.

Si je fais la distinction entre les deux, c'est parce que ces deux types d'activités n'impliquent pas les mêmes zones du cerveau et qu'elles demandent un environnement différent. L'exécution a besoin de plus de rigueur. Et la créativité a besoin de détente et de liberté.

La difficulté de changer le monde

Procéder à un changement à grande échelle n'est pas une chose facile. Comme je le disais, les gens ont souvent du mal à accepter l'idée qu'ils ne produisent rien d'utile pour la société. Même s'il existait une volonté politique pour faire avancer les choses, il ne serait pas évident de changer les mentalités.

Mais le changement est déjà possible à l'échelle individuelle. Ce que je cherche à montrer ici, c'est que l'hystérie collective du travail de bureau n'est pas une réalité très solide et qu'il existe d'autres manières de gagner sa vie, sans attendre un quelconque changement politique.

L'autre voie

J'ai commencé à entrevoir cette autre voie alors que je travaillais pour une société américaine qui a décidé de quitter l'Europe après le 11 septembre. Nous dépendions entièrement des États-Unis et nous avons dû recréer toute une infrastructure locale.

Nous avons réalisé cela à cinq, en quelques mois, sans moyens et sans qu'aucun manager ne s'occupe de nous. De toute façon, ils ne croyaient pas que nous avions la possibilité de nous en sortir. Dans leur monde, ce que nous avons réalisé est rigoureusement impossible.

La première chose que nous avons faite est d'installer un VPN (réseau privé virtuel) pour pouvoir travailler de chez nous. Nous étions libres et passionnés par ce que nous faisons et nous avons réalisé l'impossible. Et nous avons été rachetés. On nous a expliqué que maintenant, les « vacances » étaient finies et qu'il fallait faire acte de présence. Nous sommes alors retombés dans la glande ordinaire du travail de bureau. Du genre, j'arrive le matin. Je traîne un peu sur internet. Je

regarde mes mails. Je me dis que je vais peut-être me mettre à bosser. Sauf que c'est l'heure de la pause café...

Le mythe du burn-out

Aujourd'hui, 30 % des travailleurs français sont menacés par le burn-out. Pourtant, l'expérience que je viens de décrire m'a montré que le travail passionné donne des ailes et rend heureux. Si les gens risquent autant le burn-out, ce n'est pas parce qu'ils travaillent trop. C'est parce qu'ils consacrent trop d'énergie à faire fonctionner un système absurde.

D'une manière générale dans notre société, l'autorité n'est pas basée sur la compétence, mais sur la violence. Un manager n'est pas quelqu'un qui tire son équipe vers le haut grâce à ses compétences. La majorité des managers est médiocre et a une vision barbare de l'autorité. Elle pense en effet que l'autorité consiste à faire marcher les autres à la baguette.

Le Graal du travail

Pendant près de dix ans, j'ai recherché quelque chose de similaire à ce que j'avais connu lors de cette expérience de liberté totale. J'ai longtemps rêvé de l'entreprise idéale. Une société avec des managers assez intelligents pour comprendre que lorsqu'on laisse des personnes passionnées en liberté, des miracles se produisent. Devant l'impossibilité de trouver ce que je cherchais dans une entreprise, je me suis tourné vers l'entrepreneuriat indépendant.

De nombreuses personnes se plaignent du système. Certaines condamnent le fait que l'école nous formate. D'autres ont peur de la précarité de plus en plus importante dans le monde du travail. Mais ma démarche est plus positive. Nous attendons qu'un politique ou qu'un patron nous serve la vie de nos rêves

sur un plateau alors qu'il n'est pas si compliqué de la construire nous-mêmes.

Pourquoi les entrepreneurs indépendants échouent-ils ?

Si avant de présenter ma méthode pour gagner sa vie, je suis passé par cette réflexion, c'est que je suis persuadé qu'elle est essentielle à la réussite.

Beaucoup de personnes cherchent à créer leur activité sans être sorties du « moule ». Elles pensent que pour gagner sa vie, il faut être traité comme un exécutant (encore une fois, il n'y a rien de péjoratif dans ce terme, je parle juste d'une personne qui exécute des tâches répétitives, sans créativité).

Ces personnes pensent que pour gagner un revenu, elles doivent investir tout leur temps. Nous sommes conditionnés à penser cela. Nous avons tous entendu des centaines de fois que l'argent ne se gagnait pas facilement.

Ces personnes se lèvent le matin. Elles font leur huit heures avant de s'autoriser à se détendre. Elles ne sont pas très efficaces parce qu'elles attendent « l'heure de la sonnerie » comme elles l'ont toujours fait depuis l'école. Elles travaillent un peu, mais ne sont pas vraiment à ce qu'elles font. Elles regardent leurs mails, passent cinq minutes sur Facebook, retournent à leur travail...

Le pouvoir de la concentration

Une étude américaine récente montre qu'une personne dans un bureau travaille effectivement moins de quatre heures par jour. Une autre étude démontre qu'une personne pleinement concentrée réalise en une heure l'équivalent d'une journée de

travail de bureau.

Au passage, le monde de l'entreprise a essayé de prendre en compte ces études. Cela explique la mode de la méditation « en pleine conscience » dans le cadre du travail. Le but est que les employés soient plus attentifs, plus centrés sur ce qu'ils ont à faire. Au lieu de comprendre ce qu'il se passe pour changer les choses en profondeur, ils croient qu'avec un peu de vernis, les gens seront plus efficaces.

Changer de paradigme

Pour une personne qui cherche à gagner sa vie de manière autonome, il est essentiel de changer ses croyances sur le travail et l'argent. Il ne suffit pas de savoir faire un site populaire et de connaître quelques recettes de marketing pour gagner sa vie sur internet. Bien sûr, cela est nécessaire, mais pas suffisant.

D'ailleurs, de nombreuses personnes en connaissent assez long pour se lancer dans l'aventure. Mais elles ne franchissent jamais le pas, ou alors à moitié, et cela ne fonctionne pas. Il leur manque un élément essentiel. Elles doivent changer de paradigme.

Lorsque j'affirme que le changement de paradigme est la clef de la réussite, certains penseront que j'exagère. Pourtant, en jouant à des jeux vidéos en ligne ayant un environnement ouvert, j'ai observé une chose effrayante. Lorsqu'ils sont libres de leurs activités, au lieu de choisir celles qui sont le plus amusantes, la plupart des gens préfèrent faire des choses répétitives et barbantes dans l'espoir d'une récompense. Le conditionnement que nous avons reçu pour nous adapter à l'usine du XIXe siècle est très fort. Même lors de nos moments de détente, nous avons du mal à imaginer qu'une autre façon de vivre est possible.

Du capitalisme au marché de l'information

Je vais donner un autre exemple qui montre à quel point il est important de changer de paradigme. De nombreux entrepreneurs débutants choisissent d'emprunter. L'emprunt est souvent une source d'échec pour ces entrepreneurs. Toujours dans cette logique du XIXe siècle, nous sommes conditionnés à penser que pour produire quelque chose, il faut un capital.

Mais pour une personne qui vend de l'information, le seul capital nécessaire est d'avoir des idées. Ceci est d'autant plus vrai à l'heure d'internet où il est possible de lancer un site pour quelques dizaines d'euros et d'auto-éditer des livres sans investir le moindre centime.

Lorsqu'une personne se lance dans l'entrepreneuriat, elle a souvent tendance à penser qu'il faut emprunter. Au lieu de partir léger, elle se lance dans un entrepreneuriat trop lourd pour elle. Et le plus souvent, elle échoue. C'est également la principale raison qui fait que la plupart des gens ne se lancent jamais.

La révolution d'internet

Avec le développement d'internet, il est devenu beaucoup plus facile de se lancer dans une activité indépendante. L'auto-entrepreneuriat a également simplifié les choses. Mais il existe encore un certain nombre de problèmes qui font qu'il est difficile de réussir.

En premier lieu, de nombreuses personnes ne savent pas quoi vendre. Beaucoup se lancent dans l'artisanat en se disant que c'est la seule chose qu'elles peuvent faire.

Mais il faut raisonner en terme d'échelle. Par exemple, si vous

gagnez 20 € de bénéfices par objet que vous fabriquez, il faudra en faire 75 par mois pour en tirer un revenu brut de 1500 €. Si vous travaillez 25 jours par mois, il faudrait en faire 3 par jour. Ce que vous trouvez amusant comme un loisir risque de vous sortir par les yeux lorsqu'il faudra produire en masse.

Je ne dis pas qu'il ne faut pas faire d'artisanat. Mais ce n'est pas le moyen le plus simple. Et avant de se lancer, il est judicieux de faire un calcul d'échelle comme dans l'exemple que je viens de donner et de vous projeter dans le futur.

Le deuxième problème est le manque de popularité. De nombreuses personnes ont 100 amis Facebook et 15 visites par jour sur leur blog. Elles se disent que tout le monde les aime bien et que si elles lancent leur activité cela va marcher. Et cela ne marche pas ! Là encore, il s'agit d'un problème d'échelle.

En gagnant en moyenne 30 centimes d'euro par visiteur, ce qui est un résultat tout à fait raisonnable lorsqu'on sait s'y prendre, il faut compter entre 150 et 200 visiteurs par jour pour qu'une activité devienne rentable. Le blog amateur classique et ses 15 visites par jour n'est pas suffisant.

Le produit et la popularité ne font pas tout

Certaines personnes proposent un bon produit et ont la popularité nécessaire pour arriver à gagner leur vie sur internet. Pourtant leur site ne leur rapporte que de l'argent de poche. Vous êtes peut-être dans cette situation. Je l'étais également avant de découvrir le webmarketing.

J'ai longtemps ressenti une répulsion envers le marketing. Je croyais que faire du marketing consistait à tromper les gens. Mais en réalité, une autre manière d'appréhender le marketing est possible.

Le marketing de proximité

Ce qui est détestable, c'est le marketing de masse. Son but est de faire croire que tout le monde est pareil et a les mêmes besoins. Bien entendu, pour arriver à cela, il faut tromper les gens.

Le développement d'internet a engendré une véritable révolution du marketing. Internet n'est pas un média de masse dans lequel tout le monde trouve la même chose. Chacun explore internet selon ses affinités personnelles.

Aujourd'hui, l'authenticité paie. Chacun peut fédérer une audience qui lui correspond. Sans avoir à jouer un rôle. Il n'y a plus besoin de tromper les gens pour faire du marketing. Il suffit d'être soi-même. Et aussi de connaître quelques techniques de vente.

Le marketing altruiste

Lorsqu'on anime un site personnel, même si l'on ne s'en rend pas compte, c'est le plus souvent pour mettre son nombril en avant. Lorsqu'on fait un site pour vendre, il faut s'intéresser aux problèmes des gens.

Si vous avez une migraine d'enfer. Que vous passez devant une pharmacie avec quelques euros en poche, vous allez sans hésiter rentrer dans la pharmacie pour acheter un antidouleur. Parce que l'antidouleur règle votre problème.

Si vous passez devant une boutique à bibelots, vous regarderez peut-être la vitrine. Vous entrerez peut-être dans la boutique. Et vous ressortirez dans la plupart des cas sans rien en vous disant que vous n'en avez pas besoin.

C'est pour cela que les produits qui répondent à un problème

sont plus faciles à vendre. Et c'est pour cela que lorsqu'on a quelque chose à vendre, on s'intéresse beaucoup plus à ses visiteurs que lorsqu'on tient un site amateur.

Le marketing du don

L'une des particularités de ce nouveau marketing qui se développe avec internet est que vous n'allez pas vendre à tout prix. En proposant du contenu de qualité gratuit, vous allez transformer vos visiteurs en fans.

Aujourd'hui, beaucoup de webmarketeurs parlent de la vertu du don, mais ils ont souvent peur de le pratiquer. Il ne faut pas avoir peur de donner. C'est cela qui vous fera connaître.

Le don crée de la réciprocité. Si l'information que vous partagez a de la valeur pour les personnes qui vous suivent, elles auront envie de vous remercier. Ainsi, vous n'avez pas à utiliser des techniques de persuasions tordues. Une personne qui apprécie le contenu que vous partagez gratuitement aura naturellement envie d'acheter les produits que vous proposez à la vente.

Ceci est d'autant plus vrai si vous vendez des livres informatifs. Un produit d'information à 100 ou 200 € ne rentre pas dans le budget de tout le monde. Mais l'achat d'un livre ne pose généralement pas de problèmes.

Il est habituel d'avoir peur de donner. Nous nous disons que si nous donnons trop, nous n'aurons plus rien à vendre. Ou alors nous pensons que les visiteurs seront satisfaits et qu'ils n'auront plus envie d'acheter. Mais en réalité, c'est faux. Plus vous donnez et plus vos visiteurs souhaiteront vous remercier en achetant.

Et sur le plan personnel, cette démarche est plus gratifiante

que d'avoir l'argent pour seule motivation. Vous vous intéressez aux problèmes d'autrui. Vous leur apportez des solutions gratuitement. Et vous leur proposez d'aller plus loin avec un livre.

Vendre, cela s'apprend

Il faut savoir que l'acte d'achat n'est pas rationnel, mais émotionnel. Si vous vous contentez de décrire votre produit, même si celui-ci est le meilleur du marché, il sera difficile de le vendre. C'est pour cela qu'il est nécessaire d'apprendre un peu de marketing.

Vous pensez sûrement que pour faire du marketing, il est nécessaire d'avoir la fibre commerciale. Mais personnellement, je ne l'ai pas. En réalité, il y a juste quelques principes à connaître.

Et lorsqu'on s'intéresse un peu à l'esprit humain, c'est passionnant d'étudier le fonctionnement de certains rouages. Cela permet de percevoir le monde sous un autre angle. On comprend mieux comment fonctionne la pub, mais aussi les médias, la politique...

La poule aux œufs d'or

Une erreur classique est de croire qu'il existe une poule aux œufs d'or. Que certains produits vont se vendre tout seuls. Qu'un thème donné va nous permettre de gagner notre vie en un claquement de doigts.

Mais en réalité, ce qui fait qu'un produit va se vendre ou non, c'est votre célébrité dans le domaine concerné. Si personne ne vous connaît, même si votre thématique concerne un large public et que votre produit est bon, personne ne l'achètera.

La poule aux œufs d'or, ce n'est pas une thématique en particulier, c'est vous. C'est votre passion et votre popularité dans un domaine donné. C'est pour cela qu'il est aussi important de développer sa popularité que de créer des produits.

La méthode la plus simple

Les produits d'information sont les plus faciles à réaliser et les plus faciles à vendre. Selon que votre information soit structurée sous forme de texte, d'audio ou de vidéo, vous pouvez vendre un produit classique, livre, CD ou DVD.

Il existe aujourd'hui des services d'impression et pressage à la demande, ce qui permet de sortir un produit de ce type sans investissement. Ces services assurent également la logistique, par exemple l'interface avec Amazon. Il est donc possible de lancer son produit d'information en quelques clics. Sans être un expert du monde de l'édition.

Vous pouvez aussi sortir un produit au format virtuel, PDF, MP3, DivX, ou une combinaison de ces différents formats.

Il suffit ensuite de créer un blog. De le rendre assez populaire. Et de connaître quelques techniques de vente pour le rendre efficace et rentable.

L'expertise

Vous vous dites probablement que vous n'êtes pas assez expert pour vendre un produit d'information sur un sujet donné. Mais ce qui compte avant tout pour que cela fonctionne, c'est la passion.

La vraie question n'est pas de savoir si vous êtes assez expert.

La vraie question consiste à vous demander si, dans cinq ou dix ans, vous aurez encore envie de produire du contenu sur le sujet. L'expertise vient avec la passion. Et puis vous n'êtes pas obligé de publier un livre d'expert dès le début.

Par exemple, vous débutez aux échecs. Le sujet vous passionne, mais vous êtes nul. Lisez quelques livres sur le sujet. Apprenez les ouvertures classiques et les principales stratégies qui permettent de prendre l'avantage. Mettez tout cela en pratique dans votre club.

Puis sortez un livre pour débutants où vous partagez votre expérience. « Comment débiter aux échecs et ne plus vous faire dérouter par votre grand-mère ».

Bien entendu, il s'agit d'un exemple. Mais vous pouvez l'adapter à n'importe quel sujet qui vous passionne.

Produire du contenu

Vous vous dites probablement que vous êtes incapable d'écrire un livre. Mais si vous êtes capable d'écrire un article de blog, vous êtes également capable d'écrire un livre.

La différence entre les deux, c'est le plan. Il existe des techniques pour écrire un plan. Et une fois que vous avez votre plan, il ne reste plus qu'à remplir les cases. Et cela n'est pas plus compliqué qu'écrire un article de blog.

Il n'est pas question ici de faire du Victor Hugo. Faites des phrases simples avec des mots simples. Pour un texte informatif, la clarté est plus importante que le style. Les effets de style pompeux sont même à éviter.

Il est également habituel de penser que tout a déjà été dit et que nous n'avons rien de nouveau à apporter. Mais c'est faux. Nous avons tous une vision personnelle des choses. En

mettant en avant notre propre façon de penser, nous attirons des personnes qui partagent notre sensibilité. Même si tout a déjà été dit, la manière que vous avez de le dire est nouvelle. Elle intéressera certaines personnes bien plus que tout ce qui existe déjà.

Mon expérience

J'ai commencé à travailler sur internet dans le domaine de la spiritualité et du bien-être début 2010. Bien que mon site soit assez populaire, je ne gagnais que quelques centaines d'euros nets. Après plusieurs mois, j'ai découvert les bases du marketing.

J'ai passé une heure à réécrire ma page de vente. Au lieu de décrire le produit, j'ai décrit un problème de mes clients et j'ai montré en quoi mon produit était une solution à ce problème. J'ai multiplié mes ventes par quatre et mon site est devenu rentable.

Effet levier et produits d'information

Ce que je viens d'affirmer vous a probablement choqué. En une heure de travail, j'ai multiplié mes revenus par quatre de manière durable.

Nous vivons dans un paradigme où les gens ont l'habitude de vendre leur temps pour gagner de l'argent. Lorsqu'on vend des produits reproductibles sans travail supplémentaire, les choses ne fonctionnent plus comme nous en avons l'habitude.

Nous vendons des produits. Nous ne vendons plus notre temps. Ceci est également l'une des raisons qui fait qu'il est plus intéressant de vendre de l'information que de faire de l'artisanat.

Réinventer le webmarketing

Le webmarketing est une bonne chose. Mais il faut aussi savoir aller plus loin que la « norme » suivie par de nombreux blogueurs. En faisant cela, j'ai pu augmenter au maximum la passivité de mes revenus et limiter mon travail récurrent à une ou deux heures par semaine.

Par exemple, les webmarketeurs affirment que quoi que vous donniez, il faut demander une adresse de messagerie en échange. C'est une bonne pratique qui permet de fidéliser son audience avec une lettre d'information. Mais lorsque nous faisons cela, c'est uniquement par intérêt, et nous ne donnons plus vraiment. Cela empêche la viralité d'un contenu gratuit. Il ne faut pas avoir peur de donner pour donner.

Un guide diffusé à 10000 exemplaires par an

J'ai diffusé un guide gratuit en libre téléchargement. Malgré le fait que mon site ne reçoit pas des milliers de visiteurs chaque jour, ce guide est téléchargé 10000 fois par an.

Nombreux sont les auteurs qui rêveraient que leurs écrits soient diffusés à 10000 exemplaires par an. Il n'existe qu'un tout petit club d'auteurs francophones qui arrivent à cela. Et pourtant en diffusant gratuitement un produit de qualité sur internet il est facile d'atteindre cette popularité.

Le temps ce n'est pas de l'argent

La plupart des webmarketeurs affirment qu'un livre est un mauvais moyen pour gagner sa vie. Je ne sais pas pourquoi, mais il existe une légende affirmant que dans le meilleur des cas on peut vendre un livre à 2000 exemplaires. Il est généralement admis qu'il vaut mieux vendre une formation à

100/200 €.

En passant d'une formation à 90 € à un livre à 19,80 € (somme dont plus de la moitié va à l'imprimeur et au distributeur), je n'ai pas gagné moins. Au contraire, mes revenus sont devenus plus stables. Ceci est compréhensible. Même si vous avez de nombreux fans, un produit au prix proche de 100 € ne rentre pas dans le budget de chacun. Alors qu'il est plus habituel d'acheter un livre.

Et grâce à ce changement, j'ai reçu six fois moins de sollicitations par mail, ce qui m'a permis de réduire au maximum le travail récurrent que je dois fournir chaque semaine. Si bien que parfois je travaille moins d'une heure par semaine.

Encore une fois, ce résultat vous choque probablement. C'est toujours cette fameuse histoire du paradigme du temps que nous prenons pour de l'argent.

Bien entendu, le travail récurrent n'est pas tout. Il faut aussi créer de nouveaux produits pour assurer l'avenir et le travail effectif à fournir est supérieur à cela. Mais si je suis en mode « flemme », cela signifie que je peux me contenter de travailler une heure par semaine.

Vendre sur Amazon

Vendre un livre (ou un CD, ou un DVD) sur sa propre boutique rapporte plus que de vendre un livre sur Amazon. En vendant un livre sur Amazon, vous ne toucherez que 40/45 % du prix de vente (ce pourcentage peut varier en fonction du nombre de pages et du prix du livre). Mais en contrepartie, vous bénéficiez de « la machine de guerre » Amazon.

Chaque fois qu'une personne de votre audience achète votre livre, celui-ci monte au classement, ce qui multiplie les chances qu'une autre personne le découvre en visitant Amazon.

Lorsqu'un visiteur navigue sans acheter sur la page Amazon de votre livre, il y a des chances qu'il reçoive un mail d'Amazon pour lui proposer de l'acheter dans les jours qui suivent.

Et si une personne a déjà lu quelque chose sur votre thématique, il est possible qu'elle reçoive un message avec votre livre en suggestion de lecture.

En bref, si vous n'êtes pas un as du marketing, Amazon fera une bonne partie du boulot pour vous. Je ne parle même pas du fait qu'une personne inscrite sur Amazon achète en deux clics alors que le fait de devoir s'inscrire sur un site inconnu entraîne une forte résistance à l'achat.

Encore une règle que je ne respecte pas

Aujourd'hui, la majorité des blogueurs pro ne jure que par la vidéo. D'un côté, elle a raison. La vidéo est un bon moyen de développer une audience. D'un autre, pour beaucoup de personnes, ce n'est pas leur truc. Rien que l'idée de devoir faire des vidéos les bloque et les empêche d'aller plus loin.

Je gagne ma vie sur internet depuis plus de sept ans sans utiliser la vidéo. Ce qui démontre encore une fois qu'il n'est pas nécessaire de suivre toutes les « règles ».

Beaucoup de personnes qui s'intéressent au blogging cherchent des recettes toutes faites à appliquer. À un certain niveau, cela est normal, parce qu'il faut bien débiter. Mais il faut aussi comprendre l'esprit des choses, pour les adapter

selon sa personnalité.

Réussir sans risques, c'est possible.

Si vous consacrez une heure par jour à développer votre audience et créer un produit, vous finirez forcément par réussir. En moyenne, un Français regarde la TV plus de quatre heures par jour. Vous pouvez donc facilement réduire un peu la TV (ou Facebook) et consacrer une heure à un sujet qui vous passionne.

Entreprendre de cette manière ne demande aucun autre investissement que du temps. Un hébergement web et un nom de domaine ne coûtent pas grand-chose et c'est le seul investissement nécessaire pour commencer.

Si vous travaillez deux heures par semaine sur votre blog, en connaissant les bonnes méthodes, vous finirez par le rendre assez populaire. Ce n'est pas difficile de passer le cap des 200 visites quotidiennes en quelques mois.

Et les cinq heures restantes (si vous travaillez à votre projet une heure par jour) vous permettrons d'écrire dix pages par semaine. Au bout de cinq mois, vous aurez écrit un livre de deux cents pages !

En suivant ce planning et en employant les bonnes méthodes, d'ici six mois vous aurez un site rentable.

Et si du fait de quelques maladresses, ce n'est pas le cas, vous n'aurez rien perdu. Au contraire, vous aurez commencé à fédérer une audience et appris de vos erreurs. La réussite ne vient pas en une fois. Elle s'organise en paliers. Elle est jalonnée par des prises de conscience et l'assimilation de nouvelles compétences.

Lorsque nous manquons d'expérience dans un domaine, nous

faisons parfois l'impasse sur des choses importantes qui nous semblent accessoires. Par exemple, même si je vous ai dit qu'il n'y avait pas de produit miracle se vendant tout seul, il se peut que vous oubliiez cette information.

Les compétences à connaître

Même si la technique que je propose ici est simple, cela demande tout de même de développer quelques compétences.

Il est en effet nécessaire de fédérer une audience autour d'un site efficace et d'un produit désirable. S'il vous manque l'une de ces trois choses, la machine ne fonctionnera pas.

Pour ma part, j'ai mis quinze ans à réunir toutes les compétences. J'ai commencé à apprendre le web en 1995. J'ai découvert le référencement en 2005. Et je me suis mis sérieusement au webmarketing en 2010. Mais si j'avais eu une méthode « clef en main », j'aurais assimilé toutes ces compétences en quelques mois.

Voici la liste de compétences à développer :

- Des bases en blogging

Même si vous êtes nul en technique, il faut malgré tout connaître quelques bases. Rien de bien compliqué.

- Des bases en référencement

Cela permet de recevoir plus de trafic de Google. Pour arriver à construire un site avec quelques centaines de visiteurs, il n'est pas nécessaire d'être un expert. Mais là encore c'est une bonne idée d'avoir quelques bases.

- des bases en réseaux sociaux

Les réseaux sociaux sont simples à utiliser. Mais il y a quelques trucs à connaître pour rendre leur utilisation efficace. Par exemple, proposer directement un produit payant sur Facebook est très mal vu. Les gens sont sur Facebook pour se distraire ou s'informer. Pas pour se faire spammer.

– Un niveau moyen en webmarketing

Pour développer le système que je vous propose, il n'est pas nécessaire d'être un expert. D'autant que si vous décidez de vendre sur Amazon, une partie de votre promotion leur sera implicitement déléguée. Mais il est toujours bon de connaître le webmarketing et d'aller plus loin dans sa découverte.

Comment développer votre image de marque ? Comment créer un produit désirable ? Comment écrire un argumentaire de vente efficace ? Comment rendre votre blog ergonomique pour vendre plus ? Comment comparer l'efficacité de deux versions d'un argumentaire de vente ? Le webmarketing permet de s'améliorer dans de nombreux domaines.

– Une bonne dose de développement personnel

Comme je l'ai déjà évoqué, vous imaginez probablement que vous n'êtes pas assez expert dans un domaine, que vous n'êtes pas capable d'écrire un livre... Mais ce ne sont que des prétextes.

La vraie difficulté est le changement de paradigme. Nous sommes habitués dès l'école à nous lever tôt, à marcher en rang et à donner la réponse attendue. On ne nous apprend pas à être autonomes et créatifs.

C'est pour cela que le développement personnel est

important. Il est nécessaire d'apprendre à trouver la motivation, à être efficace et organisé, même lorsque nous n'avons pas de compte à rendre à un patron. Il faut également trouver la confiance en soi pour passer à l'action.

Le bien-être est également un élément capital à prendre en compte. La plupart des blogueurs pros considèrent 3 moteurs.

- Le contrôle, la volonté d'être influent sur son domaine.
- La reconnaissance, la volonté d'être apprécié de ses fans.
- La réussite, et dans leur esprit, il s'agit de l'argent

Mais même s'il est parfois évoqué, personne ne fait du bien-être un objectif majeur. Pourtant le bien-être est la vraie richesse. Lorsque nous sommes dans la joie, rien ne nous manque.

Pour ma part, lorsque je parle de réussite, il est bien sûr question d'indépendance financière, mais surtout de bien-être. En plaçant ce but en priorité, les choix que nous ferons dans notre manière d'entreprendre seront différents.

C'est dommage de devenir autonome si c'est pour créer son propre esclavage. Et si l'argent est votre seul but, c'est pourtant ce qu'il risque de vous arriver.

Parce que le blogging permet de gagner un revenu en ne travaillant que quelques heures par semaine, vous imaginez bien qu'il est possible de devenir millionnaire en travaillant comme un forcené. Mais quel intérêt si cela ne nous rend pas heureux ?

Avoir trop de temps libre peut aussi devenir une source d'ennui. Il suffit de regarder le malheur de certains retraités. Il

est donc important de réfléchir à quoi vous souhaitez occuper votre temps libre.

-et surtout devenir un expert dans votre passion

Consacrez du temps à votre passion. Lisez tout ce que vous pouvez sur le sujet. Pratiquez. Expérimentez. Fréquentez la communauté qui lui est associée.

Et développez de nouvelles passions. Je parlais de l'ennui. Apprendre en permanence de nouvelles choses est probablement le meilleur moyen de remplir notre vie.

Pour ceux qui galèrent

Je suis bien conscient que la vie n'est pas facile pour tout le monde. Certains galèrent pour payer leur loyer et leur nourriture.

Dans ce guide, j'affirme qu'il est simple de gagner un revenu sur internet. Et que toute personne qui s'en donne la peine peut y arriver. Vous vous sentez peut-être agressé par cette affirmation.

Mais au lieu d'y voir une agression, voyez-y plutôt une opportunité de changer les choses.

La nouvelle révolution du travail

Nous sommes à l'aube d'une nouvelle révolution du travail. Avec les dernières évolutions de la robotique et de l'intelligence artificielle, certains experts affirment que la moitié des emplois est menacée, aussi bien dans les domaines manuels qu'intellectuels.

Il n'est même pas certain que nous allons travailler moins

après ce grand changement. Il suffit d'observer ce qu'il s'est déjà passé avec les révolutions industrielles précédentes pour être pessimiste.

Aujourd'hui, la France semble prendre la direction inverse au changement annoncé en réformant son droit du travail. Cette régression du droit du travail engendre beaucoup d'inquiétude pour de nombreuses personnes. Plutôt que d'être inquiets, c'est maintenant qu'il faut prendre les choses en main.

Pendant des décennies, le fait d'avoir un emploi salarié était synonyme de sécurité. Aujourd'hui, ce n'est plus le cas. Inversement, lorsqu'on vend un produit d'information, les ventes ne vont pas s'arrêter du jour au lendemain. Et il est possible de se diversifier pour plus de sécurité et de proposer de l'information dans plusieurs domaines.

Produire de l'information

Encore une fois, je ne fais pas de politique et je ne propose pas une solution globale au bouleversement annoncé. Mais ce dont je suis certain, c'est que la production d'informations restera le domaine réservé des humains pendant encore pas mal d'années.

J'ai beaucoup parlé de tertiaire parce que c'est ce que je connais le mieux. Mais il est bien évident que ce que je propose n'est pas uniquement adressé à des personnes qui en ont marre du travail de bureau. J'imagine tout à fait un agriculteur proposer des conseils de jardinage et un artisan des conseils de bricolage...

Comme je l'ai dit au début de ce livret, la méthode que je propose n'est pas forcément adaptée à tout le monde. Mais je suis persuadé qu'une majorité de personnes est capable de

produire et de vendre de l'information de qualité. La plupart des gens ont des passions et des choses intéressantes à dire. Mais généralement, ils n'en ont pas conscience.

Lorsque vous vous retrouvez avec vos amis, vous avez forcément des sujets de prédilections qui reviennent régulièrement. Vous êtes la personne qui donne de bons conseils dans un domaine particulier. Ce que vous ignorez peut-être, c'est qu'en bloguant sur ce sujet, vous pouvez créer votre propre activité.

Vous vous dites probablement que tout a déjà été dit sur les sujets qui vous passionnent, et vous ne voyez pas ce que vous pouvez apporter. Mais comme je l'ai déjà expliqué, ce que vous pouvez apporter, c'est vous, votre expérience et votre vision unique.

Conclusion

J'ai écrit ce livret en plusieurs fois. J'ai commencé par décrire les grandes lignes de ma manière de bloguer, au printemps 2015, lorsque j'ai eu l'idée de créer un blog pour parler de blogging.

J'ai écrit ma réflexion sur l'argent et le travail au printemps 2016. Tout le monde déprimait avec les changements à venir sur le droit du travail. J'ai pensé que décrire le cheminement qui m'a conduit au blogging pouvait vous être utile, tout autant que ma manière de bloguer.

Mes expériences dans le monde du travail classique ont été globalement mauvaises. Pour compenser, j'ai cherché pendant dix ans à vivre ma vie en travaillant le moins possible. C'est cet état d'esprit que je partage dans ce livret. Cette démarche est intéressante parce que les cours de blogging actuels ont souvent une orientation « bling-bling ». Leur but est de vous

apprendre à devenir riche. Je ne dis pas que cela est impossible. Si le blogging permet de gagner un revenu en travaillant deux heures par semaine, il est également possible de devenir millionnaire en bossant douze heures par jour. Mais de nombreuses personnes ne rêvent pas de cette vie.

Lorsque j'ai choisi le titre « travailler moins pour vivre mieux », j'ai fait une recherche sur Google pour voir si ce titre n'était pas déjà pris et je me suis rendu compte qu'il s'agissait d'un sujet de philo du bac 2016. Mais dans ce livret, je n'ai pas traité le sujet d'une manière très philosophique.

Depuis le début de l'année 2017, j'ai décidé de travailler un peu plus. J'ai visé un extrême depuis dix ans. Mais travailler le moins possible n'est pas forcément le moyen le plus simple pour être heureux. Dans tous les domaines, trouver un équilibre est toujours plus efficace que de viser les extrêmes.

Pourtant j'ai toujours bien occupé ma vie. Je consacre un certain temps à l'étude de sujets qui me passionnent. Je lis aussi beaucoup de romans. Je passe également du temps à jouer aux jeux vidéos. J'ai deux chèvres et c'est un prétexte pour passer pas mal de temps dans la nature. Lorsque la météo le permet, elles pâturent jusqu'à six heures par jour. Cette vie d'étude et de loisirs, proche de la nature, vous semble peut-être idéale. Mais le problème est qu'avec une telle vie, je consomme beaucoup, mais ne produis pas grand-chose. Cette démarche est basée sur l'idée que le travail est un ennemi qu'il faut éviter au maximum.

Il est plus judicieux de redéfinir le travail sous un angle positif. Je viens d'écrire deux livres en quatre mois et j'y ai pris beaucoup de plaisir. Lorsque nous aimons ce que nous faisons, et que cela a une certaine utilité pour autrui, le travail peut devenir une importante source d'épanouissement. Et il est plus facile d'être heureux lorsque nous ne passons pas notre temps à fuir quelque chose.

L'étude permet de se maintenir en bonne forme psychique. Les loisirs permettent de se détendre et de gagner en liberté d'esprit. Mais le sentiment de produire quelque chose d'utile pour la société donne un sens nouveau à la vie. Gagner sa vie en travaillant le moins possible est une bonne expérience pour se libérer du monde occidental moderne. Mais trouver un équilibre entre étude, loisirs et travail est une manière bien plus efficace pour connaître le bonheur.

Je viens de décrire ma manière de faire. Et maintenant, à vous de découvrir votre propre chemin. Je vous souhaite de trouver la créativité et la persévérance qui vous conduiront à la réussite de vos projets.