

## Prélude

L'idée d'écrire ce guide pratique m'est venue lors d'un repas avec des personnes qui ne comprenaient ni mon travail lié aux réseaux sociaux, ni mon rythme de vie avec beaucoup de séjours à l'étranger, et ce sans bureau ni 35 ou 39 heures. Pour eux, les réseaux sociaux sont un lieu sans véritable intérêt, nuisible pour leur vie privée et leurs enfants.

Donc, y travailler n'a pas de sens. Tout comme enseigner comment s'en servir, si ce n'est dans des maisons de retraite !

Quant à être chef d'entreprise sans bureau lorsque l'on vient d'un milieu modeste, ils ne l'imaginent que dans la précarité et une bulle digne de celle des premières start-up d'Internet. C'est au final une bonne façon de nier la réalité.

Mon métier est en réalité de faire de la publicité sur ces nouveaux médias que l'on appelle social medias, ou « réseaux sociaux ». Je conçois donc des messages marketing à l'aide d'une communication adaptée aux codes d'Instagram, TikTok, Facebook, Twitter, YouTube, LinkedIn, Pinterest.

Et pourquoi donc ? Car les consommateurs y passent, depuis l'année 2019, plus de temps que devant leur télé, leur radio ou les revues papier. Si l'on veut donc vendre quelque chose au XXI<sup>e</sup> siècle, il faut forcément passer par là. Que les consommateurs appelés « socionautes » y passent leur temps pour faire des selfies, photographier tout ce qui bouge et tout ce qu'ils mangent est pour moi un élément de compréhension de ces plateformes où les êtres humains s'échangent des informations par millions chaque jour.

Donner des cours dans des écoles comme Sciences Po, Sup de Pub ou Essca est donc le moyen pour moi d'enseigner à la jeune génération comment rédiger, produire des visuels et capter l'attention de passants virtuels d'un centre commercial contemporain digital où ils viennent pour aller au cinéma et voir des vidéos (YouTube), discuter (Facebook), rêver devant des expos photo (Instagram), apprendre (LinkedIn), échanger des points de vue (Twitter).

Mon entreprise a 10 ans, c'est une des premières dans ce milieu du social media marketing en France. Je l'ai

créée pour répondre à cette nouvelle demande de la part de toutes les marques, artistes, personnes qui ont besoin de cette nouvelle agora pour se faire connaître et vendre des produits ou services.

Car pour se faire payer, il faut facturer. Fatalement, n'étant pas de famille riche, je suis en effet sujet à la précarité de ce statut d'entrepreneur car je n'ai pas droit au chômage. Mais je cotise pour ma retraite, et je me sens libre de mon temps de travail. Et par définition notre vie est précaire : une maladie, un coup dur peut advenir dans tous les cas. La clé est en réalité d'épargner au maximum.

## ► Pourquoi un livre ?

Cela peut sembler pompeux, mais ce sont les élèves de tous âges de mes formations et des amis qui m'y ont poussé en m'envoyant chaque jour sur LinkedIn des questions sur mon mode de vie et de fonctionnement professionnel. On me demande tout le temps comment développer son activité, comment faire sa veille, quels outils utiliser, comment s'y prendre...

J'ai donc pensé que rédiger une sorte de manuel du digital nomad serait bienvenu. Et plutôt que de me concentrer uniquement sur des outils, j'ai préféré partager avec vous ma philosophie de vie, que j'appelle #Jusqu'à la liberté car elle vous épargnera du stress et

de la perte de temps à ressasser les mêmes idées qui vous nuisent. Je suis passé par là, et j'y passe encore, croyez-moi.

## ► À qui est-il destiné ?

À tous les curieux, à tous ceux qui sont attirés par ce terme si vaste qu'est le « digital », et à tous ceux qui ont une passion qui sommeille en eux, mais si fort qu'elle les empêche de dormir. De 15 à 65 ans, je dirais !

Si vous avez une boule à l'estomac ou une petite voix qui vous dit que vous n'avez rien à faire là où vous êtes professionnellement aujourd'hui, ce livre est fait pour vous. Vous verrez que le culot et la passion sont un tandem de choc pour parvenir à ses fins. J'en suis la preuve à mon humble niveau.

## ► Qu'allez-vous y apprendre ?

J'y décris en premier lieu mon parcours de vie, afin que vous puissiez y trouver une impulsion pour votre propre carrière et regarder votre passé différemment. Je vous conseille de vous munir d'un calepin et de reprendre à zéro où vous vous situez. Comme dans une thérapie,

nous allons analyser les germes de vos compétences et poser un métier devant ce qui vous anime. Puis nous passerons à la stratégie, l'opérationnel.

## ► Digital nomad ?

Internet n'est qu'une grande maison dans laquelle tous les êtres humains ou presque rêvent d'une nouvelle vie. Elle est compartimentée en pièces qui ont chacune leur fonction. Twitter est le salon dans lequel on parle du monde autour de soi, des nouvelles les plus répandues dans les magazines qui traînent sur la table. Facebook est la cuisine dans laquelle on déjeune en famille en parlant des tracas du quotidien. YouTube est la télé dans cette chambre d'enfant, pédagogique ou ludique. TikTok est le jardin où les jeunes font les fous. Instagram est la salle de bains : « Miroir, mon beau miroir, dis-moi que je suis le plus beau... »

Les réseaux sociaux sont en train de devenir nos lieux de vie principaux, jusqu'au jour où l'on ne sera peut-être plus qu'une somme de données numérique, si les expériences sensorielles digitales et la vie éternelle que promet le data nous séduisent et nous pervertissent. Je pense donc que travailler de près ou de loin en tant qu'expert de ces médias est un bon investissement dans le temps.

La robotisation de la société pourra remplacer les community managers, qui ne sont que la nouvelle relation client, mais jamais la stratégie marketing et la communication.

Car penser la vente en amont et produire le message sont un métier de cellules grises et non de « petites mains ». Ce métier s'appelle social media manager, ou digital nomad lorsque vous l'exercez indépendamment, et c'est le mien.

Dans l'expression « digital nomad », il y a donc « digital » pour tous les métiers d'Internet : développeur, graphiste, illustrateur, monteur/réalisateur vidéo, community manager, traducteur, chef d'entreprise ayant un produit ou service à vendre *via* Internet. Et dans « nomad », il y a l'idée d'indépendance, sans être d'astreinte dans un bureau avec des collègues autour, mais en travaillant de chez soi ou de tout lieu sur Terre connecté à Internet, grâce à un ordinateur, voire même à un simple portable. C'est la vie que j'ai choisie.

## ► Qui suis-je ?

Marc, 41 ans en 2020. Un mec un peu fou, si j'en crois l'analyse de mes pairs, car mon mode de vie est différent, instable selon certains (si tant est qu'un CDI protège de l'insécurité financière...), mais je suis très heureux ainsi.

Je vis à Saint-Germain-en-Laye dans le 78, une jolie petite ville qui m'a poussé à ne pas quitter la capitale stressante et grise, mais ô combien attachante quand vous y avez de la famille.

Je m'interroge cependant sur la possibilité de vivre ailleurs une partie de l'année, car c'est l'opportunité qu'offre mon métier, et qui vous a peut-être fait acheter ce livre. Je suis CEO – comme on dit dans cette époque américanisée – d'une SARL unipersonnelle appelée My Social Branding, ainsi que d'une entreprise à Londres afin de développer à l'international mon activité de conseil aux entreprises : Marc Fanelli-Isla Consulting Ltd. Un terme un peu pompeux, mais j'embauche des dizaines de freelances pour mon travail.

Ma branche est la publicité sur ces drôles de médias que l'on surnomme « social media ». Plus concrètement, je réfléchis quotidiennement à traduire des messages marketing dans une langue plus chantante pour des consommateurs qui ne s'appellent plus désormais des « clients » mais des « fans », et qui ont le *digitus* (« doigt » en latin) sur le fameux bouton « J'aime », en réalité un bouton d'achat.

Pour cela, j'utilise toutes les techniques visuelles (photo, vidéo, photomontage, illustration, etc.) et rédactionnelles inspirées de mon autre activité de musicien, dans le but d'augmenter les ventes de mes clients. Ma seconde rémunération, incluse dans mon activité, est donc de

produire des chansons pour mon alter ego musical, G.No, de développer des documentaires de voyage, la série #globesinger et un magazine en ligne : *Lordz*.

## ► Quelle est ma rémunération ?

Je réalise en moyenne un chiffre d'affaires de 200 000 à 500 000 euros par an. Je n'ai aucuns frais fixes, puisque je n'ai pas de bureau, et je n'embauche que des freelances et des stagiaires.

Je ne vous dirai pas que je suis rentier ou que déclarer 6 000 à 8 000 euros TTC par mois est un confort, car j'ai des origines sociales très modestes et ne peux compter que sur mon travail pour vivre.

Pour l'heure, je ne fais qu'épargner, afin d'investir un jour dans la pierre avec pour objectif d'avoir deux appartements : un à Paris et l'autre à l'étranger, ainsi qu'un revenu immobilier mensuel pour le jour où notre beau pays ne pourra plus payer dignement une population trop vieille (si ce n'est pas déjà le cas...). En attendant, je verse en moyenne plus de 9 000 euros par an à la CIPAV, un organisme qui reverse ainsi de l'argent aux retraités du moment et me promet une rémunération après mes 42 ans d'activité, soit dans 25 ans environ !



## ► D'où proviennent mes revenus ?

- À 45 %, de clients avec qui j'ai des contrats annuels ;
- À 45 %, de cours dans des écoles et de formations auprès de professionnels ;
- À 5 % de streaming musical et de prestations de musique live ;
- À 5 % de merchandising (livres, tee-shirts, etc.).

Ainsi, si des clients ne reconduisent pas leurs contrats avec moi, je peux toujours développer mes cours.

Mon objectif est désormais d'augmenter mes revenus musicaux et de merchandising afin d'équilibrer ces quatre sources de revenus.

Pour cela, je dois professionnaliser ma chaîne YouTube et mes sorties sur Spotify. Spotify paye 0,004 centime par écoute, tandis que YouTube verse environ 1 200 euros pour chaque million de vues. Je vise donc 200 000 streams mensuels, soit 1 000 euros par mois. Mon défi, mon « Loto », est de miser sur cela à coups de clips, de chansons, de tutoriels vidéo et de podcasts, afin d'en percevoir plus de revenus passifs.

Une cinquième source de revenus que je souhaite enclencher est la création d'une plateforme d'e-learning

pour devenir social media manager. Tout ceci ne peut que favoriser la conquête client, puisque cela me rend plus visible. Ainsi va la publicité au XXI<sup>e</sup> siècle : se montrer sur les réseaux pour que les cerveaux de vos cibles pensent à vous. Mais attention à l'égoïsme, à ne pas paraître ridicule ou prétentieux. Difficile, mais j'y veille !

## ► Quel est mon temps de travail ?

Je travaille à mon avis plus qu'un salarié en entreprise qui a des horaires fixes. Mais je n'ai vraiment pas l'impression de m'ennuyer ; au contraire, c'est ma passion qui mène la barque.

Je n'ai pas de congés, car je travaille pour moi, mais je suis tous les 2 ou 3 mois à l'étranger pour changer d'air. J'ai visité énormément de pays ces dernières années, même si, selon l'application Been, je n'ai visité que 10 % de la planète.

J'aime retourner chaque année vers octobre à Séville, qui est ma ville favorite, à Naples en mars quand les beaux jours reviennent doucement en Europe, puis je passe l'été au Mexique ou à Miami pour profiter de l'eau cristalline (quoique gâchée par les sargasses ces derniers temps !). J'en profite pour faire des clips, de la photo et ainsi développer mes compétences dans ce domaine très important pour mon métier.

Comme je n'ai pas d'employés, je dois tout le temps avoir un œil sur mes affaires. Mais j'adore me lever en me disant que je suis mon propre patron. Je suis donc obligé de me lever, d'ailleurs ! Et si je tombe malade, je peux tout perdre.

## ► Quel est mon mode de vie ?

Dimanche dernier, j'ai réalisé le confort dans lequel je vis depuis que j'ai développé ma petite entreprise. J'ai eu envie le matin d'un iMac 27 pouces pour remplacer celui de 21 pouces que j'avais, alors je suis allé chez Apple et ma carte de crédit est passée en une seule fois, chose historique pour moi ! Là, je suis en train de préparer un séjour à Londres pour enregistrer dans le studio mythique des Beatles sur Abbey Road.

En parallèle, je me suis acheté cash un appareil photo reflex dernier cri : le 5D Mark 4 de Canon. Le mois dernier, sur un coup de tête, je suis parti à Naples après être revenu d'un voyage de 2 mois à Miami et au Mexique. Et je pourrais m'offrir ce type de plaisirs chaque mois. En clair, j'arrive à m'offrir et à offrir à mon entourage tout ce dont j'ai envie depuis quelques années déjà. Ce n'était évidemment pas le cas il y a 15 ans quand j'étais au SMIC dans un HLM. Aujourd'hui, en allant à la MAAF pour signer un contrat de prévoyance censé me protéger

si je deviens invalide ou malade longue durée – ce que je vous conseille ardemment –, j’ai dû donner mon salaire mensuel. En répondant « entre 6 000 et 8 000 euros » à cette conseillère client, je me suis revu moi-même conseiller client à 1 200 euros en 2004 pour le Club Med, dans une agence de voyages rue Soufflot, dans le 5<sup>e</sup> arrondissement, où je viens de tourner un épisode de mon podcast *Hashtags dans ma Mini* ; ou encore pour Avenir Finance à 2 300 euros en 2007. Je n’aurais jamais imaginé un tel salaire un jour, voilà pourquoi je m’accroche et travaille sans relâche : parution de livres, albums, gestion de mon entreprise, conférences, formations, cours, émissions de télé. J’ai une folle envie de partager, de vivre et de profiter de ces belles années, car, un beau jour, tout s’en ira d’une façon ou d’une autre. Et je préfère que ce petit nuage s’arrête avec ma mort, et non avant...

## ► 4 points avant de vous lancer

### *Un constat déclencheur ?*

En premier lieu, si vous êtes en reconversion professionnelle, ou que vous vous sentez perdu professionnellement, ou trop vieux pour tout changer, ou sans énergie : pas de panique ! C’est tout à fait normal. L’être humain a peur de l’inconnu et préférera souvent des habitudes qui lui sont nocives à un changement.

Mais entre la peur et se faire du mal, que préférez-vous ? Si vous estimez que vous ne valez plus grand-chose, ou que vos gestes sont lents, que vous avez du mal à dormir et que vos n+1 ou +2 vous angoissent, n'allez pas voir un psy. C'est simplement le signe que vous n'êtes plus à votre place. L'accepter et le digérer peut prendre du temps, car vous vivez cela comme un échec.

Mais, par exemple, si je devais travailler comme plombier, je serais le plus nul de la Terre. Cela signifie-t-il que je suis nul ? Non, juste que ce n'est pas ou plus ma voie. La peur de l'inconnu est infondée, puisque vous ne vivez pas ce futur imaginé. Ne plus avoir d'argent pour payer ses frais de vie est la seule peur fondée à avoir, mais transformez le mot « peur » en « énergie », et vous solliciterez vos ressources telles que l'envie, le dynamisme, l'optimisme, et tout ce qui sert à décrocher le job qui vous plaît. Afin de vous expliquer les rouages des métiers de digital nomad, qui peuvent être community manager, développeur, graphiste, monteur vidéo, chef d'entreprise à l'ère du numérique, je vais me permettre de m'appuyer sur mon vécu tout en vous donnant des conseils pratiques. J'ai vécu ces moments de doute, je ne suis pas né digital nomad. Je suis passé par l'entreprise, par des petits jobs et des métiers mieux payés, j'ai connu le chômage, le SMIC, et tout ceci m'a permis de bien comprendre le système dans lequel nous évoluons : la société du XXI<sup>e</sup> siècle en France ou ailleurs dans le monde occidental.

## *Le bon âge pour démarrer ?*

Il n'y en a pas, rassurez-vous. Des études du National Bureau of Economic Research (NBER) en 2019 disent que l'âge moyen de l'entrepreneur du digital est de 42 ans. À cet âge, vous avez en général l'expérience de la vie, plus d'argent pour vous lancer et moins de naïveté. Certes, les cadors de la Silicon Valley, qui ont lancé cette vague du digital dans les années 1990-2000, ont démarré à 20 ans, mais chacun a son parcours de vie. J'ai pour ma part lancé mon autoentreprise à 30 ans. Aujourd'hui, je conseillerais aux plus jeunes de tout de suite lancer une autoentreprise en parallèle d'un job de salarié, afin de faire leurs armes et de s'habituer à facturer et à réfléchir en tant qu'entrepreneur.

Si vous avez 40 ou 50 ans, il reste encore du temps avant la retraite ! Si vous avez une épargne, investissez-la dans un outil ou du savoir vous permettant de vendre vos prestations ensuite. Il n'est jamais trop tard sur Internet, et ce lieu n'est plus le seul endroit des jeunes.

Ainsi, les plus de 55 ans sont très actifs sur Facebook, et l'achat en ligne est une habitude pour la plus grande partie des Français. L'équipement en smartphones et en ordinateurs (respectivement 75 % et 78 % des Français environ selon Statista) est important et continue de s'étendre, si bien que le commerce en ligne et la mise en relation entre êtres humains sont des secteurs qui

vont continuer de se développer. Les métiers de digital nomad sont donc des métiers d'avenir dans une société qui numérise tout, de l'achat au SAV en passant par l'information.

Mais pour rester dans le coup, il va falloir s'informer sur les évolutions d'Internet, car le digital nomad est un stratège de cette planète virtuelle. Il doit en connaître les rouages, sinon il sera dépassé. Voilà pourquoi vous devez regarder chaque matin Twitter et suivre TechCrunch, Social Media Examiner, MKBHD et Latinbird (auto-promo !) sur YouTube.

### *La bonne raison*

Si vous ne voyez à travers la vie de digital nomad qu'un moyen d'échapper à vos collègues de bureau, d'avoir plus de congés ou de moins travailler, vous vous mettez un doigt dans l'œil. Le digital nomad travaille plus qu'un salarié, car il est à la fois salarié, chef d'entreprise, comptable, commercial et DRH de sa propre structure.

Et si vous n'aimez pas vraiment ce que vous faites, vous le ferez mal et re-sombrez dans une sorte de dépression latente. Le digital intervient dans tous les projets professionnels aujourd'hui : pour la communication et/ou la vente. Il s'agit donc pour vous d'apprendre cette partie de votre nouveau travail : le community management, c'est-

à-dire la partie animation des réseaux sociaux, le UX-UI design pour la création d'un site Internet, le marketing digital pour la partie vente sur Internet.

Vous verrez aussi que sur cette planète, il faut se mettre en avant pour réussir : à travers des articles ou des vidéos, un compte Twitter qui fait la différence, ou Instagram. Si vous n'aimez donc pas ce côté trop souvent apparenté, par ignorance, à du narcissisme, vous aurez du mal à trouver des clients.

### *La deadline*

Fixez-vous une date pour accomplir cet objectif de nouvelle vie professionnelle. Comme l'horizon pour le capitaine d'un bateau. Et chaque jour, faites un peu plus pour y parvenir. Ne vous mettez pas une mauvaise pression, il s'agit d'une superbe expérience positive : vous n'avez rien à perdre, si ce n'est devenir une nouvelle personne !

Un jeune compositeur de musique (Seezy, beatmaker de l'année) explique sur YouTube qu'il crée de la musique chaque jour depuis 6 ans. C'est en général au bout de 2 ans de pratique que l'on atteint un niveau convenable. Lui crée des chansons en 15 minutes aujourd'hui. Comme pour n'importe quelle pratique, que ce soit du sport ou de la musique, il faut répéter les mêmes mouvements



## PRÉLUDE

chaque jour. Qui peut réussir à jouer de la guitare en 6 mois ? Personne, sauf Robert Johnson ! Ne vous découragez donc pas, regardez cette nouvelle activité comme un sport. Seul l'amour de l'activité vous donnera envie de la répéter. Sinon, vous n'avez pas trouvé la voie qui vous correspond aujourd'hui, tout simplement. Écoutez-vous, et suivez simplement ce que vous aimez faire sans retenue ; quelque chose qui peut sembler être du divertissement, mais qui va au final se transformer en métier. Il suffira de professionnaliser cette passion. Le digital va forcément entrer dans l'équation, car, pour exister professionnellement aujourd'hui, il faut un compte LinkedIn, et pour vendre un produit ou un service, il faut un site Internet et des réseaux sociaux pour communiquer quotidiennement auprès de votre cible marketing.