

HOMEWORKING, LA NOUVELLE NORME

Gagner sa vie en bossant de chez soi



GETTYIMAGES

Avec un ordinateur portable et une connexion internet, vous pouvez lancer et gérer votre business depuis votre domicile. Les entrepreneurs et les indépendants expérimentent ce mode de fonctionnement depuis de nombreuses années. « Trends-Tendances » a recueilli les témoignages de ces adeptes du homeworking, qui sont devenus coaches, e-commerçants, consultants ou start-upers depuis leur salon. En ces temps compliqués, leur histoire peut vous inspirer.

GILLES QUOISTIAUX

Les mesures de confinement imposées par la pandémie actuelle poussent des millions de gens à travailler de chez eux. Si certains découvrent le télétravail à l'occasion de cet événement exceptionnel, nombreux sont les habitués de cette pratique. En Belgique, 17 % des salariés prestent au moins un jour par semaine à domicile, d'après Statbel. Un chiffre qui monte à 34,4 % pour les travailleurs dont l'entreprise est située à Bruxelles.

Et le potentiel est encore plus grand: d'après une étude menée en 2018 par le SPF Mobilité, jusqu'à 42 % des travailleurs belges ont un job compatible avec le télétravail. Sur une population de 4 millions de salariés, cela représente 1,68 million de personnes qui pourraient aisément travailler de chez elles, moyennant quelques adaptations mineures à leur manière de fonctionner. Globalement, il suffit de fournir aux travailleurs les outils nécessaires (PC portable et logiciels adaptés) pour leur permettre de travailler à distance.

Afin de se conformer aux mesures de confinement et pour assurer la continuité de leurs activités, les grandes entreprises – sauf quelques rares exceptions – sont occupées à convertir à grande vitesse leurs employés au travail à domicile. Depuis cette semaine, une partie significative de la population belge se retrouve donc en télétravail forcé.

« Home freelancing »

Les salariés ne sont pas les seuls concernés par le travail à domicile. Les freelances, les professions libérales, les indépendants complémentaires et les entrepreneurs ont pris à leur compte depuis longtemps cette nouvelle façon de fonctionner. 1,049 million de personnes en Belgique travaillent sous statut indépen-

dant en régime complet, d'après les derniers chiffres de l'Inasti. Aucune statistique n'existe quant à la proportion d'entre elles qui seraient adeptes du télétravail. Mais il y a fort à parier qu'elle est encore plus élevée que dans le salariat. Certaines professions exercées sous statut d'indépendant ne sont certes pas compatibles avec un tel mode de fonctionnement. Difficile d'imaginer qu'un plombier, un coiffeur ou un installateur de panneaux solaires puisse travailler à 100 % de chez lui. Mais de nombreuses activités exercées en freelance (communication, marketing, traduction, consultance, e-commerce, etc.) sont au contraire parfaitement adaptées au travail à domicile.

Certaines professions sont même devenues des repaires d'habitues du *homeworking*. Les développeurs informatiques, qui sont nombreux à travail-

ler en freelance, ont largement basculé en mode télétravail. Au point qu'ils revendiquent une utilisation au moins partielle de cette formule lorsqu'ils postulent pour une mission auprès d'une entreprise. Chez Beelance, une plateforme belge qui met en contact les freelances et les entreprises, les développeurs ➤

Afin de se conformer aux mesures de confinement et pour assurer la continuité de leurs activités, les grandes entreprises sont occupées à convertir à grande vitesse leurs employés au travail à domicile.

À LA UNE

peuvent cocher une case spéciale *homeworking* quand ils postulent pour un job. « Nonante pour cent des développeurs freelances désirent travailler un ou deux jours par semaine depuis leur domicile », dévoile Laurent-Philippe Ham, patron de Beelance. Les entreprises n'ont pas encore toutes intégré cette volonté. Mais ça progresse. « Depuis la semaine dernière, la proportion d'offres de mission qui autorisent le

VINCENT BECKER, CONSULTANT EN STRATÉGIE DIGITALE

« Quand je manage des équipes à distance, je me retrouve parfois dans une situation d'hyperconnectivité. »



homeworking est passée de 12 % à 22 %, constate Laurent-Philippe Ham. Les entreprises sont poussées dans le dos par la situation actuelle, mais c'est aussi une opportunité pour changer leur manière de travailler. »

Les freelances qui bossent pour de multiples clients ont intégré cette nouvelle donne depuis des années. Ils sont actifs dans le coaching, le commerce en ligne, la stratégie digitale, les placements... Ils gèrent leur boîte depuis leur canapé. Et ils ont beaucoup de choses à nous apprendre sur ce mode de fonctionnement qui pourrait s'installer dans la durée. Vous voulez vous inspirer de leur parcours ? Suivez le guide.

Comme Anna et Vincent, devenez consultant à domicile

Après cinq ans en tant que gérante dans des établissements horeca à Bruxelles, Anna Panina a décidé de se lancer dans le conseil en gestion auprès des PME, des indépendants et des artisans. C'est un retour aux sources pour cette Russe d'origine, qui a exercé dans la consultance à Moscou pendant une dizaine d'années avant de rejoindre la capitale belge. Cette activité de conseil, elle choisit dès le départ de la développer à domicile. « Ce choix m'offre énormément de liberté et de flexibilité. Grâce aux outils numériques, je peux concilier ma vie professionnelle et ma vie familiale comme je l'entends, sans être jugée par les clients ou les collègues de bureau », avance Anna Panina, CEO de Annuri.

Certes, cette manière de travailler présente quelques désavantages : « Cela demande beaucoup de discipline : à la maison, on a toujours des trucs à faire ». Mais avec une bonne organisation et l'adoption de nouvelles habitudes de travail, la productivité est au rendez-vous : « Je peux être très efficace depuis mon canapé, assure Anna Panina. Mais quand je fais certaines tâches particulières comme des analyses de dossiers, je me mets devant mon ordinateur, à mon bureau ».

Le maître-mot des consultants avec lesquels nous avons discuté est l'accessibilité. Les outils numériques comme Skype, Messenger, WhatsApp ou simplement les mails et le bon vieux téléphone permettent

de rester en contact permanent. Même si les contacts « physiques » restent importants pour cultiver la relation avec les clients, la plupart des interactions peuvent désormais se faire en ligne.

La preuve avec Vincent Becker. Ce consultant en stratégie digitale travaille pour de nombreux clients belges depuis son domicile basé dans le sud de la France. Il ne se rend que de temps en temps en Belgique pour une tournée de quelques jours, au cours desquels il regroupe une série de réunions – une démarche qu'il va devoir suspendre temporairement. Le travail à distance est grandement facilité par les nouvelles plateformes numériques. « Grâce aux outils collaboratifs comme Slack, qui propose des espaces de discussion, la réactivité est impressionnante, explique Vincent Becker. Il n'y a plus de frontières physiques, le contact est immédiat. » A tel point que le consultant, qui travaille sur des missions de transformation digitale pour des organisations de taille moyenne, y voit même un certain travers : « Quand je manage des équipes à distance, je me retrouve parfois dans une situation d'hyperconnectivité. Il m'arrive de leur demander de ne pas me contacter certains jours, pour me permettre de me

COMMENT «NETWORKER» EFFICACEMENT SUR LINKEDIN

En l'absence d'événements et de possibilités de rencontres physiques, la seule solution actuellement pour activer son réseau est de se tourner vers LinkedIn. « La plateforme peut être utilisée à deux fins : la recherche de candidats et les démarches commerciales vers les clients. Mais il faut éviter le démarchage trop direct », pointe Vincent Pittard, expert en e-réputation. Les messages automatiques d'accroche vers les nouveaux contacts peuvent être perçus comme trop intrusifs, estime ce spécialiste. Il vaut mieux y préférer une communication plus subtile, via des publications sur des thématiques susceptibles d'intéresser le plus grand nombre. « Il faut nourrir son réseau d'informations pertinentes, sans pour autant faire la course aux likes », souligne Vincent Pittard.



**CHLOÉ ROOSE, CRÉATRICE DU BLOG
BRUSSEL'S KITCHEN**

« Bosser dans les locaux d'une start-up de 50 personnes, c'était cool, ça me manque. Mais bosser de chez moi m'apporte de l'indépendance et de la flexibilité. »

NAOMIE ELIE/FG

concentrer et d'être plus productif.» Les distractions venant des collègues ne sont plus limitées aux murs du bureau de l'entreprise, elles s'étendent désormais au domicile du télétravailleur, via les plateformes en ligne!

« Nonante pour cent des développeurs freelances désirent travailler un ou deux jours par semaine depuis leur domicile. »
Laurent-Philippe Ham (Beelance)

Pour aller à la rencontre du client et convaincre les prospects de l'intérêt de vos services, les outils digitaux deviennent également particulièrement utiles. C'est ce qu'explique Frédérique Génicot dans son livre consacré à la reconversion professionnelle *Adieu salariat, bonjour la liberté!* (éditions Eyrolles). « On assiste à un véritable renversement de situation, écrit l'auteure. Le consultant ne vend plus ses prestations, c'est le client qui les lui achète. Dès lors, vous devez être visible là où se trouvent les prospects qui vous inté-

ressent, et donc plus particulièrement sur les réseaux sociaux. » C'est tout l'art de *social selling* en ligne. Vincent Becker passe trois heures par semaine à produire du contenu, des articles qui peuvent susciter des réactions sur LinkedIn. Il spon-

sorise certaines publications. Et il automatise une série de messages d'accroche quand il entre en contact avec un nouveau prospect sur le réseau social professionnel. « Cela me ramène trois nouveaux rendez-vous par semaine. Tous ne vont pas aboutir à un contrat, mais c'est une source intéressante de nouveaux clients », indique Vincent Becker.

Comme Fred et Gwenaël, devenez coach connecté

Il a créé son entreprise à Tallinn, en

Estonie. Mais sans jamais s'y rendre. Gwenaël Mouthuy bénéficie du statut d'e-résident créé par le petit pays balte, qui cherche à attirer des entrepreneurs du monde entier en profitant de la virtualisation du monde du travail. Pour accompagner ses clients (des entrepreneurs et des créateurs de start-up), ce spécialiste des « méthodes agiles » mise tout sur les contacts virtuels. Pour la gestion à distance, le coach utilise la plateforme Teams de Microsoft, qui évite les doublons de fichiers et permet aux équipes d'accéder à des documents partagés. Pour les communications avec le start-up, il est adepte de WhatsApp! « C'est la messagerie la mieux sécurisée, toutes les conversations sont chiffrées », assure Gwenaël Mouthuy.

S'il a opté pour le télétravail, c'est d'abord pour éviter le stress et le temps perdu dans les transports. Aujourd'hui, il est convaincu que le travail est plus efficace à domicile qu'au bureau. « On évite le bruit, les distractions visuelles et le passage dans les *open spaces*. ➤



ANNA PANINA, CEO DE ANNURI

« Je peux être très efficace depuis mon canapé. »

On peut se focaliser sur le travail », explique le *home* entrepreneur. Gwenaël MOUTHUY critique le management de certaines grandes organisations qui perçoit encore négativement le télétravail et plébiscite le « présentiel ». Un état d'esprit qu'on ne retrouverait pas dans les jeunes sociétés. « Quand je fais du coaching direct avec des créateurs de start-up, ils me font confiance sur le travail abattu. » Si difficile qu'elle soit, la situation actuelle pourrait changer les mentalités, espère Gwenaël MOUTHUY : « Les grandes entreprises vont se rendre compte qu'avec le télétravail, leur entreprise continue de tourner ».

Après des années sur les routes pour distiller ses conseils en management et donner des conférences, Fred Colantonio est arrivé à la même conclusion : son activité gagnera en efficacité s'il la pilote depuis son domicile. Une question d'équilibre entre temps de travail et déplace-

Comme Chloé et Valentine, tirez parti des réseaux sociaux

Valentine Helmsmoortel a quitté son job de salariée dans le marketing en ligne pour se lancer comme freelance depuis son salon. Elle propose des *templates* de publications sur les réseaux sociaux via un système d'abonnement. Elle s'est également spécialisée dans la formation en ligne à destination des indépendants. « Pour se lancer sur le Web, il suffit d'avoir un ordinateur et une connexion internet. Les coûts à l'entrée sont minimes. C'est le principal avantage », pointe Valentine Helmsmoortel. Pour se faire connaître et développer sa clientèle, elle mise sur sa page Facebook et son compte Instagram. L'entrepreneuse qui se décrit comme introvertie ne s'imaginerait pas démarcher les clients autrement que via les réseaux sociaux. Elle mise sur des publications régulières de contenus pour toucher de nouveaux clients. C'est ce qu'elle a fait en publiant le dernier épisode de



PHILIPPE BRUNIN, COURTIER EN PLACEMENTS

« Le métier change. Tous les contacts se font par téléphone ou par mail. Et nous disposons d'outils informatiques de gestion de placement très performants. »

« Avec une connexion internet et une petite mise de départ, un entrepreneur peut se lancer dans le commerce en ligne. »

Najad Jonas-Menouar (Sonemos)

ments chronophages, qui ont une influence directe sur la rentabilité de l'activité du coach. « Le matin, en 20 minutes, je suis opérationnel », pointe Fred Colantonio. Les contacts avec ses clients se font désormais par téléphone, Skype, WhatsApp ou Messenger. Et si une rencontre est indispensable, c'est le client qui se déplace (ce qui se fera forcément beaucoup moins dans les prochaines semaines). « Les lignes ont bougé, assure l'entrepreneur. Le travail à distance est de mieux en mieux perçu. C'est parfaitement dans l'esprit des nouvelles générations, qui font évoluer notre manière de travailler. » Fred Colantonio a appliqué ce principe à sa maison d'édition, qu'il a créée et qu'il gère à 100 % à distance. « Ma graphiste habite à 10 minutes de chez moi, mais nous faisons toutes nos réunions de manière virtuelle. Le temps que nous gagnons, c'est du temps de travail de qualité. »

son podcast intitulé « comment je gagne ma vie sur le Web », où elle lève le voile sur son business, et où vous trouverez une foule d'idées inspirantes pour lancer une activité rentable en ligne.

Après avoir vécu l'expérience du décollage puis de l'arrêt d'une start-up prometteuse (Take Eat Easy), Chloé ROOSE s'est investie à temps plein dans ce qui était auparavant un *side project*. Elle gère désormais depuis chez elle le blog culinaire Brussel's Kitchen, qui renseigne les meilleures adresses dans la capitale. Un projet forcément compliqué à animer depuis le *lockdown*, mais qui est prêt à redécoller dès que la situation sera stabilisée. « Bosser dans les locaux d'une start-up de 50 personnes, c'était cool, ça me manque. Mais bossier de chez moi m'apporte de l'indépendance et de la flexibilité », indique Chloé ROOSE. Pour fonctionner efficacement à distance, l'entrepreneuse utilise des outils de gestion

de l'*emailing* comme MailChimp et Trello, des suites de documents comme Google Sheets et Google Docs, un outil de planification de posts Instagram (Planoly) et elle fait appel à un spécialiste du SEO (optimisation des moteurs de recherche) pour améliorer le référencement de son site.

Comme Virginie, Philippe et Frédéric, profitez de la digitalisation de votre métier

Courtier en placements, Philippe Brunin s'est lancé à son compte il y a deux ans. A l'époque, il se met en tête de trouver des bureaux où il installe son activité. « Si j'ai reçu 10 personnes en deux ans, c'est beaucoup », s'amuse Philippe Brunin a posteriori. Aujourd'hui, il travaille à 90 % de chez lui et envisage de se séparer de ses locaux devenus inutiles. « Le métier change. Tous les contacts se font par téléphone ou par mail. Et nous disposons d'outils informatiques de gestion de placement très performants », souligne Philippe Brunin. Sa clientèle, plutôt âgée, reste sensible au contact humain et apprécie encore les visites. Mais certains ont adopté les nouveaux outils numériques, comme cette dame de 82 ans adepte de la vidéoconférence.

Dans l'informatique aussi, les interactions humaines ont tendance à se réduire. Tout ou presque peut être réglé à distance. C'est ce qui a poussé Frédéric de Frésart à renoncer à ses locaux pour installer son activité à domicile : « Habituellement, je suis en télétravail trois jours par semaine, explique cet informaticien indépendant. Dès cette semaine, ce sera à temps plein. Il n'y a pas de nécessité fondamentale à rendre visite à mes clients (des PME), je le fais plus pour le côté relationnel que technique, même si certaines interventions exigent de temps en temps un déplacement. »

Pour Virginie Dupont, c'est un peu la même chose : elle va voir ses clients (des groupes de presse) environ une fois par mois pour garder le contact. Mais cette traductrice freelance peut gérer l'ensemble de son activité à distance. « J'ai vécu deux ans à l'étranger, j'ai créé ma

société depuis la France. Je ne l'ai jamais dit à mes clients. De toute façon, ils se fichent de savoir où on est. Ce qui compte, c'est de livrer les traductions en temps et en heure. Le télétravail me permet de gagner du temps, il réduit les délais, et c'est ce qui intéresse les clients. »

Comme Najad, transformez votre salon en commerce en ligne

« Internet met tout le monde à égalité », lance Najad Jonas-Menouar, fondatrice de Sonemos et spécialiste du commerce sur Amazon. Avec une simple connexion internet et une petite mise de départ, un entrepreneur peut se lancer dans le commerce en ligne. Pas besoin d'acheter ou de louer un local, de se constituer un stock ni de se lancer dans la productions d'articles originaux. Avec Amazon, le géant du commerce en ligne, tout est à portée de clic.



GWENAEL MOUTHUY, COACH CONNECTÉ
« On évite le bruit, les distractions visuelles et le passage dans les 'open spaces'. On peut se focaliser sur le travail. »

Vous ne savez pas dans quelle activité vous lancer ? Pas grave, des logiciels de *scouting* vont vous aider à choisir les produits à haut potentiel. « Ces logiciels scrutent les tendances sur Amazon, les prix de vente, la rentabilité estimée, la concurrence », explique Najad Jonas-Menouar. La consultante a elle-même choisi de se lancer dans la vente de produits de beauté. Elle s'est fait envoyer les prototypes par la poste depuis son fournisseur chinois, elle a choisi en ligne sa marque et le packaging. Elle n'a jamais vu son stock, qui est géré par l'entreprise

américaine. Tout le service clientèle et les réponses aux clients sont automatisés. Le marketing et le référencement en ligne sont également totalement gérés à distance. Najad Jonas-Menouar vend modestement cinq articles par jour, ce qui en fait une activité juste à l'équilibre. Mais son objectif est surtout de tester la plateforme et de conseiller ses clients au mieux sur les fonctionnalités de la *market place* d'Amazon.

Comme Pierre-Yves et Laurent-Philippe, gérez votre start-up en mode « remote »

« Quand j'ai développé ma start-up avec mon associé, ça ne nous est même pas venu à l'idée de nous installer dans des bureaux. » Quand il crée Eventer, Pierre-Yves Bossard rejoint un espace de coworking. « Mais je n'aime pas les *open spaces*. J'aime être seul pour me retrouver dans mes réflexions et mes analyses. Avec 36 personnes autour de moi, je n'y arrive pas. Il met tous les outils en place pour permettre à sa start-up de fonctionner en mode *remote*, de façon décentralisée.

Il utilise notamment le logiciel de l'entreprise brabançonne Odo pour permettre à ses collaborateurs d'avoir accès à tous les documents utiles depuis leurs ordinateurs et leurs smartphones. « Nous avons fait en sorte que notre société puisse grandir sans que sa localisation soit importante. Aujourd'hui, tout peut y être géré en *homeworking*. » Plutôt utile par les temps qui courent. Par contre, c'est l'activité même d'Eventers qui risque d'en prendre un coup, puisque celle-ci est basée sur le secteur de l'événementiel, qui est actuellement à l'arrêt.

Les activités de la start-up Beelance sont moins directement menacées. Cette plateforme, qui gère les contacts entre développeurs freelances et grandes entreprises, est adepte du *homeworking* depuis ses débuts. Chaque collaborateur prestait déjà entre deux et trois jours à domicile avant les mesures de confinement. « Ils sont plus efficaces quand ils travaillent de chez eux », assure le patron Laurent-Philippe Ham. ©