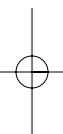


Tookassé.com

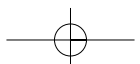
Dominique-Marie Dugasse
Olivier Grenet
Sébastien Petit

Tookassé.com

Éditions
SW-Télémaque
Paris



© 2004 éditions
SW_Télémaque
7, rue Pérignon
75015 Paris



à ceux dont les souvenirs feront histoire

Sommaire

9	Préface
15	Chapitre 1 : Donnez-nous nos millions !
25	Chapitre 2 : Vous trouvez ça <i>has been</i> les taxis ?
41	Chapitre 3 : C'est pourtant pas compliqué de lever ses joueurs !
57	Chapitre 4 : Être riche, c'est à partir de vingt millions...
73	Chapitre 5 : Ça va marcher ton truc ?
89	Chapitre 6 : Les investisseurs sont tous en vacances
105	Chapitre 7 : Des menottes oxydées, j'adore !
119	Chapitre 8 : Je m'offrirais bien la chaîne hi-fi de David Bowie
133	Chapitre 9 : On peut payer en nature ?
141	Chapitre 10 : Tout doit disparaître !
147	Épilogue

Préface

Chaque génération a ses bizarreries et ses travers, voire ses mystères. Nos trentenaires d'aujourd'hui ont la particularité d'avoir rencontré un OSNI, un « objet sociologique non identifié » – un *USO* dans l'Anglais qu'ils prisent, un *unidentified sociological object*. Pour simplifier la problématique comme ils diraient, disons qu'il s'agit de la net économie et, plus précisément, que certains d'entre eux ont eu le rare privilège de traverser la très fameuse « bulle Internet ». Ce récit tente d'appréhender le phénomène et d'en restituer l'expérience aux humbles mortels.

Comment décrire ce qui vient d'un autre monde ?

Employons des comparaisons terrestres. La « bulle Internet », c'est comme l'association de l'hydrogène et de l'oxygène : ça peut donner de l'eau purificatrice, et ça peut péter... L'hydrogène, c'est les concepts : choses abstraites et absconses pour des avertis qui raisonnent façon géométrie : B (i) to (u) B (i), B (i) to (u) C (i), P (i) to (u) P (i) Sorte de ritournelle ou de comptine qui cache derrière sa poésie enfantine un pouvoir de pulvérisation inégalé : avec ça, plus d'« ancienne » économie, plus de business pépère ; une saignée dans la routine, un séisme dans le train-train du monde, un Hiroshima de la nouveauté ! L'oxygène, c'est la thune : très classique après tout, l'argent ne fait-il pas tourner le monde ? Mais là, attention ! C'est du méga-pèze, de l'oseille réingénierisée, du flouze mutant, de la dope bio-nique. Mêlez les deux tout près de votre cigarette : je n'ose imaginer vos cheveux !

Dans un premier temps, le mélange est pacifique : ça génère un monde extatique, caractérisé par l'apparition de plein d'entreprises « virtuelles » à double « o » dans le nom : on signifie mieux ainsi l'euphorie et le miracle du double jaune dans l'œuf. Dans un second temps, tout disparaît d'un coup et dans un vent superbe : le Nasdaq s'effondre, le baromètre indique une zone de basses pressions peu favorable au miracle des bulles.

Dans l'atmosphère bullique, un petit monde se constitue avec sa topologie, ses mœurs, ses tribus, ses rites. L'espace est parsemé de « sites » dont la vocation est d'être vus — c'est simple : plus ils sont vus, plus l'oxygène s'y concentre, et plus on a le vertige et l'ivresse. L'information y est exclusivement convoyée par des agences de publicité, des attachées de

presse, des journalistes, des médias ; mais l'information de quoi ? C'est là où on est dans un autre monde : l'information du fait d'être vu. Le « faire savoir » de l'« être observé » pour faire simple qui, cela va de soi, précède l'essence ou l'action, comme vous voulez. Vous me suivez ? Bref, le bruit, la rumeur, l'idée ou l'insinuation de quelque chose mais sans le quelque chose, à vide : voilà l'objet par excellence de tant d'efforts et de mobilisation, d'où sa légèreté et son extrême volatilité. D'où le doute et la critique de certains, concentrés ici dans la figure de Stéphane le designer, cet équilibriste des contraintes du monde « réel », au même titre que l'architecte l'ait dans l'imaginaire de la génération.

D'autres particularités sautent aux yeux : soirées branchées, levées de fond, comités d'incubation, *business angels*... Je vous laisse découvrir la variété de la faune et des mœurs.

De ce monde étrange, on aperçoit bien l'autre, le profane. Il est fait d'hommes et de femmes, donc de sexe, de pouvoir, de ressentiment, de rancune, de fascination et de haine. De beaucoup de mimétisme aussi, bien sûr (le redoublement du « o » est aussi le symbole de cette gémellité généralisée : pas un site qui ne soit un copier-coller d'un prédécesseur, pas une initiative qui ne soit démultipliée à l'infini, pas une nouvelle qui ne génère ses milliards de clones).

Mais la bulle fonctionne comme une loupe et exagère les dimensions. Les bobos sont plus bourgeois et bohèmes que jamais — je songe au créateur de la maison de publicité Acadam adepte du négligé hawaïen. Les naïfs, plus naïfs et crédules que de coutume, le narrateur Eric en est l'exemple ; les voraces encore plus prédateurs et cyniques, à l'image de Rodolphe ; les sexy, plus provocatrices et fantasmées, telles

Vanessa ; les hésitants, plus hésitants et indécidables à l'image de William qui passe à côté de la fortune ; les flatteurs comme Yvan Casta — l'« incubateur » de Komaccelerator, plutôt succube d'ailleurs —, encore plus prêts à tout pour être du bon côté. La bulle agit comme un révélateur et caricature les caractères d'une comédie humaine en dehors du temps.

Alors une question reste en suspens : nos trentenaires ont-ils vraiment traversé quelque chose, en dehors de leurs fantasmes et de leurs utopies ? N'ont-ils fait qu'un rêve, n'ont-ils eu qu'une hallucination durable, n'ont-ils fait que le tour de leur âme ?

Ma génération d'après 68 a traversé les décombres d'une fausse révolution. Nos trentenaires ont-ils respiré les vapeurs d'une vraie ? À vous et à l'avenir d'en juger.

Jean-Luc Excousseau,
auteur de *La Mosaïque des générations*

Donnez-nous nos millions !

« 8h45, jeudi 6 janvier 2000, France Info express! Le Premier ministre a présenté ce matin au gouvernement... »

Réveillé en sursaut, je me jette sur le réveil : les quatre chiffres lumineux me le confirment, il est bien 9 heures moins le quart. Aspirant les draps dans mon sillage, je me jette sous la douche. Un rasage efficace s'ensuit, j'hésite à me parfumer finalement j'abandonne l'idée : après tout je ne vais pas en boîte !

Ma panoplie d'homme d'affaires m'attend, docile sur une chaise. On se connaît bien tous les deux, ce costume avec cette cravate, c'est un peu comme un pote, un ami d'enfance : parfois rien à se dire, parfois on refait le monde... Mes chaussettes et puis les lumières de la ville peuvent s'allumer. Les chaussettes ? Les chaussettes ! Elles sont là, suicidées lamentables qui pendent, désespérément humides sur leur fil. Décidément, mon petit Eric, va falloir te trouver une femme rapidement !

J'en attrape deux qui, à défaut d'être jumelles, sont de la même couleur. Pas le temps de faire connaissance les filles : je vous termine au sèche-cheveux !
Je m'abstiens pour le café qui au mieux me retardera et au pire me tachera...

Direction hôtel Le Parc, Paris XVI^e. Je pilote mon scooter comme dans un jeu vidéo pour arriver avant la fin du temps limite.

Mes supporters sont les coups de klaxon et les insultes que je déclenche avec ma conduite de livreur de pizzas.

J'arrive enfin devant le porche de l'hôtel, je gare mon scooter entre coupé Z3, Porsche et 4 X 4. Le casque dans le coffre, une grande respiration – j'essaie de trouver le fameux second souffle – et je me dirige vers la cour.

Comme dirait ma mère « Le jardin est gentiment arrangé ! ». Des arbres fruitiers encadrent l'allée et je me fais un devoir de marcher sur les dalles de marbre espacées sur le gazon jusqu'au perron.

Une fois dans le hall, je la vois. La foule d'invités m'empêche de la suivre du regard et je la perds de vue. Je suis le mouvement du troupeau et me dirige vers la salle de réception. Je sens qu'à mon pied gauche le lacet se fait lâche, trop lâche mais je ne peux pas me baisser sans gêner la progression ou me faire remarquer. J'opte pour l'isolement et je me mets un peu à l'écart derrière l'une des portes. J'adopte la position courbée inconfortable de l'homme peu souple qui tente de refaire son lacet rapidement et l'air dégagé.

– Bonjour, vous avez perdu quelque chose ?

Interrompu par une voix féminine, je lève la tête et mes yeux s'arrêtent à la hauteur d'une jupe verte, très courte. Je me déplie et je dépasse alors d'une large tête une sublime rouquine : ma vision du hall. L'adjectif splendide prend avec elle tout son sens.

– Non, merci, j'ai trouvé ce que je cherchais... Eric Berteau, le nouveau directeur marketing de Tookassé.com... vous savez la start-up qui organise...

– Pas la peine de vous fatiguer, je sais tout ça, regardez ! Elle me désigne alors la pile de plaquettes de présentation de Tookassé qu'elle tient dans ses bras.

– Ah, pardon, vous devez être Karine, la responsable communication. William m'a parlé de vous lors de notre entretien, on va travailler ensemble si j'ai bien compris ?

– Non, désolée, moi c'est Vanessa et je suis juste là pour aider exceptionnellement, je suis la cousine de William. Je distribue les tracts et je souris, c'est tout ce que je fais !

– Bah, vous le faites bien en tous cas, vous êtes sur la bonne voie...

Réponse létale, Vanessa hausse juste un sourcil pour me signifier que oui, je ferais mieux d'entrer fissa dans la salle de conférence. J'obtempère.

À l'intérieur, la salle est comble, je me téléguide vers le buffet et je joue des coudes pour saisir un croissant. Je balaie l'assemblée d'un regard et je me dis que je ne dénote pas dans ce grand rassemblement de croque-morts fashion aux costumes sombres et aux cravates ton sur ton.

Au fond de la salle, projeté sur un grand écran blanc, je lis :
« Tookassé.com. Deuxième levée de fonds, 6 janvier 2000 »

Je ne peux m'empêcher d'éprouver une fierté toute neuve en lisant le texte. Même si cela ne fait que deux jours que j'ai signé mon contrat d'embauche, j'ai déjà un fort sentiment d'appartenance à Tookassé.

J'entrevois les deux fondateurs, William et Thomas, qui effectuent les derniers réglages autour des rétroprojecteurs au fond de la salle.

Mon entretien d'embauche m'a suffi pour m'apercevoir que tout sépare les deux associés : William, grand blond aux yeux très clairs, a l'ambition des bâtisseurs d'empires industriels. Thomas, quant à lui, est une publicité vivante de la Net économie : brun, souriant, habillé décontracté, il est visiblement venu dans ce business pour s'amuser.

Sans que j'y aie prêté attention, un mouvement général s'est opéré en direction des tables et des places assises. Le troupeau se transforme peu à peu en auditoire.

À la recherche d'une place libre, j'aperçois un type qui me fait signe de la main, m'invitant à m'asseoir à sa table. La proposition est honnête et surtout je ne connais personne d'autre dans la salle. J'accepte l'invitation de l'inconnu.

Il a l'air tout à fait sympathique cet homme, la quarantaine débonnaire, il est le seul à porter un pull marin dans ce parterre de costumes. D'une poignée de main virile, il m'anesthésie trois phalanges et se présente :

– Salut, Alain : directeur informatique de Tookassé. Je t'ai aperçu la semaine dernière dans nos locaux quand t'es venu pour ton entretien.

– Ah, bonjour, Eric... Eric Berteau, je suis le nouveau directeur marketing.

– Bienvenue dans l'arène ! Ça va ? Pas trop impressionné ?

- Non, non, les manifestations de ce genre, j'ai l'habitude. Il y a beaucoup de monde, c'est plutôt bon signe, non ?
- Oh, tu sais... un bon repas à l'œil... Tu bossais où avant ?
- Dans l'édition.
- Y a pas d'mal ! Ici, on va te dépoussiérer, c'est pas les horaires de la bibliothèque ! Une vraie vie de chien. Dans le Net, un an compte pour sept !
- Merci pour l'info ! Et toi, tu viens d'où ?
- Quinze ans dans le conseil à refaire le monde sur des plans dessinés par d'autres ! Alors tu vois, quand Thomas m'a proposé de rejoindre Tookassé, j'ai sauté sur l'occasion !

Un bloc de costumes gris s'assoit à notre table interrompant notre conversation. Ils sont suivis de près par une jeune femme à chemisier blanc. Un rapide tour de table m'apprend que ce sont deux investisseurs et une journaliste. Ma voisine est d'ailleurs l'une des rares femmes de cette pièce, à l'exception d'une jolie rousse qui, elle, compte double.

Rapidement, la journaliste nous assaille de questions sur le site, son activité, nos parcours... Je laisse Alain répondre et je me contente de manger des croissants, saine activité qui en plus me donne une contenance salvatrice.

Une agitation se crée sur le devant de la scène, la présentation est imminente. Posés sur notre table, il y a maintenant autant de Palm Pilot que de convives. Alain, quant à lui, claque sur la table un gros cahier à spirales et, à notre muette interrogation, il répond :

- C'est celui de ma fille.
- N'ayant ni la modernité du Palm, ni la provocation du cahier, je

ne sors rien du tout et reprends un croissant. Les lumières s'éteignent et le silence se fait. Tous les regards convergent vers le fond de la salle, le moment tant attendu est enfin arrivé :

« Bienvenue à toutes et à tous » claironne un blondinet jovial.

- C'est qui lui ?

- C'est Cyril, notre stagiaire, me répond Alain.

Ainsi, c'est donc lui le « performeur » initial de la présentation. Ce jeune sybarite, qui de sa vie n'a sans doute jamais négocié autre chose qu'une entrée gratuite en boîte de nuit, est chargé d'introduire une levée de fonds de plusieurs millions d'euros !

Remarquant ma surprise, Alain me chuchote :

- Une levée de fonds, c'est exactement comme un exposé à la fac : Cyril, il fait ça tous les jours à HEC. William et Thomas, eux, ça fait des années qu'ils ont arrêté de racoler !

Avec une aisance certaine, Cyril entame le spectacle :

« Tookassé est le premier site de vente d'objets en mauvais état ! Nous allons vendre du rêve, mais brisé ! Vous pourrez désormais liquider sur notre site tout ce dont vous ne voulez plus et dont vous aurez oublié la date d'achat. Vivent les *fashion victims* et vivent les maladroits ! »

Il s'efface ensuite pour laisser la parole à William et Thomas, qui se relaient pour commenter cette grande corrida. Les graphiques se succèdent à une vitesse frisant l'alcootest positif. L'effet visuel est saisissant : les camemberts étrillent les histogrammes qui eux-mêmes plantent une banderille dans le dos des *charts* et tout cela dans une explosion de croissance infinie.

William poursuit la présentation tandis qu'Alain, qui ne

semble pas être un aficionado du marché des déchets, fait tourner son stylo dans une main et scrute la salle.

Moi, j'ai un œil sur la scène et l'autre sur la sémillante Vanessa, qui se tient debout près de la porte : elle fait tourner une boucle rousse autour de son index droit et elle est tout simplement irrésistible.

- T'en penses quoi ? me demande Alain.
- C'est clair, le business plan tient la route...
- Je te parle de Vanessa, la cousine de William, que tu mates de la tête aux pieds depuis aux moins dix plombes !
- Ah, c'est sa cousine ? Elle est jolie...
- Jolie ? Monsieur est avare en éloge ! Une vraie bombe, tu veux dire ! Et un sacré caractère ! Mais laisse tomber, ce qu'elle cherche, c'est un investisseur friqué. William m'a dit qu'elle traîne tous les mois au First Tuesday pour trouver un mec.
- Les soirées rencontres entre investisseurs et créateurs de start-up dont on parle à la télé ?
- Tu parles, c'est en train de se transformer en club de rencontres pour minettes en mal de fric...

Gêné de n'avoir retenu que les jambes de Vanessa de cette partie de la présentation de Tookassé, je me fais fort de polariser mon attention sur la scène. Au moment adéquat visiblement, car le ton se fait davantage solennel. La présentation touche à sa fin et William livre enfin à son auditoire les dates et les chiffres clefs. Il attaque fort avec :

- Le *break even* est prévu pour juin 2003 !
- Le *break even*, c'est le moment à partir duquel on devient rentable, me chuchote Alain.

Là, je comprends.

Nous nous préparons à l'estocade qui devrait être la révélation du montant demandé pour notre seconde levée de fonds.

– C'est la raison pour laquelle nous pouvons honnêtement miser sur un second tour de table de vingt millions d'euros, assène William, en position de matador prestigieux qui ne se contentera pas des oreilles. Des questions ?

La journaliste à ma table lève la main :

– Mais qu'est-ce qui vous dit que votre concept séduira les internautes ?

– Il suffit de regarder le marché américain, répond William. Ils ont une avance de quelques mois sur nous, et là-bas, Net Rubbish est la start-up qui connaît la plus forte croissance depuis septembre 99. Leur introduction au Nasdaq est d'ailleurs prévue pour juin !

Thomas arbore un petit sourire satisfait. La mise à mort est parfaite. À l'heure du Net, l'argument imparable, c'est d'avancer la réussite des aînés d'Amérique ! Et pas question pour quiconque de rétorquer que l'Amérique, c'est pas la France. Le Net, c'est Mac Do généralisé : des services sans odeur ni couleur, simplement déclinés dans tous les pays. Et forcément adoptés à grand renfort de campagnes marketing. Fin de la séance de questions, Alain s'étire :

– C'était pas parfait, mais personne n'a tiqué à l'annonce du montant de la levée.

– C'est bon signe ?

– C'est le principal. On aurait peut-être dû demander plus...

Après un bref échange de cartes de visite, le retrait du public est rapide.

La présentation a duré une heure et demie, il est 11 h 30, la meute a faim de viande fraîche et songe déjà à son prochain repas, salé cette fois. Je cherche des yeux une chevelure rousse ou un bout de tissu vert, peine perdue ! La belle s'est envolée.

Il ne reste plus que les membres de notre équipe, nous aidons le personnel à pousser trois chaises et ramasser deux miettes, comme les amis fidèles en fin de soirée.

Dans ce calme d'après combat, surgit alors en trombe une image stéréotypée du jeune *start-upper* cathodique : branché chic à tendance décontractée et sûr de lui. Il s'adresse à William et Thomas :

– Super les gars, j'ai trouvé ça au poil, vous avez eu des contacts ?

C'est Yvan Casta, notre contact chez notre incubateur Komaccelerator. Il est chargé de nous mettre en relation avec des financiers et profite de chaque occasion pour faire son autopromo. Je l'ai déjà croisé dans les locaux de Komaccelerator et la belle assurance qu'il affiche a le don de me taper sur les nerfs !

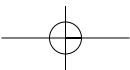
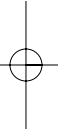
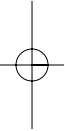
Il enchaîne sans attendre la réponse de William :

– Ouais, j'en étais sûr ! On se retrouve asap. À plus !

Il sort comme il est entré, par magie, dispersant autour de lui la poudre de perlimpinpin de la créativité associée au stress d'une activité de night-clubber.

Comme moi, Alain a assisté à la scène :

– Bienvenue dans la nouvelle économie !



Vous trouvez ça *has been* les taxis ?

Après deux mois passés chez Tookassé, je commence à prendre mes marques. Un petit salut de la tête à la standardiste le matin en arrivant les jours pairs, un signe de la main pour les jours impairs. L'arrêt dopant devant la machine à café que je prends sans sucre merci, juste avant de monter dans mon bureau. Le passage devant le bureau déjà ouvert de William avec l'échange rituel :

– Bonjour William.

– Bonjour Eric.

Je suis fréquemment le premier arrivé dans le bureau et j'aime assez, mais je sais que ma quiétude n'est que de courte durée et que d'ici une heure nous serons dix dans cette pièce.

Debout, je désactive l'écran de veille de mon ordinateur afin de consulter mes mails.

– Salut, salut. T'as le droit de t'asseoir, tu sais ! Ça rame encore ce matin ! Un café ?

C'est Marie, notre DRH, jolie asiatique pétillante dont le

sourire et les rires m'accompagnent toute la journée : son bureau est collé au mien, nous travaillons face à face.

- Non merci, le mien est encore chaud.
- Bon, bah tant pis, j'y vais toute seule. T'es sûr ?
- Certain !

Je reprends ma lecture ; décidément il n'y a rien de nouveau à l'horizon par rapport à hier, voire avant-hier. Les investisseurs investissent et les marchés financiers sont au beau fixe. Tout va bien. Je jette un œil sur Boursorama : mes actions de la nouvelle économie ont encore grimpé. Tout va très bien.

- Tu ne devineras jamais ce que m'a dit Yvan Casta ? m'interrompt Marie, de retour. Il m'a demandé si pour coller au concept de Tookassé, je devais recruter une équipe de bras cassés ! Qu'est-ce que tu veux que je lui réponde ? Un mec comme ça, ça te donne des raisons de croire qu'on n'est vraiment pas le dernier maillon de la chaîne ! Bon, je file, j'ai un entretien. Bras cassés, mais quel con !

Marie ne m'a pas laissé le temps de lui expliquer que l'important est la notoriété : que l'on parle de nous. En bien ou en mal, peu importe, pourvu que notre nom soit cité ! Nous sommes une douzaine de start-up incubées chez Komaccelerator sans connaître réellement les activités de chacune, alors si un quidam prend la peine de retenir notre concept, nous sommes gagnants et peu important ses propos.

Le téléphone sonne, le standard m'indique que mon premier rendez-vous de la journée est arrivé et m'attend à l'accueil. Ordinairement, les commerciaux sont toujours ponctuels

et celui-ci ne déroge pas à la règle. Il vient me présenter un nouveau concept de campagne publicitaire digne d'un coup d'État.

Costume cravate, une main tendue et une trottinette dans l'autre, il fonce littéralement sur moi dans le hall :

– Bonjour, vous êtes monsieur Berteau ? Thierry Macard de Flypub, je suis ravi que vous ayez pris la peine de me consacrer quelques minutes dans votre emploi du temps que je suppose chargé, débitez-le.

– Oui c'est moi, bonjour, pas trop de mal à se garer ? Vous me suivez. C'est au quatrième.

Une fois assis dans la salle de réunion, s'ensuit un bref échange de cartes de visite. Il ouvre son ordinateur portable, s'y reprend à deux fois pour l'allumer et fait quelques plaisanteries d'usage sur Bill Gates et Microsoft (il faut toujours se moquer des grands frères qui ont réussi). Ensuite, il attaque tout de go :

– Flypub est le détenteur du concept du futur millénaire. En tant que créateur de tendance, nous souhaitons vous faire participer, vous, Tookassé, à cette grande innovation en vous élevant au rang de précurseurs ! Nous vous proposons un nouveau support pour vos campagnes publicitaires, après les « has been » bus ou taxis...

– Vous trouvez ça *has been* les taxis ?

– Dites-vous que ceux qui utilisent ce support ont déjà un train de retard et ne seront pas ailleurs !

– Ah... J'ai bien peur d'avoir raté le bus alors...

– Ce qu'il vous faut, à vous, Tookassé, c'est une campagne sur un avion !

Pour appuyer ses propos, il me déroule un argumentaire basé

sur le prestige des compagnies associées, l'affinité du positionnement technologique et la visibilité européenne.

– Vous comprenez, un avion, ça voyage !

– OK, ça voyage, mais ça voyage haut !

Pas décontenancé pour autant, il embraye sur le marché :

– Cible CSP+ qui matche à 100 % avec votre cœur de cible de marché.

Pour finir, il pense m'achever sur son ultime argument commercial :

– Exceptionnellement pour vous, je fais une remise de 25 % sur votre première campagne.

– Le budget pour une telle campagne s'élève à... ?

– On peut estimer l'enveloppe globale aux alentours de 300 KF.

– 300 KF, OK. Pour combien d'avions ?

– Avec les frais que cela engendre, un seul, mais un gros, un 747 !

Le concept, le marché, la cible et la remise, décidément Thierry Macard avait pensé à tout :

– Dites-moi, vous ne craignez pas la désertion des passagers avec un concept comme le nôtre, nous, les professionnels de l'objet recyclé ? Prendriez-vous le risque de voyager à bord d'un avion sur lequel il est inscrit en énorme « Tookassé » ?

– C'est vrai, mais de nos jours, tout le monde a pris l'avion au moins une fois dans sa vie.

Je prends tout de même le temps de lui présenter la société, mais visiblement son intérêt s'étirole au rythme de ma présentation, j'abrège et conclus par un classique :

– Recontactez moi dans quelques mois, lorsque nous serons à un autre stade de développement.

Je raccompagne Thierry Macard.

De retour dans mon bureau, je m'attelle à mon projet du jour : modifier le claim de Tookassé « Premier site européen de recyclage ». Celui-ci, c'est la trouvaille d'AKP, l'agence de pub retenue par William avant mon arrivée, et je ne suis pas convaincu de sa pertinence. Je me dis que si les créatifs de l'agence facturent le temps durant lequel ils ne réfléchissent pas, ils vont crever mon budget avec une telle merveille. Par pure générosité, j'ai toutefois décidé de leur laisser une deuxième chance avant de rompre le contrat. En attendant, j'ai décidé de contacter d'autres agences, dont certaines sont les plus en vue sur la place de Paris.

Le lendemain, j'ai rendez-vous avec *The* agence : Acadam. C'est la plus renommée, elle a été créée par Etienne Dars, un vieux gourou de la publicité, qui a fait fortune en inventant les campagnes d'affichage quatre par trois dans les maternelles, déclenchant un véritable tollé chez les parents et les associations de protection de l'enfance.

J'ai beau travailler dans la nouvelle économie, j'ai confiance en l'expérience, celle qui a fait ses preuves ! Cela ne m'étonnerait pas que ce soit Acadam qui se voit gratifiée de notre budget et donc des 200 KF d'honoraires mensuels.

Des agences de publicité, il y en a de toutes les tailles : cela va des start-up osseuses aux concurrentes aux rondeurs rassurantes. Acadam frôle l'obésité !

Les collaborateurs d'Etienne Dars ne se déplacent pas, c'est à Lagardère de venir à eux et, réflexe pavlovien ou artifice de crédibilité, j'ai mis un costume. Respect de la tradition oblige. Leur seul bâtiment est « hénaurme » et il doit bien abriter deux ou trois cents âmes. Une fois traversé le hall à plantes

grasses, trop grasses, je m'approche de la standardiste :

– Bonjour, vous avez rendez-vous ?

– Bonjour. Je suis Eric Berteau, société Tookassé.com. Je viens voir mademoiselle Batz.

Elle inscrit mon nom ainsi que celui de la société sur un registre.

« Eric Berteau – Tout cassé point com ». Lisant impoliment par-dessus le comptoir, je me dois d'intervenir : les relations publiques commencent par la lutte pour l'écriture correcte de notre nom.

– En fait, ça s'écrit T, deux O, K, A, deux S, É. Vous savez c'est très Internet les deux O.

Au vide de son regard, je vois bien qu'elle n'a rien saisi. Elle ne comprend pas pourquoi on a été chercher un nom si compliqué, pourquoi il y a deux O, pourquoi le E se dit é, et surtout, pourquoi j'y attache tant d'importance...

Peu importe. Elle corrige son erreur et décroche son téléphone pour m'annoncer.

Ongles manucurés, main tendue, mon interlocutrice se dirige vers moi.

– Lara Batz, enchantée. Nous allons nous installer dans la grande salle de réunion. Monsieur Dars, notre directeur général, va se joindre à nous.

Je n'ose croire à la faveur que l'on me fait : je vais rencontrer le fondateur lui-même, l'homme aux quatre par trois ! J'apprécie au passage l'effet stylé et impeccable des ongles de la donzelle Batz, de la même couleur que ses chaussures et sa ceinture. Après avoir parcouru un dédale de couloirs, elle ouvre enfin une porte. Je m'assois et je suis rapidement entouré par trois jeunes femmes, toutes assistantes les unes des autres, charmantes. Visiblement, le big boss se fait désirer.

– Le voilà, se pâme soudain ma voisine de droite.

Sandales Nike, bermuda kaki et chemise hawaïenne griffée, un Antoine au bronzage complexant me salue... Et dire que j'ai mis mon costume par respect ! Lui, il n'a même pas pris la peine de se raser. Il ne lui reste plus qu'à me tutoyer et le décalage prendra la tournure d'une offense.

Je lui serre la main par-dessus la table, gêné aux entournures par ma cravate qui se bloque contre la table telle une longe. Et, après avoir jeté un coup d'œil rapide sur sa tenue, il s'excuse avec un inapproprié :

– Je rentre tout juste de vacances !

En fait, il n'est pas gêné du tout, il s'exhibe pour la parade nuptiale, je suis à peu près sûr qu'il doit fricoter avec la moitié de son escorte.

Et même si à sa façon, il tente de me montrer qu'il est dans le coup, qu'il comprend mes préoccupations, qu'il connaît les start-up, qu'il les fréquente, qu'il est jeune et branché, en adoptant à outrance ce qu'il croit être les codes de mon univers, il m'insulte. Je me recentre sur le sujet de ma venue et je lui présente rapidement Tookassé pour m'attarder plus longuement sur notre problématique de communication :

– Notre difficulté principale est de faire comprendre notre concept au grand public. Je ne trouve pas que la signature actuelle soit suffisamment explicite...

J'attends des commentaires ou des objections, mais rien de tel ne provient de la part des acadamiens présents dans cette salle.

Têtes baissées et regards fuyants sont mes seules réponses. Et, là, je percute : ils ne me connaissent pas, ni moi, ni Tookassé ! Ils ne savent pas de quoi je parle, ils n'ont même

pas pris la peine de se renseigner et d'aller visiter mon site. Si certains n'ont pas pu trouver de bornes Internet sur les plages de Bora-Bora et si d'autres préfèrent coordonner leur vernis à ongles avec leur rouge à lèvres (Eh oui! je l'ai remarqué aussi, mademoiselle Batz), je doute que tous les autres aient eu des problèmes d'accès ou de connexion. Certes, la page d'accueil est longue à charger, mais tout de même!

Pour la deuxième fois, j'ai la désagréable impression d'être pris pour un imbécile. Ils pensent certainement que le simple fait de m'avoir reçu dans une salle de réunion plus vaste que tous nos bureaux réunis va m'impressionner et que sans autre effort ils vont décrocher un contrat.

Sans prendre la peine de répondre à ma remarque, le plagiste enchaîne sur la présentation de sa société. Il commente une à une les pages de sa propre plaquette de présentation, qu'il a sous les yeux.

– Nous avons développé des méthodes sans équivalent en Europe. Nos méthodes de travail ont été plébiscitées par tous nos clients. Une véritable révolution dans le monde de la pub.

Près d'une heure de présentation stérile, passant en revue ses clients un à un dans le détail, l'historique de la société, la notoriété qu'ils ont acquise, *et caetera*, mais de Tookassé, il ne dira pas un mot.

J'abrège notre entretien en lui demandant de me faire rapidement une préconisation. Ce ne sera pas le fruit de sa réflexion, encore moins de son travail, je le sais bien. Il était là parce qu'un patron qui se déplace, c'est cool.

Il me raccompagne jusqu'à la sortie. Les couloirs sont toujours aussi longs, même dans le sens retour. Comme le G.O. qu'il aurait pu être, il reste sur le pas de la porte, faisant un dernier signe d'adieu au touriste de passage dont il espère bien gagner la valise.

Ce matin, je fais le point et je me dis que toutes mes tentatives ont été vaines, aucune des agences n'a su me convaincre. Ma dernière chance demeure AKP. Et ce n'est pas parce que j'ai appris par hasard que Vanessa travaillait depuis peu chez eux que j'ai décidé d'avancer mon rendez-vous avec Hervé, le responsable clientèle, à cet après-midi. J'aime bien Hervé et davantage même depuis qu'il m'a dit qu'il viendrait accompagné de sa nouvelle assistante, une certaine Vanessa, je crois.

Treize heures, la faim a bouté la quasi-intégralité de l'équipe hors du bureau. Seule résiste l'adepte de la pomme verte : Laure, responsable du service client ou comme elle l'a baptisé, le 3SE, Service de Soutien au Surfeur Égaré. Vingt-trois ans, licenciée en lettres modernes, Laure, jolie brune aux jupes courtes et pulls moulant, est l'une des dernières utopistes de la nouvelle économie. Puriste, elle croit en l'Internet du tout gratuit : réseau mondial d'échange de savoirs. Imprudemment, je lui lance avec les mots les plus simples possible :

– Dis-moi, Laure, si tu devais remplacer la phrase actuelle sous notre logo par autre chose, tu mettrais quoi ?

Sans réfléchir, elle bombarde :

– « Tookassé.com. Recyclons l'avenir »

Idée vraisemblablement préparée de longue date, je fais

mine de la noter tout en soulignant son originalité : péché d'excès, elle s'emballe.

– Tu vois, grâce à Tookassé nous allons retrouver les vraies valeurs et retourner au mouchoir en tissu. Fini le Kleenex et l'ère du jetable factice. Un même mouchoir pour sécher toutes les larmes d'une vie et si à ta mort la trame est pas trop usée, il est mis en vente sur le site ! La vie est un éternel recommencement...

Je la coupe :

– Dis, je commande chez Start Lunch, tu veux quelque chose ?

Quinze heures. Un appel du standard m'indique que mon rendez-vous est arrivé. Pas besoin d'aller chercher Hervé à l'accueil, il lui suffit d'être venu une fois pour vous serrer la main comme si c'était lui qui vous recevait. Il est accompagné de son assistante, je feins la surprise en la voyant :

– Vanessa ? Alors comme ça c'est toi, la Vanessa dont me parlait Hervé, le monde est petit décidément...

– Bonjour, Eric. Cela ne fait pas longtemps que je travaille avec Hervé, mais je pensais que tu le savais, William ne te l'avait pas dit ?

– Vous vous connaissez tous les deux ? demande Hervé.

– Ouais, enfin juste comme ça ! répond Vanessa.

Pour couper court, je les oriente vers la salle de réunion.

– On va se mettre là.

Commence alors la réunion à proprement parler, Vanessa, dans son rôle d'assistante, ne dit pas un mot durant la première demi heure. Hervé, détendu, se vante de la campagne taxi, qu'il a mise en œuvre :

- Super, alors notre campagne sur les taxis, c'est bien ce que vous vouliez ? J'ai vu un taxi ce matin avec notre pub sur les côtés, c'est bien, c'est propre.
- Tu veux le fond de ma pensée ? Pour moi, seuls les investisseurs apprécient cette campagne, tu comprends, ils voient circuler leur argent dans tous les sens du terme.
- Et toi, t'aimes pas ?
- Si, si, j'aime bien, mais du point de vue des retombées, les chiffres sont léthargiquement stables !
- Ah, c'est-à-dire ?
- Je t'explique : le nombre de visiteurs sur le site n'a pas augmenté et celui des pages vues est quasiment le même.

Je l'attaque de front sur ce qui est normalement de sa partie :

- Le problème essentiel, c'est que le nom Tookassé est illisible ! La marque est découpée au niveau de « ssé » à cause des poignées des portières !
- Ah, bon ? T'es sûr ? J'ai rien vu moi, ce matin ça m'a semblé clean. Mais, bon, je vais me renseigner. Vanessa ? Tu me feras penser à valider ça auprès de la compagnie de taxis ?
- Ça marche, Hervé.

Difficile de rester professionnel, mais elle, visiblement, y parvient très bien. J'enchaîne toutefois :

- Tu comprends, je ne peux pas dire à William que depuis cinq jours, et pour la bagatelle de trois cent mille francs, des taxis se baladent dans Paris en faisant la pub d'un certain « Tooka » !
- Je me demande si on n'aurait pas dû commencer par faire de la pub sur le Net avant de se lancer sur les taxis ; c'est vrai ça, ni votre marque ni votre concept ne sont

connus par le grand public, ose-t-il ajouter.

– Tu veux rire, j'espère. C'est sur tes conseils qu'on n'a pas attaqué sur tous les fronts ! La campagne off-line avant la campagne on-line, c'est vous qui nous l'avez recommandée tout de même !

– Oh, tu sais, Eric, on navigue à vue avec ces nouvelles technos, on n'a aucune expérience sur ce média, alors on-line ou off-line, moi j'en sais rien !

N'ayant aucune envie de lui apprendre son métier, j'embraye sur un autre sujet, lui laissant ainsi l'heureuse possibilité de m'impressionner et de s'emballer. Surtout ne pas fixer Vanessa trop souvent...

– À part ça, avez-vous eu le temps de réfléchir à une nouvelle signature ? J'ai rendez-vous tout à l'heure avec l'équipe pour la leur présenter.

Hervé, l'air conspirateur, regarde Vanessa et dit :

– Ça tombe plutôt bien finalement que vous vous connaissiez, c'est Vanessa qui va te présenter les nouveaux claims, elle a repris le projet en route et ma foi, c'est pas mal, enfin tu vas voir.

Génial, un show de Vanessa pour moi tout seul, je cache ma jubilation et lance un magnanime :

– Ça ne me dérange pas du tout.

Vanessa sort trois panneaux de dessous la table, face contre elle.

– Écoute, Eric, on a pas mal planché et j'ai mis les meilleurs créa de l'agence sur le coup ! Je te montre seulement les meilleures propositions.

Elle retourne le premier panneau :

« Tookassé.com. Le déchet, c'est notre métier »

– C'est la version institutionnelle, on vous positionne d'em-

blée comme les professionnels du déchet. Très pro.
Je ne fais aucun commentaire, habitué aux présentations crescendo des agences de pub, le meilleur est à venir. Je patiente. Magistrale, Vanessa fait claquer le second panneau sur la table :

- Voilà, le deuxième est très décalé, très provocateur, très nouvelle économie, quoi. À prendre au second degré.
- « Tookassé.com. On va vous les briser »
- C'est peut-être *too much*? convient-elle.

Avec une lenteur entretenue, Vanessa dévoile l'ultime panneau.

« Tookassé.com. Pour ceux qui n'aiment pas jeter »

- Je pense que celle-ci est la meilleure, simple, sobre, dépouillée, mais qui dit tout ! Eric ?
- Oui, je réfléchis... Je pense que la dernière signature est bien, mais je vais prendre le temps d'en discuter avec le reste de l'équipe.

La réunion s'achève comme dans un rêve, je serre la main d'Hervé et fais la bise à Vanessa. Sans le savoir, cette superbe créature vient de trouver le nouveau claim de Tookassé. L'idée est tout simplement géniale, mais un trop grand enthousiasme de ma part serait paru suspect au vu de la simplicité de sa trouvaille.

De retour à mon bureau, une pause café s'impose pour évacuer les tensions créées par la splendide rouquine. Je croise Marie dans les escaliers :

- Tiens, tu t'parfumes, toi ?

Surtout ne pas la laisser embrayer sur le sujet, je lui propose un pot-de-vin :

- Café? J'ai de la monnaie, si tu veux.
- Merci oui, je veux bien, je sors d'un entretien et j'ai la flemme de remonter. Je viens de jouer au flic qui cuisine un indic pendant une heure et demie.
- Du regard, tout en sélectionnant les bonnes touches, je l'interroge. Elle me répond :
- Sans sucre, merci Eric.
- Ah, bon, c'était pour quel poste?
- Web développeur. En plus d'être rares, ils sont pas bavards, ces oiseaux-là! Et toi, ça avance? J'ai hâte de connaître le nouveau claim! Allez, dis-moi, c'est quoi?
- Je souris :
- « Tookassé.com. On va vous les briser »

Afin de tester mon impartialité quant à l'idée de claim de Vanessa, je lance un appel au brainstorming en fin de journée. Ont répondu présents à la battue: William, Alain, Thomas, Laure et Karine, mon assistante, synthèse parfaite des blagues sur les blondes des dix dernières années.

En attendant les pizzas, je rappelle le principe d'un brainstorming :

- Et, surtout: pas de censure! Vous pouvez dire tout ce qui vous passe par la tête, c'est la libre association d'idées, OK? L'arrivée, le règlement, le partage puis l'engloutissement final des pizzas opèrent une diversion qui permet de ne pas s'appesantir sur les idées déjà lancées. Je présente alors la phrase suggérée par Laure : « Tookassé.com, recyclons l'avenir ».
- Je trouve ça plutôt nul, lance Karine avec son tact habituel. Et puis, je comprends pas vraiment ce que ça veut dire.
- Toi, on risque pas de te recycler! répond Alain. Pour ma

part, le verbiage écolo pseudo-intello autant se taire ou y aller à fond : « Tookassé.com, l'autre pays du déchet », là au moins c'est clair !

– Soyons sérieux... dit William, je pense que ce claim n'est pas suffisamment explicatif.

À la suite de son intervention, Thomas, badin, surenchérit :

– « Tookassé.com, pour ceux qui n'aiment pas perdre »,
« Tookassé.com, le terrain de la gagne »

Le signal est donné, il n'y a plus de retenue

– « Tookassé.com, le site poubelle »

– « Tookassé.com, un monde déjà visité »

– « Tookassé.com, votre grenier sans araignées »

– « Tookassé.com, recyclez vos ex »

– « Tookassé.com, nous vendons vos déchets »

– « Tookassé.com, la valeur est ailleurs »

Il est d'usage que ce genre de réunion favorise la décompression d'une journée difficile. Il est également d'usage qu'un trouble-fête mette un terme à la noce.

– Si c'est pour dire n'importe quoi, moi, je rentre chez moi ! Y a des gens intelligents qui m'attendent...

Laure gèle d'une phrase les élans créatifs et se met six personnes bêtes donc rancunières à dos. Impossible de rebondir après cette remarque, seul un banal « Tookassé.com, le site qui redonne vie aux objets cassés » jaillit. La magie du cercle de la créativité est rompue.

Un discret coup d'œil à ma montre, 21 h 27, Ooshop va encore laisser mes courses sur le paillason. Vaincu, je lance :

– Vous pensez quoi de « Tookassé.com, pour ceux qui n'aiment pas jeter ! » ?

– Mais ouais, il est vachement bien ce claim !
Je souris... Non seulement belle mais intelligente.

C'est pourtant pas compliqué
de lever ses joueurs !

C'est Marie qui m'a parlé la première de Rodolphe.

– Les transactions de son embauche ont été mises en place avant mon arrivée, j'ai rien à voir là-dedans, mais William m'a quand même demandé mon avis, histoire de voir ce que j'en pense. Eh bien, tu veux savoir ce que j'en pense ? Eric... ? Tu m'écoutes ?

– Je t'écoute, Marie, je t'écoute...

– Je pense qu'en plus de zapper la cravate, il aurait dû faire le deuil de ses bretelles ! Je peux t'assurer qu'une fois la veste tombée, le spectacle est émouvant !

– Quoi ?

– Je te dis que ce mec, notre Business Developer, eh bien, il porte des b-r-e-t-e-l-l-e-s ! Des bretelles en l'an 2000 ! Eric, ça t'choque pas, toi ?

Cette petite fantaisie dans la panoplie de Rodolphe éveille chez moi des sentiments ambivalents. À force de croiser des start-uppers qui s'échinent à trouver le parfait équilib-

bre entre aspect décontracté et une (toute relative) classe seyant aux entrepreneurs qu'ils veulent incarner, j'ai un peu perdu mes repères en termes vestimentaires. Mais des bretelles, j'en ai déjà croisées, il y a bien longtemps, dans une vie antérieure (il y a presque... trois mois), et ça ne paraît pas mériter un tel étonnement. Après tout, seules ses performances professionnelles comptent et peu importe sa tenue.

Je dois patienter jusqu'en début d'après-midi pour faire sa connaissance en coup de vent entre deux rendez-vous.

À l'entrée du bureau et sans bretelles, il discute avec Karine :

– J'ai roulé ma bosse quatre ans chez Deloitte après mon MBA. Mais je commençais à tourner en rond, même si on me confiait des dossiers toujours très *touchy* et de plus en plus importants. J'avais besoin d'opérationnel, j'ai laissé courir le bruit à droite à gauche que j'étais prêt à me mettre au service d'une start-up ayant un vrai projet et William a sauté sur l'occasion pour me faire une propal *and here I am...*

– Tu vas faire quoi au juste? lui demande Karine un peu désespérée.

– Vous ouvrir les portes de l'international! Je vais commencer par relancer tous mes contacts et après on verra...

– Ah, d'accord, c'est cool! Tiens, au fait, toi qui connais beaucoup de monde, ça fait une heure que j'essaie de trouver le site de La Redoute pour commander un short et je le trouve pas, tu peux m'aider?

– La Redoute tu dis? T'as bien tapé avec les deux O?

– Bah non, j'y avais pas pensé. Sur le catalogue ça s'écrit pas pareil, j'ai pas encore le réflexe!

– T'inquiète, ça vient plus vite qu'on le pense ! Et, toi au fait tu fais quoi ? Tu sais qui c'est la responsable des crayons ici parce que j'ai pas de quoi écrire ?

Sentant sans doute mon regard appuyé dans son dos, Karine se retourne et m'aperçoit enfin.

– Tiens, salut Eric, ça va ? Bien passés tes rendez-vous ? Tu connais Rodolphe. C'est notre « biz dev », il est arrivé ce matin.

– Non, je n'ai pas cet honneur, mais j'ai déjà entendu parler de toi, dis-je en me tournant vers lui.

– Salut Eric, ravi de te connaître. Va falloir qu'on fasse un point rapidement tous les deux. Là, j'ai pas le temps, je dois filer au garage chercher ma voiture, y a un con qui me l'a rayée parce que j'étais garé sur un passage piéton près d'une école !

Il attrape sa veste en évitant de justesse Laure qui remonte avec son café. Il lui cède le passage et s'incline comme pour une révérence. Moulée dans une jupe en skaï rouge, Laure donne effectivement envie de faire connaissance.

– On en reparle ! sont les derniers mots audibles de Rodolphe, déjà dans l'escalier.

Sur ces mots, je consulte mes mails avec la vague impression d'avoir raté l'événement de la journée et le meilleur de Rodolphe, c'est-à-dire ses bretelles.

Mi-mars.

À ma grande surprise, mon départ dans la nouvelle économie a suscité un intérêt sans précédent de la part de mes anciens collègues. La même question revient régulièrement :

– Alors, c'est comment la nouvelle économie ? Ça ressemble

à ce qu'on voit à la télé ?

J'évite généralement de m'étendre sur les soirées quasi quotidiennes qui m'ont presque transformé en night-clubber. Je passe également sous silence mes quatorze heures de travail journalier, moi, l'ancien militant pour le droit à une vie privée. Je me cantonne généralement à décrire la sensation grisante que j'éprouve : celle de participer à un morceau de l'histoire, en jeans et en basket.

L'équipe enfle de jour en jour. Tookassé compte désormais dix-huit employés. Dans la même semaine, Marie a recruté deux jeunes informaticiens. J'ai suivi le mouvement en recrutant un responsable partenariat, Jean-Baptiste, surnommé J-B par commodité. Je le bichonne, c'est le premier collaborateur que j'embauche de toute ma carrière. Plus qu'un recrutement, J-B symbolise l'accession à mon nouveau statut de manager.

Mon ancienneté chez Tookassé me confère un surplus de légitimité et les différents témoignages de confiance de William me permettent d'espérer qu'une nouvelle promotion est même envisageable !

Je parachève mon dithyrambe avec Rodolphe : « *In cauda venenum !* »

Dès son arrivée, j'avoue que mon acrimonie s'est cristallisée sur lui. Son arrogance et le mépris qu'il manifeste envers certains membres de l'équipe me sont tout bonnement insupportables. Et puis, il s'est définitivement rangé dans le camp de mes ennemis en organisant, sans m'avertir et surtout sans m'inviter, une réunion avec Vanessa pour « comprendre notre stratégie de communication ».

Comme moi, il a trouvé qu'elle a « une sacrée belle paire de jambes ».

Vanessa ! D'un commun accord avec Hervé, elle est devenue mon interlocutrice privilégiée et nous nous rencontrons tous les quinze jours pour faire le point sur les retombées de la campagne qui s'achève. La fréquentation du site est bonne, mais elle s'inquiète qu'il y ait si peu de transactions payantes. Je la rassure : « C'est normal, il faut laisser le public se familiariser avec un concept qui est nouveau. Pour l'instant, ils visitent le site et découvrent le service. Dans un second temps, ils effectueront des achats. Ça peut prendre de nombreux mois, mais on le sait et on a le temps. »

Je tente d'en savoir un peu plus sur elle à chacun de nos rendez-vous, mais sans succès. C'est donc de William que je détiens ma principale information : elle est toujours célibataire. J'aime les rousses intelligentes et célibataires et si j'ai un défaut, c'est celui-ci !

La palme de la sympathie revient à Alain. Sa bonne humeur et sa répartie sans concession font de toutes nos réunions des instants de saine décompression, voire de franche poilade ! Un sujet cependant le préoccupe : l'installation d'un nouveau logiciel qui rend le site d'une lenteur inquiétante. Il a été convaincu de la pertinence de son utilisation par le commercial de l'éditeur du logiciel :

– « Spectrum est l'avenir de cet e-business, vous serez dans ce Far-West américain où l'or est présent partout, armé non pas d'une pioche, mais d'un marteau-piqueur. »

Visionnaire, Alain a alors signé un chèque de 1 million de francs pour acquérir la licence. Depuis, les problèmes techniques s'accumulent.

En dépit de la vacuité de ma vie amoureuse, j'entame le mois d'avril avec une sérénité sans faille. Force est d'avouer que l'environnement est porteur : le Nasdaq s'envole, entraînant le marché parisien avec lui. Confiant, j'ai grossi mon portefeuille d'actions de la nouvelle économie : Père Noël, Libertysurf, Net Value. Ce mouvement boursier euphorique me semble irréversible, absolument tous les regards sont tournés vers la nouvelle économie. Il ne peut se passer un jour sans qu'une télé, une radio ou un magazine ne fasse sa Une sur une start-up ou un jeune surdoué en informatique qui vient de lever 100 MF.

Plus rassurant encore : les milieux financiers, subjugués par ce capitalisme revitalisé, ne jurent plus que par nos start-up, qui commencent à assécher en capitaux les pans de l'économie plus traditionnelle ! Le mouvement semble perpétuel et l'admiration portée par les grosses entreprises aux jeunes pousses enfonce définitivement le clou de la confiance.

William prédit la levée de fonds au plus tard pour le mois de mai.

L'événement majeur du mois est la finale de Baby-foot intra-incubateur. À l'affiche : Gotomoon.com opposé à Tookassé.com, dont les couleurs sont défendues par Thomas et Alain, qui préparent cette rencontre depuis plus d'une semaine. In extremis, j'ai empêché Karine de fabriquer des banderoles.

Les dirigeants de Komaccelerator ont choisi cette occasion pour nous présenter les différentes start-up qu'ils incubent. Les dents assorties à sa chemise, Yvan Casta assure le show et donne des informations complémentaires en

privé aux plus jolies filles.

Une à une, chaque jeune pousse présente l'originalité et le sérieux de son projet et de son équipe. Il y en a pour tous les goûts : un site d'avis de consommateurs, un portail musical, un site dédié à la cuisine... Qui fait quoi exactement ? Je ne sais plus au juste ! Je retiens quelques prénoms et échange bon nombre de cartes de visite.

Au total, près de quinze sociétés ont été financées par Komaccelerator en quelques mois. Plusieurs ont même déjà quitté le nid pour devenir autonomes.

Les dirigeants n'ont pas plus de trente ans, et la moyenne d'âge de ce goûter ne doit pas dépasser les vingt-cinq ans. J'englobe du regard l'assemblée et je constate l'écrasante majorité masculine. Cette regrettable présence surnuméraire est essentiellement liée au secteur d'activité, qui nécessite des informaticiens.

Les informaticiens, je les adore : ces gens-là réveillent mon instinct paternel. Leur façon de s'habiller est particulièrement touchante, on a eu beau simplifier pour eux les tailles de vêtements en small, medium et large, rien n'y a fait, ils continuent à piocher leurs pulls et pantalons de façon aléatoire dans les rayons. La probabilité qu'ils soient correctement habillés me semble faible !

Je m'approche du buffet improvisé sur nos habituelles tables de réunion. Un type que je connais de vue me propose un verre :

– Non merci, l'eau me fait rouiller !

Il me précise que c'est de la vodka et dissipe mes craintes.

– Marc, fondateur et DG de Gotomoon.com, me dit-il en me serrant la main.

Je me présente, un rien jaloux. À vingt-sept ans, je pensais être arrivé au sommet de la réussite professionnelle. Mais ce gamin d'à peine vingt ans, futur millionnaire, me confronte à l'inanité de mon illusion. À cet instant, j'ai presque l'impression d'avoir raté ma vie. Vexé, je lui inflige un interrogatoire en règle.

– Tu travaillais où avant ?

– Nulle part. Je reviens des States où j'ai fini mes études. DG, c'est mon premier boulot !

– Y a pire ! Gotomoon.com, c'est de l'avis de consommateurs ?

– Oui. J'ai pompé le concept sur un site américain qui cartonne et j'ai levé 50 MF, comme ça, avec une idée griffonnée sur un morceau de papier au First Tuesday ! J'ai eu beaucoup de chance !

Jeune, sympa et modeste en plus, je ne peux que l'apprécier...

Rodolphe, qui a visiblement écouté notre discussion, s'approche de nous et s'introduit tout seul :

– Salut ! Rodolphe, biz dev, Tookassé.com, dit-il en lui tendant sa carte de visite. Gotomoon, c'est ça ? J'adore ! Super concept !

– Merci, répond mon interlocuteur un peu surpris. Il paraît que ça marche pas mal pour vous ?

– On a une bonne équipe et...

– La dream team ! me coupe Rodolphe. Et Eric, c'est notre Michael Jordan !

Je reprends...

– On va ouvrir le site dans quatre nouveaux pays prochainement...

– Comme tu le sais, dans le Net t'es partout ou t'es mort !

me coupe de nouveau Rodolphe. La prochaine étape, c'est l'introduction en Bourse et les millions qui coulent à flot ! Sur cette dernière phrase, notre jeune directeur général nous abandonne. Il vient d'être appelé par un membre de son équipe pour valider une prochaine campagne de publicité de 15 MF. Je reste seul avec Rodolphe...

– Sympa ce type, j'ai bien fait de lui donner ma carte. On sait jamais, si ça tournait mal pour nous, je pourrais toujours bosser pour eux...

– T'es vraiment un mercenaire, Rodolphe !

– Je vais là où ça rapporte ! Si je suis dans la Net économie, c'est pour transformer mes stock-options en millions !

– Je l'espère pour toi...

– Vous êtes trop idéalistes ! Regarde Laure, elle a rien compris : les autoroutes de l'information et le libre accès au savoir, on s'en fout ! On est là pour le fric, c'est tout ! Remisez vos beaux idéaux !

Derrière nous, la foule s'agite. Thomas et Alain perdent la finale de baby-foot et se querellent comme un vieux couple dont les enfants sont partis, la cohésion dans la lutte n'étant plus nécessaire.

– Merde enfin, Thomas ! C'est pourtant pas compliqué de lever ses joueurs ! Perdre comme ça, c'est trop humiliant ; la prochaine fois je ferai équipe avec une fille, là je pourrai me faire à l'idée !

Dépité, Alain nous rejoint tandis que l'équipe de Gotomoon entame un hymne sur l'air d'*I will survive*. Compatissant, je lui signifie mon soutien pour son innocence dans la défaite :

– Franchement, Alain, t'as rien à te reprocher, t'as fait du mieux que tu pouvais. C'était un beau match, y avait de

l'engagement !

– T'as la guigne ou quoi en ce moment ! lui lance Rodolphe. J'espère que tu seras meilleur en affaires. Remarque, quand je vois comment le site rame, je me dis que t'as des progrès à faire !

Alain, qui n'a visiblement pas l'intention d'engager une troisième mi-temps avec Rodolphe, l'ignore et se dirige vers le buffet pour se consoler.

Les jours défilent et J-B décroche notre premier partenariat avec e-brocante. On frôle l'hystérie. On va enfin pouvoir confronter les hypothèses du business plan à la réalité. Mais avant, je dois convaincre Alain de faire travailler ses informaticiens sur ce projet en plus de la gestion du site. Alain refuse d'entrer sur le champ d'honneur, prétextant un manque de combattants :

– On n'a pas suffisamment de webmasters, et on n'arrive pas à embaucher. C'est la surenchère partout ! Un partenariat comme cela, c'est au moins 15 jours/homme à vue de nez.

J'ai rapidement intégré que dans la Net économie, l'impossibilité technologique s'est substituée à l'impossibilité commerciale des entreprises traditionnelles. Je sors ma botte secrète :

– Écoute, j'en ai parlé avec William, ça serait vraiment bien, vis-à-vis de nos investisseurs, de mettre en ligne un partenariat. Tu sais comme moi que c'est une donnée sensible du business plan.

– Bon, on va voir ce qu'on peut faire, mais avec une équipe aussi réduite, ça va être dur...

La traduction est : « Nous allons faire quelques nuits blanches mais le projet sortira dans les temps et on fêtera ça

dignement ! »

Quelques jours plus tard, ce partenariat me vaut mon premier instant de gloire.

– Eric, crie Karine, tu es cité dans Le Journal du Net et Yahoo Actualité !

Avec diligence et fierté, j'envoie les pages web me mentionnant à mes amis, accompagnées du commentaire faussement modeste « C'est presque rien, mais ça fait plaisir ! » Je n'oublie pas de mettre Vanessa en copie.

Deux jours plus tard, nous passons du simple statut de start-up à celui de multinationale : Tookassé existe désormais dans quatre nouveaux pays : l'Angleterre, l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne. Aux commandes, Rodolphe en maître absolu. Rancunier mais pas malhonnête, je dois d'ailleurs reconnaître qu'il gère plutôt bien son affaire. Pour accompagner cette croissance, William me demande de travailler de concert avec Rodolphe à la mise au point de la stratégie marketing internationale. Devant la masse de travail qui nous attend, nous obtenons l'autorisation du recrutement d'un « responsable coordination internationale ».

Un Post-it de Marie sur mon ordinateur m'indique que la jeune fille qui postule pour l'international est arrivée. Elles m'attendent dans la salle de réunion avec Rodolphe.

Je frappe discrètement à la porte, entre, m'assieds au côté de Rodolphe et consulte le curriculum vitae de Natacha pendant que Marie poursuit l'entretien. Natacha a vingt-trois ans mais en paraît cinq de moins dans son tee-shirt à nombril apparent, affichant un imposant Yahoo ! Elle possè-

de la décontraction de sa jeunesse, un poil provocante dans la tenue. Elle est propre, tendance mais osée compte tenu des circonstances.

– Vous travaillez donc chez Net Access? poursuit Marie.

– Oui, j'y suis depuis quatre mois. Je suis responsable des partenariats. Je pense qu'avec mon expérience, je peux prétendre à autre chose.

– Vous semblez avoir tellement appris et en quatre mois seulement, rétorque Marie, sibylline.

– Vous nous avez choisis pour quelle raison? lui demande Rodolphe, tout en se balançant sur sa chaise, les mains derrière la tête.

– En fait, c'est Marie qui m'a contactée. Je ne vous connais pas, je suis curieuse de savoir ce que vous pouvez me proposer... mais rapidement, car j'ai déjà quatre offres fermes!

Pour la première fois, je comprends les difficultés que rencontre Marie pour recruter. Nous ne sommes pas là pour choisir une candidate, mais pour séduire le nombril de Natacha et le convaincre de nous rejoindre.

– Tookassé, ce n'est pas une start-up comme les autres, dis-je. Ici, il y a un véritable esprit d'équipe et un projet fort. Nos dirigeants ont de l'expérience et leur considération pour les salariés est réelle.

Apparemment, ce n'est pas la considération de William et Thomas qui la préoccupe :

– Quel serait le montant de mes stock-options?

– 150 KF pour commencer, répond Marie.

– C'est peu...

– Ouais, mais tu peux multiplier ce chiffre par dix dès que nous aurons effectué la deuxième levée de fonds, lui lance Rodolphe.

Nous remercions Natacha du temps qu'elle a bien voulu nous consacrer. Un rapide coup d'œil à Marie me fait penser que nous sommes d'accord : Natacha ne rejoindra pas Tookassé.

– Elle, je la veux ! s'exclame Rodolphe, le doigt pointé sur la porte.

– Je crois que tu n'es pas le seul à choisir dans cette affaire. Pour moi, c'est hors de question, elle est trop prétentieuse. Marie ?

– D'accord avec toi, trop arrogante, fin prête à passer dans « Capital : Les petites merdeuses de la nouvelle économie ».

– Écoutez, ses références sont bonnes et en plus, elle est vraiment canon !

– Laisse tomber, Rodolphe ! Celle-là, elle n'a pas besoin de toi et elle y arrivera sans coucher ! lui claque Marie.

– Écoute, la nouvelle économie, c'est le fric et le cul ! Je ne suis pas là pour passer à côté de ce qui fait le principal attrait du secteur ! Regarde Vanessa, tu vas pas me faire croire qu'Eric la côtoie uniquement pour ses compétences professionnelles !

Quoi qu'il en soit, Natacha ne s'occupera pas de l'international. Rodolphe sort furieux du bureau.

Hier, William m'a demandé de trouver une idée un peu sexy pour le business plan.

– Tu vois, les investisseurs anglo-saxons veulent pouvoir briller en soirée quand il parle de Tookassé ! Et ils m'ont demandé de leur proposer quelque chose...

Je pense avoir déniché une idée intéressante : associer

Tookassé à une cause humanitaire. Tookassé aide le tiers-monde ! Tookassé reverse à l'Unicef ! Tookassé fait reculer le sida ! En voilà des causes dont on peut être fier ! C'est vendeur et ça tranche avec l'image austère et matérialiste qui colle à la peau des investisseurs. Et puis, l'humanitaire glamour est très tendance dans les pays anglo-saxons.

Avant d'en parler à William, je passe quelques coups de fil pour m'assurer de la faisabilité de l'opération. La plupart des institutions me demandent de leur envoyer un dossier présentant l'entreprise. À ma grande surprise, certaines souhaitent également avoir une copie de notre business plan et une estimation des montants annuels que nous pensons pouvoir leur reverser. L'un de mes interlocuteurs me soutient même :

– En dessous de 300 KF, on ne signe pas. L'utilisation de notre nom coûte cher !

Je viens de réaliser que je vais devoir négocier avec ces associations humanitaires exactement comme avec des partenaires commerciaux. Je repose le téléphone, je suis sidéré. Rodolphe, qui comme à l'accoutumée a écouté ma conversation, ne peut s'empêcher un commentaire :

– Ta naïveté te perdra, Eric ! Aujourd'hui, que ce soit dans l'humanitaire ou dans la bagnole, pour 300 KF, t'as plus rien ! J'arrête pas de vous le répéter : y a qu'une chose qui compte, le fric !

Pour une fois, je dois bien reconnaître qu'il n'a pas complètement tort, et les scrupules que j'avais en pensant faire de la publicité pour Tookassé sur le dos d'une cause humanitaire viennent de s'envoler.

En fin de matinée, je croise William dans l'escalier :

– Tiens, Eric... Rodolphe m'a parlé d'un truc : il propose de faire un partenariat humanitaire. Je trouve son idée géniale, on en reparle ?

Il poursuit son chemin et disparaît dans son bureau sans que j'aie le temps de lui répondre.

Je remonte en trombe et me plante devant le bureau de Rodolphe. Comme toujours, il a l'oreille rivée au téléphone et il continue de parler, le sourire aux lèvres, tout en me regardant.

– Tu sais bien que j'aime tout en toi, Tabatha... et surtout ça... Allez, on reparable de tout ça ce soir chez moi. Je vais te faire oublier tes malheurs. Je t'embrasse très fort.

Il repose le combiné et me lance l'air satisfait.

– J'étais avec une vieille connaissance qui vient d'être plaquée par son mec. J'allais quand même pas la laisser refroidir. Avec le numéro que je vais lui faire, tu peux être sûr que ce soir, je la réchauffe !

– Écoute, tes histoires de cul, j'en ai rien à foutre. Je viens de croiser William. Comme ça, il paraît que t'as eu l'idée géniale de faire un partenariat humanitaire !

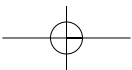
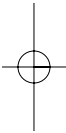
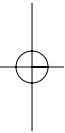
– Ah, c'est pour ça que tu te mets dans cet état-là ! Tu sais mon grand, faut dégainer le premier pour réussir !

– Ce ne sont pas mes méthodes de travail.

– Tu sais, dans la vie y a ceux qui creusent et ceux qui tiennent le flingue. Et bien toi, tu creuses...

– C'est bon, j'abandonne, je te laisse avec ta pelle et ton colt. Pour moi, la vie c'est pas un western. J'ai un vrai taff qui m'attend...

– Allez, quoi, si on ne peut même plus se faire des petites vacheries...



Être riche, c'est à partir de vingt millions

Ce que j'apprécie particulièrement dans cette journée, c'est que nous sommes lundi et que ce lundi met fin au pathétique week-end du 1^{er} avril. J'abhorre la journée sacrée des farces, des propos insanes et des galéjades en tout genre. Et, je déteste par-dessus tout être réveillé un dimanche à six heures du matin par un ami ivre mort qui me déclare avoir passé la nuit à démonter la tour Eiffel à la clef anglaise.

Arrivé au bureau, la lecture de mes mails ne m'est d'aucun réconfort, les mauvaises nouvelles s'enchaînent crescendo sans discontinuer. Planning budgétaire oblige, William revient sur sa décision : il ne souhaite pas engager une nouvelle recrue pour le développement international. Je devrai donc négocier en direct avec Rodolphe la stratégie marketing de nos filiales européennes. Mais notre PDG est bien entendu persuadé que nous mènerons à bien cette mission et dans des délais records !

Quant à e-brocante, mon premier accord supposé de partenariat, il tombe à l'eau, se désiste sans me donner la

moindre explication sur le motif de son revirement. J'envoie fissa un mail à J-B en charge du dossier afin qu'il m'éclaire de ses lumières sur cette affaire.

Un appel d'Alain achève de me mettre dans une disposition affective partielle et mauvaise. Il me demande de mettre à sa disposition la division marketing pour l'aider à tester la nouvelle version du site. Après lui avoir demandé de faire travailler son équipe toute une nuit sur un partenariat qui ne verra peut-être pas le jour, je lui suis redevable. C'est une journée noire en ce qui me concerne !

J'informe Karine, Laure et J-B qu'il leur faut arrêter pour l'instant tout ce qu'ils ont en chantier afin de prêter main forte au service informatique en traquant tous les bugs possibles. Stressé, j'oublie de questionner J-B sur e-brocante et je le charge d'envoyer la newsletter. Je me colle aussi à la traque du bug et en bon manager je m'informe régulièrement de l'état de mes troupes :

– Alors, J-B... Bientôt fini ? T'en as envoyé combien déjà 3 à 4000 ?

– Ça roule, ça roule... j'ai juste eu un p'tit souci avec la *black list*...

– Un p'tit souci, c'est-à-dire ?

– Bah, j'ai bêtement copié-collé et je leur ai envoyé la news...

– Tu peux répéter ?

– Je dis que je me suis planté... que j'ai pas fait gaffe et que j'ai envoyé la news à tous les inscrits de la *black list*.

Furax, je me contiens... à peine :

– Merde enfin, J-B ! Tu peux pas faire attention ! C'est pourtant pas compliqué ! J'y crois pas, y avait une connerie à

faire, une seule... et toi, tu l'as faite !

– Pardon, je suis désolé Eric, j'ai pas fait attention...

– C'est justement ce que je te reproche !

Je respire un grand coup :

– Bon, écoute c'est fait, c'est fait, maintenant tu laisses tomber la news et tu regardes s'il y a pas des fautes d'orthographe sur la V2, OK ?

À la cantonade et histoire de voir si j'ai d'autres feux dans le maquis, je demande au reste de l'équipe si tout va bien ; réponse affirmative. Rasséréiné mais pas calmé, je descends prendre un café.

Arrivé à la machine, je tombe sur Alain :

– Tiens ça va ? Bouge pas, je te l'offre ! Et au fait, merci pour le coup de main, c'est sympa de nous aider. Tu comprends, je peux pas en demander plus à mes pioupiou, après deux nuits blanches ils sont déjà à deux de tension, alors... Sans sucre, c'est ça ? s'enquiert le loup de mer.

Je remonte travailler après m'être convenu avec Alain de l'organisation d'un buffet dans nos bureaux pour remercier toute l'équipe :

– Un truc décontracté avec des boutanches et de la saucisse...

Le lendemain, après une nuit peuplée de rêves cathartiques monothématiques sur Vanessa, je retrouve enfin ma bonne humeur.

J'attaque fort dès le matin en prenant mon premier café avec les filles du bureau. Mon point fort est de m'immiscer dans les conversations en ayant l'air de ne rien apprendre de nouveau.

– Alors les filles, ça va ?

– Heu... NOUS ça va bien, mais TOI... ça va TOI ?

- Jusqu'ici oui, ça allait bien pourquoi?
- Et... il en pense quoi William? gaffe Karine.
- Je sais pas moi, tu parles de quoi là? J'ai raté quelque chose? Y a un truc qui va pas?
- Allez, arrête ça sert à rien... tout le monde le sait maintenant! On était dans le bureau hier, nous, on sait que c'est pas toi, insiste Laure.
- OK, on reprend: si je vous dis que je ne sais absolument pas de quoi vous parlez, que j'en ai aucune idée, ça vous va?
- Attends... T'as pas lu l'article dans *Transfert*?
- Non, Laure, je n'ai pas lu l'article dans *Transfert*! Je suis parti à 1 h 15 du bureau hier soir et j'arrive à l'instant! Alors? il disait quoi?
- Hou là! bon, je remonte. T'as qu'à demander à Karine de t'expliquer, j'ai du boulot!
- OK, Karine, tu m'expliques?
- C'est pas grave, on est juste accusés de *spamming*, y a des utilisateurs qui voudraient porter plainte devant la Cnil...
- Mais c'est quoi cette histoire? Des utilisateurs du site qui ont porté plainte? Mais pourquoi?
- Avec Laure, on est pas certaines, mais on pense que ça pourrait être en rapport avec la bourde de J-B... tu sais, la *black list*.
- Et merde!
- Dis, Eric, tu crois que ça pourrait empêcher le rachat?
- Le rachat, mais quel rachat?
- Celui de Tookassé...

Sans lui répondre, j'avale les marches quatre à quatre jusqu'à mon bureau. Je me rue sur mon PC et je me connecte sur le site de *Transfert* et là, la vérité éclate en toutes lettres: « DU SPAM À TOOKASSÉ ». Je parcours l'article qui,

effectivement, mentionne les plaintes des usagers ayant été relancés par nos services malgré leur demande de résiliation de compte. Il serait même question d'un dépôt de plainte auprès de la Cnil. J'appelle le journal et demande le directeur de publication, j'obtiens rapidement les noms des plaignants, ils sont tous employés par nos concurrents directs, les e-boosers ! Nous discutons quelques minutes sur la petitesse d'une telle action ; mais au final, cette affaire montée en épingle n'aura pas de suite. Je raccroche, écœuré.

Je poursuis la lecture de mes mails et constate avec dépit que mes actions dans nouvelles économie stagnent et que de plus en plus de start-up font faillite. C'est la loi du plus fort. Heureusement notre deuxième tour de table est imminent. La sonnerie de mon palm m'interrompt et m'indique qu'il est temps de rejoindre William et Thomas pour un déjeuner chez Marie-Jo.

Marie-Jo ! Ah, Marie-Jo ! C'est l'institution maternelle du Sentier. Le seul resto où l'on mange de la bonne viande sans se saigner. Elle se souvient de chaque prénom et offre un kir en apéro et la prune en digeo. Sa formule : entrée, plat, dessert à 70F et tout ça maison, avec le sourire sincère en plus. C'est un véritable petit bonheur !

Son bar est tout en haut de la rue du Sentier, si bien qu'à l'arrivée, on a vraiment l'impression d'avoir mérité son demi.

Le troquet est bondé, comme toujours. Je claque une bise à la patronne qui m'accueille de son rituel :

– Comment ça va mon Eric ? Un p'tit kir ?

Habituée à mon manque d'obstruction, elle me sert un verre

rempli à ras bord. C'est ça aussi, Marie-Jo, une façon bien à elle de mettre les alcooliques à l'aise. Chez elle, tout le monde boit ! Je parcours du regard la salle enfumée. Ici la clientèle est très jeune, c'est l'adresse de tous les carnivores travaillant dans les environs. Je distingue William dans l'arrière-salle, je joue des coudes pour parvenir jusqu'à lui.

– Salut, ça fait longtemps que t'attends ? Thomas n'est pas là ?

– Non, non, je viens d'arriver aussi. Thomas ne viendra pas.

Nous passons rapidement la commande et ça m'amuse *in petto* de constater que nous avons les mêmes goûts : rillettes, pavé bleu, frites, crème au chocolat et demi.

William attaque :

– Tu as dû entendre parler de la rumeur comme tout le monde...

– Oui, je l'ai surtout lue, mais j'ai tout réglé, c'était une tentative désespérée des e-booers qui...

– Non, non, je ne te parle pas de ça ! Je te parle du rachat. Pour le reste, je me doute que tu as fait le nécessaire ; je te fais confiance et puis c'est ton job !

– La rumeur de rachat de Tookassé, j'en ai vaguement entendu parler.

– Je ne vais pas tourner autour du pot. Nous sommes effectivement en contact avec un grand groupe qui veut nous racheter. Si on ne vous en parle pas, c'est que Thomas et moi ne sommes pas d'accord sur la réponse à donner.

– Ah... Je vois, c'est une question de montant ?

– Tu n'y es pas du tout : Thomas veut vendre et moi pas ! Pour le montant, si ça t'intéresse, ça tourne autour de plusieurs dizaines de millions.

Je mords dans du pain pour ne pas sourire et lui donner l'impression de courir après l'argent. Plusieurs dizaines de millions,

ça permet quand même d'évoquer Vanessa amoureuse.

– Et tu dis que Thomas veut vendre à ce prix-là et pas toi ?

Tu penses pouvoir obtenir davantage ?

– Oui et non. Au début avec Thomas on s'était dit qu'on vendrait dès que l'offre dépasserait les 20 millions. Vu ce qui se passe actuellement, la Bourse qui se refroidit et le reste, Thomas pense qu'il serait bon de vendre.

– Et toi, tu préfères attendre la deuxième levée de fonds c'est ça ?

– Tout juste.

L'arrivée des plats fait diversion et nous reprenons une conversation plus détendue, jusqu'à ce que j'évoque le sujet de J-B.

– Je peux te parler franchement, William ?

– Aïe ! Si tu me poses cette question c'est que tu as un doute.

– Non, non, c'est à propos de J-B, je ne sais pas quoi penser de son travail. Il fait pas mal de boulettes et...

– Écoute, tout ce que je peux te dire, c'est que c'est toi qui justifieras des résultats de ton équipe.

– D'accord, je vois, je vais en parler à Marie.

Nous achevons notre repas et même le demi ne nous rend pas plus légers.

Je vous conseille tout de même l'adresse.

La petite salle de réunion : c'est le lieu que j'ai choisi pour mon ultime entrevue avec J-B. Il entre et s'assoit lentement, mortifié.

– J-B, tu dois savoir pourquoi je t'ai convoqué...

– Tu vas me foutre à la porte ?

– Je ne le dirais pas comme ça... Parlons plutôt d'une fin

de collaboration, veux-tu ? Écoute, depuis ton arrivée, tu as accumulé les bourdes. Je ne peux pas être derrière toi en permanence. À chaque fois que tu approches un clavier, je prends un cachet de Temesta... Tant que tes gaffes passaient relativement inaperçues, ça allait, mais la dernière, non vraiment, c'est le pompon. On ne peut plus continuer comme ça.

– C'est à cause de la *black list*? C'est ça ? Tu vas me virer juste à cause de ça ?

– La *black list*, oui, c'est un peu la goutte d'eau qui fait qu'à la fin la cruche, elle se casse, ou inversement. Bref tu vois, sur ce coup-là, on est passés, surtout moi d'ailleurs, pour des branleurs. Bon, et puis il y a d'autres choses qui me prouvent que tu n'es jamais à 200 % sur ton travail, comme on devrait l'être tous ici.

– Quoi par exemple ? me demande, méfiant, J-B.

– Tu passes pas mal de ton temps à surfer sur des sites cochons, non ?

Un peu estomaqué, J-B perd quelques tons de couleurs, pour s'assortir avec le mur.

– Oui, bon, eh bien le code du travail n'interdit pas d'être travaillé par ses hormones, que je sache ? tente-t-il.

– C'est vrai, mais je vois d'ici le moment où tu vas balancer à toute notre *mailing list* des photos libertines, voire en double exemplaire pour ceux inscrits sur la black liste. Par ailleurs, je me demande quand tu trouves le temps de travailler, vu également toutes les heures que tu passes sur les messageries instantanées. Rien que sur ton ordinateur, j'ai relevé quatre types de programmes de *chat* différents !

– Oui, comme Karine et Laure ! Et pourquoi ne les vires-tu pas aussi ?

Je connais bien mes faiblesses et je dois surtout éviter de m'embourber dans les justifications. Il serait alors capable de s'en sortir avec une augmentation.

– Mais parce qu'elles font leur boulot, elles ! Bon, de toutes les façons, je ne vais pas discuter deux heures avec toi. J'ai fait une erreur en t'embauchant et je ne veux pas être responsable de tes conneries. Voilà, c'est pas forcément toujours du *funky business* la nouvelle économie, J-B ! J'ai déjà tout vu avec William, faut que tu y ailles. D'ailleurs, comme tu es en période d'essai, ça facilite les choses pour tout le monde.

– Mais t'es vraiment un salaud sous tes dehors de mec sympa ! me lance-t-il les larmes aux yeux.

Avant d'entendre trop de vérité, je dois mettre fin à la discussion.

– Une start-up, c'est comme le violon, ça ne supporte pas la médiocrité, dis-je en boucher du licenciement. J-B, l'entretien est terminé.

Piètre échappatoire. La mission « Virer J-B » est accomplie, sans aucune gloire. Il se lève et quitte sanguinolent l'abattoir.

Le front baissé, nous assistons en silence au départ de J-B. L'ambiance est funeste au sein de la division marketing. Il reballe ses petites affaires en prenant bien soin de ponctuer d'un soupir sonore chacun de ses gestes. Il joue manifestement les prolongations. À ce rythme et à cette tension-là, il est évident que des larmes vont couler. Au sein de la fanfare des reniflements, Karine craque la première et déverse un torrent de larmes. Laure, quant à elle, joue les belles compatissantes et propose Kleenex et chemises cartonnées au jeune licencié. Et moi ? Moi, je

suis là : plus mal que mal tout en n'osant dire un mot. J-B fait un dernier tour de piste, il embrasse les femmes et serre la main aux hommes. Arrivé à ma hauteur, il se contente d'un sourire forcé et sort.

– Quelqu'un veut du café ? Cool ! Je vais pouvoir prendre son bureau ! J'aurais bien aimé lui dire au revoir quand même, il est parti quand ?

Rodolphe nous questionne tout en poursuivant sa conversation téléphonique :

– Non, non, deux billets Paris-Marseille pour le 20. Oui, c'est ça...

Il a pris le pli de déambuler dans la pièce, le portable greffé sur l'oreille, tenant une conversation privée et s'interposant ponctuellement dans celle du bureau. Très agaçant.

Il reprend :

– Aux noms de Rodolphe Saint-Gères et Vanessa Vallois...

Karine m'explique que ses parents n'ont jamais été riches et qu'ils ont une petite maison près de Roubaix, un héritage du côté de sa grand-mère maternelle. Ils ont tout pour être heureux dans la vie. Elle ne voit pas ce qui pourrait leur manquer. Un chien, peut-être.

Et tout ça, pourquoi ? Parce que j'ai eu le malheur de lui demander ce qu'elle ferait si Tookassé était racheté par Libertysurf.

Libertysurf ! Ce nom est sur toutes les lèvres du bureau depuis que nos dirigeants ont officiellement confirmé la rumeur selon laquelle ce grand groupe aurait des vues sur notre société. William et Thomas ont choisi l'occasion du

dîner de ce soir pour nous faire part de leur décision. En cette veille de week-end, nos esprits généralement réchauffés se mettent à griller à l'idée d'une telle manne. Laure et Karine s'en donnent à cœur joie :

– N'empêche que si je peux devenir millionnaire, je ne vais pas dire non... reprend, Karine.

– Personne le ferait, Karine !

– Remarque, d'un autre côté, si on vend, on sera au chômage !

– Sans boulot d'accord, mais riches, ça mérite réflexion !

– Quand même... être au chômage, ça me tente pas trop, même riche !

– Tu t'en fous, t'auras bien le temps de t'en inquiéter, pense plutôt à ce que tu feras pour occuper ton temps libre... Imagine tes parents !

– Mes parents, au chômage ? Justement...

– Karine ? Tu veux bien arrêter de te la jouer Fantine avec ta fixette sur le chômage, s'te plaît ?

– Au fait, toi, Eric ? Tu dis rien depuis tout à l'heure, mais t'es là à nous écouter. Tu feras quoi si les patrons décident de vendre ?

C'est ce qui s'appelle botter en touche, merci Karine. Et cette façon qu'elle a d'appeler William et Thomas, bref... je me fends d'un :

– Tout dépend du montant proposé...

– C'est-à-dire ?

– Par exemple, pour Thomas, je sais qu'être riche c'est à partir de vingt millions...

– Vingt millions de francs !

– Évidemment, pas d'euros ! Il m'a dit qu'à partir de cette somme, il se sentirait vraiment en sécurité pour ne plus jamais travailler.

L'irruption d'Alain dans notre bureau interrompt la discussion :

– Salut, ô peuple servile ! On dîne toujours ensemble ce soir ?

Le dîner ! Totalement hypnotisé par l'annonce explosive du rachat, j'ai oublié le temps d'un instant que nous sommes vendredi et que ce soir c'est buffet campagnard organisé par l'équipe informatique. J'envoie Karine et Laure faire les courses, les filles ça sait organiser les soirées. Je les dirige vers Alain pour les coacher sur le vin et j'attends. J'attends que mademoiselle Vanessa daigne répondre à mon invitation ! Normalement, seuls les employés de Tookassé sont conviés, mais elle fait un peu partie de la boîte, enfin c'est tout comme.

Dans le couloir, on entend quelqu'un fredonner « Le travail c'est la santé ». Une tête surgit dans l'embrasure de la porte :

– Salut tout le monde !

– Tiens, bonjour Thomas...

Dans le brouhaha du bureau, je suis le seul à l'entendre poursuivre :

« Rien faire c'est la conserver ! Les prisonniers du boulot f'ront pas de vieux os ! »

Toute l'héroïque équipe de Tookassé est là, la main crispée sur un gobelet en plastique. Nous sommes prêts, prêts à entendre les paroles de William qui feront de nous des hommes et des femmes de bien.

– Tout d'abord, nous tenions à vous remercier Thomas et moi pour le travail que vous avez effectué, c'est du bon et du

beau boulot ! Bravo les gars...

– Hum, hum... l'interrompt Laure.

– Pardon, et les filles ! Mais, je n'avais pas fini... Bon, comme vous le savez désormais, nous avons été contactés par Libertysurf. Ils nous ont fait une proposition. Ils veulent nous racheter pour 20 millions de francs. Nous y avons beaucoup réfléchi avec Thomas et nos investisseurs et nous avons finalement tranché en faveur du non. Nous ne vendons pas Tookassé. La V1 n'était pas encore en ligne lorsqu'ils se sont intéressés à nous, alors maintenant qu'elle l'est, nous pensons pouvoir espérer raisonnablement jusqu'à 10 fois plus ! En gros, nous ne vendrons pas aujourd'hui à moins de 100 à 200 millions !

Un frisson parcourt l'ensemble des employés : 100 à 200 cents millions ! L'écriture et la représentation d'une telle somme me semblent hors de portée. Nous ne pouvons que féliciter les fondateurs d'une telle lucidité, la possibilité d'être riches nous transportait, mais la probabilité d'être riches nous transcende. Pour fêter ce raisonnable refus de simple richesse, nous buvons plus que de raison, mais peut-on boire autrement ?

Je butine de groupe en groupe, tout en me gavant de saucisse sèche d'Auvergne et de cacahuètes. La nostalgie du bougnat me prend et je m'apprête à enfourner une de ces délicieuses tranches de saucisson à l'âne lorsque Rodolphe surgit dans mon champ de vision, quelle coïncidence ! Visiblement, il est d'humeur badine :

– La vache, ça fait du bien !

– C'est vrai que c'est sympa de se retrouver tous comme ça le soir, après le boulot.

– Tu m'étonnes ! Ça me change d'hier soir chez William, avec

sa femme et ses marmots. Tu me diras, je vais pas me plaindre, y avait sa cousine. Tu la connais? Mais oui, j'suis con: elle m'a dit qu'elle travaillait avec toi sur une campagne de pub. Celle-là, je peux te dire que je me suis fait un plaisir de la raccompagner chez elle!

Une double prise de conscience douloureuse s'opère: cette tranche asinienne a dîné chez William, tandis que moi je n'ai eu droit qu'à un déjeuner chez Marie-Jo, et il a couché avec Vanessa! Je comprends mieux son silence, maintenant.

– Et c'est sympa chez elle?

– Chez qui? Ah, chez Vaness! Tu sais, c'est pas le genre de fille à faire monter un homme chez elle dès le premier soir, même si elle en crève d'envie... Elle sera très certainement incluse dans mon prochain voyage d'affaires à Marseille!

J'hésite entre l'embrasser – il n'a pas touché Vanessa – et le gifler: de quel droit l'appelle-t-il Vaness? Je me débarrasse de lui en prétextant avoir deux mots à dire à Alain pour le remercier d'avoir aidé Karine à choisir les vins et le fromage.

– Mais c'est vrai! dit Rodolphe, merci Eric. Tu fais bien de me faire penser à la boisson! Ohé, y en a parmi vous qui veulent bien m'aider à aller chercher les bouteilles de champagne dans ma voiture?

L'ensemble de l'équipe est jeune, impressionnable, habituée au champagne uniquement pour les anniversaires et la Saint-Sylvestre. Rodolphe devient alors l'oncle d'Amérique et il reçoit des « Merci, fallait pas! » de toutes parts. De retour, les bras chargés de bouteilles, ils pensent tous que ce n'est qu'un entraînement à leur future vie de millionnaire... Le lundi suivant, nous apprenons tous que nous sommes conviés à une réunion exceptionnelle à 10 h.

Je croise en me rendant dans la salle de réunion William, qui avance sourcils froncés et regard rivé sur la moquette. Il se colle au fond de la pièce, raide, et s'absorbe dans la contemplation du ficus ou du moins ce qu'il en reste, personne n'ayant la main verte chez Tookassé.

Thomas arrive, assez décontracté, souriant, les mains dans les poches.

Une fois tous réunis, il prend la parole :

– Je n'irai pas par quatre chemins : vous n'êtes pas sans savoir que nous avons pris la décision de ne pas vendre Tookassé à Libertysurf pour le montant de 20 millions de francs.

Je vois que William s'agite un peu, sans pourtant émettre le moindre son. Un coup d'œil circulaire, et Thomas reprend.

– Je n'étais pas solidaire de cette décision... Clairement, je pense qu'on vient de louper une occasion en or. Certains ici, dit-il en lançant un bref regard à William, ont une tout autre analyse. Vous me connaissez, je suis entier. J'ai donc pris une double décision.

La première, c'est que je quitte Tookassé : j'ai revendu mes parts à William et à nos investisseurs. Je ne fais plus partie de l'équipe. Pour moi, l'aventure Tookassé s'arrête ce soir.

Tout le monde se retourne vers William, qui n'a pas bronché, se végétalisant de plus en plus dans son contact spirituel avec le ficus.

– Mais je ne vous abandonne pas pour autant, reprend Thomas.

Après en avoir longtemps discuté avec Alain, je ne souhaite

pas que le rang de Tookassé dans le microcosme de la Net économie et du Silicon Sentier soit terni. En conséquence, et c'est ma seconde décision, je reste dans l'équipe du tournoi de baby-foot.

S'il comptait nous faire rigoler, c'est raté : son sourire est dissout dans le silence glacé qui accueille son discours. C'est William qui prend alors la parole :

– Je voudrais que nous remercions tous Thomas pour le rôle qu'il a joué jusqu'ici. Je respecte bien entendu son analyse, même si je me permets de la tempérer quelque peu, puisque je sais que ta décision, Thomas, est également motivée par ce nouvel élan que tu souhaite donner à ta vie. Et j'aimerais, au nom de tous, te souhaiter bonne chance dans les nouveaux défis qui t'attendent.

Et comme il se met à applaudir, tout le monde reprend derrière lui une légère salve de clappements de mains. Je m'interroge, et apparemment je ne suis pas le seul, sur ces « nouveaux défis ».

Alors que tous s'égaillent puis se retrouvent à la machine à café, je coince Thomas pour lui demander :

– Qu'est-ce que tu vas faire désormais ? De quoi parlait William ?

– Je vais enfin pouvoir me consacrer à ma nouvelle passion. William a raison, il faut s'avoir s'investir à fond dans ce qui nous tient vraiment à cœur.

– Mais qu'est-ce que c'est ?

– Le golf.

Et il me plante là, en disparaissant avec un petit sourire narquois. Décidément, je n'ai pas encore décrypté tout à fait l'esprit nouvelle économie.

Ça va marcher ton truc ?

– Eric Berteau, bonjour, bienvenue aux « Rendez-vous de l'entreprise » en ce lundi 17 avril 2000. Vous êtes à la direction marketing de l'une de ces start-up qui ont été violemment chahutées par la chute brutale du Nasdaq hier. Tookassé, votre société créée l'année dernière, a été capitalisée par un investisseur privé, Columbus Invest, qui a injecté les 10 millions de francs nécessaires à votre démarrage. Vous êtes positionnés sur le marché de l'e-brocante, que vous partagez avec votre concurrent, e-boosers. Monsieur Berteau, ma première question portera sur les événements que nous venons de traverser : croyez-vous encore, malgré le repli boursier, aux modèles économiques qui fondent l'e-commerce ?

C'est à moi, là. Ça tombe mal, cette interview le lendemain d'un e-krach, une séance boursière où les valeurs Internet ont chuté de 30 %. Il faut que j'assure, que j'éloigne les vautours des médias qui flairent l'animal blessé, la nouvelle économie éclopée. Je vais devoir m'en tirer sans

prompteur, j'ai pas eu le temps de me préparer : faire le beau devant les caméras, c'était le rôle de Thomas, pas le mien ! Là, j'improvise.

Le principe était simple : une fois notre société lancée et en pleine croissance, nous devions nous introduire en Bourse pour lever des fonds. On vendait nos actions à des investisseurs privés (les banques), et des investisseurs publics. L'argent versé dans l'achat de ces actions représente souvent des millions de francs, et permet de tenir et de se développer dans les années suivantes. La Bourse qui flanche, et c'est tout ce système qui est remis en cause. Le refus de vendre Tookassé à Libertysurf m'apparaît aujourd'hui inepte comme le départ de Thomas judicieux et cela en moins d'une semaine !

Sans rien laisser paraître de mon inquiétude, j'improvise :

– Nous sommes très confiants dans notre modèle de développement qui, contrairement à d'autres, prévoit une rentrée d'argent continue, et en croissance exponentielle. Nous sommes prêts à tester la confiance du marché en lançant notre seconde levée de fonds à une échéance d'un mois et demi à deux mois.

Le journaliste m'interrompt vivement, il tient un bon client désespéré par les évènements, il faut lui râper la langue de bois :

– Ne sentez-vous pas pourtant, monsieur Berteau, que le krach d'hier est un signal que la fête est terminée, que la Net économie prend un tournant, que les investisseurs ne croient plus dans vos *business models*? Et plus précisément que la défiance de la Bourse provient de l'éloignement du *break-even*, qui met à mal toute velléité d'IPO, surtout de la part d'un pure *player* B2C comme vous ?

Impressionnant. Celui que j'ai en face de moi est doué en langues étrangères, il a appris le sabir nouvelle économie en deux mois, un beau travail. Inutile d'espérer le noyer dans un vocabulaire abscons pour essayer de me tirer d'affaire. J'aurais mieux fait d'aller chez Drucker.

– Je ne vois pas de raison de douter. La Bourse a connu un petit repli, appelons cela une correction tout au plus.

Cela ne remet pas en cause notre *business model*. Toute l'équipe est confiante dans notre objectif : devenir le leader des objets usagés dans le monde.

– Vous n'êtes pas encore cotés à la Bourse, mais pouvez-vous nous donner une estimation de votre chiffre d'affaires ? Pour nos téléspectateurs, cela donnerait enfin une bonne idée des bénéfices que peuvent générer une start-up ?

– Je peux vous dire que le site enregistre des chiffres de connections records : le mois dernier, nous avons reçu la visite de plus de 300 000 surfeurs, et le nombre de « pages vues » devrait s'établir au-delà de 3 millions. C'est d'ores et déjà un succès !

– Je reviens à la charge, monsieur Berteau, puisque nous sommes avec vous pour mieux connaître la nouvelle économie. Combien de clients avez-vous acquis ces derniers mois ?

Décidément, nous ne parlons pas le même langage, il n'a pas si bien appris sa leçon, le journaliste. Dans la nouvelle économie, on ne parle pas de clients, on parle de visiteurs, on ne parle pas chiffre d'affaires, mais de millions de pages vues. C'est quand même pas très compliqué à comprendre. Il faut juste parler la même langue que moi ! Un jour, tout cela se convertira en millions de dollars, par magie. On rêve tous d'a-

voir trouvé la pierre philosophale, celle qui transformera nos idées en or. C'en est presque de l'alchimie, avec tout son cortège d'incantations, de gourous. On guette la moindre idée de Jeff Bezos, le patron d'Amazon, comme la parole d'un vieux sorcier... Comment expliquer ça, je ne peux quand même pas jouer les mystiques sur TF1 ?

Mais si ! En l'observant, je m'aperçois que je viens de trouver un truc bien là ! C'est ce qu'il cherche : un gourou, un gourou du web ! S'il invite Jérémie Berrebi à ses émissions, c'est qu'il va parler de la Net économie avec des trémolos dans la voix (et qu'il a vingt ans, le client idéal, quoi). Si je veux éviter de m'embourber, il faut que je suive le même chemin. C'est parti ! Je vais jouer les prophètes à mon tour, j'aurais du venir pieds nus :

– C'est Internet, c'est différent. Nous proposons, nous n'imposons plus. Nos visiteurs seront sans doute nos clients un jour, mais rien ne presse. Chaque jour une fraction infime de nos visiteurs se convertit en client. Presque rien, peut-être 1 %.

– Comme si dans un supermarché 99 personnes ressortaient sans rien acheter ? La nouvelle économie m'étonne tous les jours !

Je souris.

– Vous devez regarder plus loin. Sortir des sentiers battus. Connaissez-vous Sissa ?

– Non, je ne crois pas, un créateur de start-up indien sans doute ?

– Pas loin, excepté qu'il vivait trois mille ans avant notre ère. Sissa est l'inventeur du jeu d'échecs. Son prince, émerveillé par sa découverte, lui laissa le choix de sa récompense. Sissa demanda qu'on lui donne le nombre de grains de blé qui se trouveraient sur l'échiquier, en mettant 1 grain sur la pre-

mière case, 2 sur la seconde, 4 sur la troisième, et ainsi de suite, en doublant jusqu'à la 64^e. Le prince ne put jamais satisfaire ses exigences: le calcul donne 18 milliards de milliards de grain de riz. Internet, c'est pour nous le même jeu: le nombre de visiteurs de notre site semble modeste, mais double tous les mois. Alors, pourquoi s'inquiéter du nombre de clients aujourd'hui? Le XIX^e siècle était le siècle des additions, le XX^e celui des multiplications, nous savons que le XXI^e sera celui des développements exponentiels.

– Voilà la star! me désigne du doigt Stéphane ironique. Je souris, je donne les fleurs (livrées au bureau via Aquarelle.com, un fleuriste en ligne) à Julie, sa copine. C'est tout mes amis ça: ils ne m'ont pas attendu pour commencer à dîner, mais ils ont pensé à me regarder à la télé.

– Tu sais quoi, ça tombe bien, on t'a fait du poulet tandoori, t'as l'air de nous faire un gros retour mystique indien, me lance Stéphane.

Stéphane fait partie des non-croyants en cette nouvelle e-religion de la Net économie. Il travaille chez Renault, il conçoit les voitures de demain. Pour me faire plaisir, me répète-t-il, ils vont mettre Internet dans leurs nouveaux modèles.

Comme ça, juste après un carton avec un platane, on se connecte sur Tookassé et on met sa caisse en vente, tu vois que j'y crois à ton truc!

Mais il est bien esseulé ce soir, car j'ai des fans à table: Jérôme, qui aimerait bien travailler dans une start-up, et qui m'accompagnera ce soir à la soirée Lycos, pour laquelle j'ai réussi à négocier une invitation. Parmi mes soutiens, je compte également Matthieu et Caroline, tous deux consul-

tants chez Deloitte & Touche, qui mettent au point dans leur cabinet de conseil des systèmes de passage à l'euro dans les grandes banques. Costume et tailleurs gris, qui déteignent sur leurs visages.

– Apparemment, il avait du mal à comprendre, ton journaliste. Si tu veux pas lâcher de chiffres, c'est ton droit, me reconforte Matthieu.

Stéphane plaisante :

– Moi, je les ai les chiffres : ils sont passés de 0 million de dollars à 0 milliard de dollars en six mois !

Il évite la cuisse de poulet tandoori qui me glisse des doigts à ce moment précis.

Julie s'inquiète pour moi, c'est un ancien amour de jeunesse, ma Julie, elle s'alarme, et voudrait bien que je ne finisse pas à la rue.

– Mais Eric, ça va finir par marcher ton truc ? Parce qu'on ne va pas indéfiniment vous filer 10 millions de francs pour faire joujou, « je crée ma boîte les pieds nus avec l'argent des autres » pendant dix ans ? Pour l'instant, vous en êtes au premier grain de riz, tiens d'ailleurs ressers-toi.

Je tripote ma cuisse de poulet en regardant mon assiette.

– Faut y croire, Julie, tu sais, je n'ai pas la maîtrise de tout. Après tout, on part d'un postulat de base : « les gens vont adorer Internet, ils vont adorer faire du commerce sur le Net. » Il faut juste le temps que ça se mette en place. Sinon on s'adaptera.

– De toutes les manières, me lance Stéphane, si le B2C ne marche pas, vous pouvez faire du WAP, du B2B ou du P2P. Et puis si les concepts en trois lettres ne marchent pas, vous

passerez aux concepts en quatre lettres, je sais pas moi, PIPO ?

Je fais mine de l'assommer à l'aide de ma dernière cuisse de poulet. À ce rythme-là, je vais manquer de munitions !

– Sois pas jaloux ! On est des créatifs, c'est tout. Tous les jours on est capables de créer un nouveau concept. C'est pour ça qu'on passe à la télé. On est devenus les premiers fournisseurs de contenu aux émissions des chaînes du monde entier. On s'ennuie pas avec nous.

– Mais franchement, le mythe de la nouvelle économie, il a pris un coup dans l'aile depuis la chute du Nasdaq ?

– Il n'y a jamais eu de mythe, c'est toi qui en parles...

– La folie Internet, alors, c'est fini ?

Je lui retourne la question :

– Pourquoi, à ton avis, y a-t-il eu ce vent de folie sur Internet ?

Stéphane sourit :

– Parce que de jeunes entrepreneurs ont senti venir des Etats-Unis un doux parfum d'argent facile. On aurait dit le lancement d'un nouveau jeu de la Française des Jeux : grattez un investisseur, gagnez 10 millions de francs ?

Je ne suis pas tout à fait dupe de tout ça, c'est vrai, mais ça m'énerve lorsqu'on réduit la nouvelle économie à quelques requins qui se sont attaqués à d'inoffensifs investisseurs. En privé, je le soutiens, je vois vraiment Internet comme un phénomène historique :

– Stéphane, je vais faire appel à ta mémoire : en 90, quand on était étudiants, on sortait tout juste du règne du profit triomphant des années 80 : fric et frime avaient fini par dégoûter tout le monde. En 90, rappelle-toi, on redécouvrait l'éthique, c'était l'époque du cocooning, on voulait se

protéger des agressions économiques.

Pourtant, pendant que nous nous recroquevillons dans nos couettes et nos livres de philosophie, l'économie s'est restructurée, à coups de mégafusions, a accéléré les délocalisations. On s'est réveillé en 99 avec une grosse gueule de bois, devant un monde devenu l'inverse de ce que nous avions souhaité.

Je suis en pleine forme, moi, alors je reprends ma respiration, et je continue :

– Nos rêves d'écologie avaient été marketés, nos gels douche étaient transparents, mais l'économie était devenue plus dure que jamais.

– C'est beau Eric ce que tu dis, tu devrais écrire un livre !

Je l'ignore :

– Avec Internet, on a enfin un monde où la créativité est mise à l'honneur et, récompense ultime, bien rémunérée. Finalement, elle reflète nos aspirations à concilier inventivité et bon salaire. Tout ce dont on avait rêvé ! On l'a appelée nouvelle économie plus par son contenu technique que social, mais c'est pourtant là que se situe sa nouveauté. On peut enfin prendre sa revanche sur les grandes multinationales qui nous ont bluffés ces dernières années, avec juste une idée, et un investisseur qui y croit...

Stéphane me toise avec un petit air rigolard :

– Ta lame de fond sociale, elle va finir par faire des bénéfices, tu penses ? Parce que si vous n'en faites pas rapidement, ça risque d'être une jolie parenthèse historique, une note de bas de page dans les manuels d'histoire !

– Oui, bien entendu ! C'est tellement nouveau, ça ne peut que marcher, c'est tellement génial !

– C'est une vraie prophétie autoréalisatrice ton truc : ça doit

marcher, donc ça va marcher. J'ai bien peur que les grandes multinationales dont tu parlais ne soient pas aussi poètes que toi !

– Mais les marchés financiers, s'ils cassent le mythe de la nouvelle économie, vont se retrouver face à une contestation croissante, regarde Seattle. Les start-up leurs servent de paratonnerres ! S'ils nous sacrifient, les grandes multinationales vont être de plus en plus contestées, les investisseurs boursiers consués. S'ils détruisent la seule échappatoire par une crainte atavique de la concurrence, ils font une grave erreur. Notre présence, l'espoir que la nouvelle économie suscite chez beaucoup, rend leur omniprésence plus supportable.

– T'es en plein délire, là ! Redescends sur terre, vous êtes 0,02 % à travailler dans ce domaine, même si vous êtes ultra médiatisés, vous commencez à énerver plus de monde que Nike et Levi's réunis. Si tu veux vraiment jouer le rôle du trouble-fête, faudrait déjà apprendre à être pro, et à rester modeste.

– OK, je range mon ego, il a pas mal servi ces derniers temps. Mais tu verras : le petit scarabée de la nouvelle économie aura raison de ta grande multinationale ! Et tout ça, en travaillant pieds nus !

– Bon, finalement, la nouvelle économie, c'est du vrai bourgeois bohème. Eric, t'es une icône de notre société, t'as droit à du gâteau au chocolat, me lance Stéphane avec un grand sourire.

– On ne va pas rentrer avant 2 heures du mat', à ce rythme-là, rôle Jérôme.

– Attends, je vois Vanessa au début de la queue, je vais voir si on peut s'incruster avec elle.

Je remonte rapidement la file d'attente qui patiente devant le Rex Club, mon invitation pour la soirée Lycos à la main. Il y a bien cinquante mètres de start-uppeurs congelés dans cette froide nuit d'avril, tous tenant leur sésame, le regard dirigé vers les portes vitrées qui s'ouvrent sporadiquement.

– Vanessa !

Elle m'entend crier et se retourne, toute jolie dans sa petite robe prune (tendance, le prune, y penser pour un éventuel nouveau logo). Juste à ce moment, la porte vitrée s'ouvre, et l'armoire à glace lui fait signe de rentrer. Avec un petit sourire désolé, elle s'engouffre vers la musique et les lumières, et la porte se referme devant moi. Je suis vert : Rodolphe était à ses côtés. Je remonte en maugréant jusqu'à ma place dans la file. Les gens commencent à s'impatienter, c'est vrai que ça tient davantage d'un concert de U2 que d'une soirée d'une compagnie de la Net économie.

– Raté ? me demande Jérôme.

– Oui, va falloir rassembler tous tes gènes de pingouin pour survivre encore une bonne heure dans le froid.

– Sérieusement, Eric, je te retiens toi, avec tes plans people. Si ça se prolonge trop, moi, je retourne dans mon rade préféré : il n'y a jamais la queue au Café Charbon.

– Tiens, regarde devant toi au lieu de râler, c'est la future DG d'Amazon.fr.

– Amazon, le libraire en ligne ? Il paraît qu'ils ont un choix hallucinant. Tu crois qu'ils auront *La Vie sexuelle des bigorneaux dans le Périgord au XVIII^e siècle* ?

Je souris, sans répondre. Devant nous un couple en blouson Carhartt, tee-shirt Shirtology et Campers pour lui, baskets Lolita Lempicka pour elle, s'embrassent langoureusement. Je pense à Vanessa... Il commence à pleuvoir.

Tout le monde se colle aux façades, le couple entame une conversation sur les mérites comparés des maximiles et des beenz.

Jérôme, qui écoute comme moi, me glisse :

– C'est quoi des beenz ?

– Ça dépend. Si tu es *old school*, tu vas appeler ça des points de fidélité, qu'on te donne à chaque achat sur un site partenaire du programme. Si tu es « new economaïe », tu es en train d'inventer la monnaie virtuelle de demain, qui va remplacer le dollar, l'euro et la couronne suédoise.

– Et vous en donnez sur Tookassé, des beenz ?

– Hou là ! non, c'est l'arnaque. Si le point à une valeur faciale de 10 francs de cadeaux, ils te le vendent 15 francs : ils se font 5 francs de marge sur ton dos, on tient à nos sous !

– Remarque, je comprends. Avant ton interview, ils ont dit au JT que Boo.com, le vendeur de fringues hype sur Internet avait fini de claquer son pactole de 100 millions de dollars. Mieux vaut faire des provisions pour l'hiver.

– T'as pas le choix, si tu veux le *first mover advantage*, il faut y aller vite et fort. T'en fais pas pour Boo.com, ils ont raison, demain ils explosent Gap, Zara et la Samaritaine.

Jérôme me regarde, un peu surpris. J'ai dû faire frémir son neurone d'universitaire de Sciences éco en disant ça. Ça se confirme :

– Eric, la « prime au premier arrivé », elle ne marche que si

tu es sur un marché ultra innovant. Ça date de 1942, ton concept, c'est une théorie de Joseph Schumpeter. Boo.com, c'est une boutique de fringues en ligne !

– Oui, mais elle a du potentiel !

C'est notre voisin « Carhartt – Campers » qui s'en mêle. Je suis d'accord avec lui : le potentiel, c'est ce qui fait toute une start-up. Il poursuit :

– Le *group buying*, ça a encore plus de potentiel ! Regarde Clust.com ou Alibabuy.com, des sites d'achat groupé ! Ça sent la révolution, la poudre ! Bon, tout le monde sait qu'ils gonflent leurs prix pour faire miroiter des super réductions aux internautes qui se regroupent pour faire leurs achats, mais c'est juste le temps du lancement ! D'ailleurs, Clust.com a reçu le grand prix des Clics d'or, c'est le concept qui tue ! Je partage son enthousiasme !

– Il a raison, ce qu'il faut pour une start-up, c'est du potentiel. Tu connais Annanova ? C'est une présentatrice virtuelle, elle te lit les articles de presse que tu veux ! C'est tip-top, tu crées toi-même ton journal télé, présenté par une bombe virtuelle, rien que pour toi ! Une tuerie, ce truc !

– Bof, maugrée Jérôme, je préfère Béatrice Schönberg.

À force de discuter, et portés par les trente mètres de queue derrière nous, nous sommes enfin arrivés devant les portes en verre. Il y a des hôteses à l'entrée, qui distribuent des t-shirts Lycos. La musique est bonne, et il me semble apercevoir, un petit coin de robe couleur prune...

Ça y est, les portes s'ouvrent, je brandis mon invitation comme un étendard, entraînant Jérôme un peu déboussolé vers le bar. Un petit coup d'œil circulaire pour localiser des cheveux roux sur des épaules dénudées. Elle est au fond, en

train de danser sur Moby. Je charge Jérôme des commandes de whisky-Coca, et entame la traversée du dance floor pour rejoindre Vanessa.

Raté! Je viens de me faire à moitié soulever de terre par un grand gaillard tout rouge, qui me saute dessus comme la vérole sur le bas clergé. Il ressemble au responsable marketing d'Ad-avantage-on-click, la première régie publicitaire sur Internet.

– Eric, c'est génial que tu sois là! J'ai le deal du siècle dans mon stock de bannières pub à afficher pour ton site, pour toi, ce soir!

– On en parle demain, non?

– Tu peux pas louper ça, ils payent un prix par click énorme. C'est big-boobs-girls.com, ils veulent inonder le Net de leurs bannières pub.

– Mais c'est un site de cul, ce truc? Ça colle pas, écoute: on a une section enfant où les mômes vendent leurs tricycles. Ah non, on peut pas!

– On s'en fout des enfants!

– On en reparle demain, tu veux bien?

Feinte de corps, je zappe le vendeur de bannières pub. Evidemment, j'ai perdu de vue Vanessa. Tant pis, je retourne sur mes pas pour retrouver Jérôme, qui me cherche de son regard myope, les deux verres à la main. J'en attrape un et m'effondre sur un fauteuil.

– Jérôme, t'avais eu combien en cours de stratégie à la fac?

– Neuf sur vingt, mais j'avais oublié de rendre une copie, et le prof n'a jamais voulu...

Je le coupe.

– C'est d'un professionnel comme toi que j'ai besoin ce

soir. Mon objectif: trouver une aiguille rousse dans une botte de foin.

- Mon vieux, c'est toi le roi des nouveaux modes de communication: tu lui envoies un SMS, un message ICQ, Yahoo! Messenger, juste un e-mail? Il ne capte pas, ton téléphone wap?

- Sérieux, aide-moi à la localiser!

- Elle est people, ton aiguille rousse?

- Oui, pas mal...

- Essaie au fond, là-bas, c'est rempli d'attachés de presse, j'ai vu Edgar Grospiron qui passait dans cette direction.

Je me dirige vers le buffet que m'a désigné Jérôme. En effet, il y a un petit attroupement, au milieu duquel je distingue le médaillé des JO d'Albertville. J'attrape sur une table un communiqué de presse qui traîne, et qui annonce l'avènement de Ridearth.com, le site de toutes les glisses, ou plutôt de ride. Une journaliste tente apparemment de conduire une interview, alors que la sono est montée d'un cran sur l'échelle des décibels. Un coup d'œil circulaire, mais toujours pas de Vanessa.

Je décide de faire un tour de la salle, pour essayer de la retrouver. Au fil de mes pas, je capte des bribes de conversations, qui me font sourire...

- On s'est pris une grosse correction du marché la semaine dernière!

- Oui, mais les fondamentaux sont là...

- Internet est en hyperinflation, c'est le temps qui compte.

- T'as vu, c'est Grospiron là-bas.

- Il crée une start-up?

- Faut croire...

- Il reste des sushis?

- Tu sais que PereNoel.fr a piqué le nom de domaine Abcool.fr ?
- C'est dégeulasse. Il faut se méfier des polytechniciens comme ceux de Père-Noël.
- De toutes les manières, je ne crois pas aux noms de domaine génériques comme Meuble.com, Jouet.com.
- Ton truc, ce serait plutôt un nom avec plein de K et d'OO ?
- Les OO, ça a bien réussi à Yahoo !
- Ça va porter bonheur à Boo.com, Noos.com, Kelkoo.com, Voonoo.com, Woonoz.com, Alidoo.com...
- ... n'oublie pas Kasskooye !
- Le site parodique, ouais, mort de rire.
- Il reste des sushis ?
- T'y crois aux monnaies virtuelles ?
- Non, c'est déjà *has been*.
- C'est combien ton budget de communication ?
- 10 MF, mais j'hésite entre l'investir dans du métro, du flanc de taxi ou de la radio...
- Et la télé ?
- J'ai plus le temps de regarder la télé.
- Il reste des sushis ?

Je m'adosse à un pilier, en regardant mes chaussures. J'ai perdu Vanessa, elle a dû partir avec Rodolphe et, cette fois, il pourra très certainement me raconter la déco. D'un coup, j'ai moins envie de retourner au bureau demain matin, une impression que tout s'effondre commence à m'envahir. J'ai le sentiment que tout ce petit monde n'est qu'une illusion, qu'on est au bord d'une bulle qui va exploser. Ce matin, dans le dossier de *Libé*, je lisais justement une interview d'un incubateur qui disait « C'est une économie du bluff. Tout le

monde a intérêt à mentir : les entrepreneurs, pour lever de l'argent, les fonds de capital-risque, pour revendre leurs parts à des actionnaires. »
La foi commence à me faire défaut...

Les investisseurs sont tous en vacances

Mine et vêtements fripés, je ne m'attarde pas sur mon reflet dans la machine à café. Parler peu et le moins fort possible : surtout ne pas réveiller la migraine des lendemains arrosés qui sommeille.

Arrivé à la dernière marche et devant la porte des bureaux, je jette le coup d'œil habituel à ma montre : 9h 15.

Seule Marie est déjà installée devant son ordinateur.

– Hou là !, tu t'es coiffé avec une fourchette ?

– Ouais, je sais, je sais. Désolé de t'imposer ça, mais j'ai donné sa journée à ma maquilleuse !

– Tiens, au fait à ce propos, félicitations ! Tu t'en es vachement bien tiré hier soir, t'as même pas fait ton tic de la langue !

– Mon quoi ?

– Mais si, tu sais... ton truc là, que tu fais quand t'es gêné... Regarde, tu fais comme ça...

Elle sort alors un bout de langue et l'appuie sur sa lèvre supérieure, c'est charmant quand c'est Marie qui le fait,

mais j'ai peur que ça ne rende pas pareil avec moi.

- Ah... t'es sûre que je ne l'ai pas fait ?

- Certaine !

- Tant mieux !

- Je te dis que tu étais très bien, même si j'ai pas bien compris la justification de ta métaphore indienne... Tu veux de l'aspirine ?

- Ouais merci, je garde le tube ?

- Évidemment... Mais tu m'as pas raconté, et ta soirée Lycos, c'était comment ?

Je m'apprête à me lancer dans le récit de mes boires et déboires lorsque Rodolphe fait irruption.

- Bonjour vous deux, ça gaze ? J'ai acheté des croissants, servez-vous !

Royal, il dépose sur le bureau de Marie un sac en papier qui sent bon le beurre. Je croise le regard surpris de Marie qui, poliment, le remercie :

- Oui, je t'en prends un, merci beaucoup Rodolphe ! Je t'offre un café en échange ?

- Non, non, c'est sympa, merci, mais après la nuit d'hier, je préfère dormir un peu dans la journée...

- Ah, d'accord... Eric, je t'offre un café pour accompagner ton croissant ?

- Oui, je veux bien Marie... Mais sans croissant ! Merci quand même Rodolphe.

J'ai mon orgueil : manger un de ses croissants serait comme si je portais un toast à sa nuit avec Vanessa ! Plutôt jeûner !

J'accompagne Marie à la machine à café. Son gobelet à la main, elle lance le débat :

- Mais, qu'est-ce qui lui arrive ? Tu sais ce qu'il a, toi,

Rodolphe ?

– Je crois que c'est en rapport avec hier soir, je crois que je l'ai vu partir de la soirée Lycos avec la cousine de William et...

– Vanessa ? Non, j'y crois pas, comment elle a pu sortir avec lui !

– Bah, j'en sais rien, mais ce qui est sûr, c'est qu'il l'a raccompagnée et c'est pas la première fois, donc j'imagine qu'hier il a pas dû visiter que son appartement...

– Oh, mon pauvre... tu l'aimais bien, c'est ça, hein ? Mais pourquoi tu me l'as pas dit ?

– T'aurais fait quoi ? Tu la connais même pas et en plus t'étais pas à la soirée alors...

– Ouais, t'as raison, mais au moins j'aurais su !

Le passage de Karine interrompt les confidences. Rapides saluts d'usage, et je suis de nouveau seul avec Marie :

– Dis donc, elle a pas l'air frais non plus !

– Ouais, y avait une soirée spéciale télé achat sur le câble hier soir. Et sans blaguer, je crois qu'elle aime bien, elle a dû regarder...

– Oh, non, la pauvre, c'est terrible, la télé, le câble, télé achat, son chat, tout ça...

– Son chat ? Elle a un chat, je savais pas ?

– Moi non plus... c'est venu tout seul ! Bon... mais, toi, ton histoire, dis-moi, finalement t'es pas certain qu'il se soit passé quelque chose, il l'a peut-être juste raccompagnée et c'est tout !

– Écoute, quand je vois sa mine réjouie ce matin, ça m'étonnerait qu'il ait passé la nuit à discuter du développement international.

– C'est vrai qu'il avait l'air content de lui, mais de là à

s'imaginer que c'est parce qu'il a donné du bonheur...
Nous sommes encore interrompus mais par Yvan Casta, cette fois. Avec une négligence étudiée, il s'appuie d'une jambe sur le mur et s'immisce dans notre conversation :

- Alors, les jeunes, ça boume? Dites donc, il paraît que ça a joué à touche-touche hier soir à la soirée Lycos!
- Comment tu sais ça, toi? dis-je, interloqué.
- En tant qu'incubateur, on doit se tenir au courant de la vie de nos petits protégés! Mais franchement, j'aurais jamais crû que ces deux-là sortiraient ensemble, il a bien fait de revenir!
- Qui ça, c'est deux-là? demande Marie.
- Fais pas comme si tu savais pas! Eric t'a pas raconté?... Tu vois ça aussi, je le sais et même que son pote était pas beau à voir et à sentir!
- Allez, accouche! Qui est sorti avec qui, on les connaît? Ils sont de chez Tookassé?
- De toute façon, vous le saurez bien un jour... c'est Rodolphe et... ah... c'est comment déjà?
- Vanessa?
- Mais non! Il a raccompagné la bombe, mais il s'est tapé Karine!

Je mangerais bien un croissant, moi!

-----Message d'origine-----

De : William [mailto:William@tookasse.com]

Envoyé : mercredi 18 avril 2000 17 h 06

À : Toute l'équipe de Tookassé

Objet : Réunion exceptionnelle

Bonjour à tous,

Suite au krach du 13 avril, j'ai rencontré hier nos investisseurs. Je vous propose de faire une réunion dans le bureau du bas à 18 heures pour vous présenter les nouvelles orientations.

A +
William

Toute l'équipe est entassée dans la salle et attend le discours du fondateur rescapé. Laure se détache d'emblée de notre paisible troupeau d'auditeurs et passe à l'attaque sans prévenir. Elle interpelle William :

– J'espère que tu ne vas pas nous annoncer que vous ne pouvez pas payer les salaires !

– Si, si, et ils vont également nous demander de rembourser ceux qu'on a perçus jusqu'à présent pour payer l'hébergement du site... dit Alain, moqueur.

Et il rajoute :

– Remarque, ils seraient surpris si on les payait ! On n'a jamais reçu de facture depuis qu'on est hébergés chez eux !

William débute son discours, le ton grave :

– Comme vous le savez, l'annonce des mauvais résultats du Nasdaq aux Etats-Unis a fortement ébranlé le marché français. Ce sont principalement les start-up B2C qui ont subi la correction du marché. De nouveaux investisseurs rencontrés hier nous ont confirmé ce qu'on voyait poindre depuis quelque mois : ils veulent des modèles B2B !

– C'est leur dernier caprice, le coupe Rodolphe.

– On ne va pas laisser tomber le B2C, reprend William, mais on doit se positionner très rapidement sur une offre professionnelle, ce qui peut impliquer de sérieux bouleversements dans la définition de vos postes.

Rodolphe est remonté, il a immédiatement saisi qu'une telle décision allait entraîner des modifications hiérarchiques importantes et à ses dépens. L'international allait être mis en stand-by au profit d'un aspect national plus commercial, son périmètre décisionnel allait être de fait diminué.

– Alors, juste parce qu'un investisseur veut du B2B, on fait du B2B?! lance-t-il.

Je me permets également de donner mon avis sur la question :

– Je sais pas si on peut improviser comme ça sur une offre professionnelle... Ça veut dire qu'on se transforme en commerciaux et qu'on vend des solutions informatiques! C'est un autre métier!

– Une SSII, en gros! Mais vous faites vraiment n'importe quoi, merde! s'énerve Rodolphe.

Cette fois, il a dérapé, il est allé trop loin, nous le fixons tous sans dire un mot. Ce n'est ni du courage, ni de la provocation, mais tout simplement de l'inconscience. Et, dans le regard que lui adresse Karine, se mélangent le soutien, l'étonnement et l'admiration.

William sourit sans répondre, il mate la fronde par l'indifférence.

Laure réalise enfin la portée d'un tel changement :

– Alors, on va devenir encore plus fric, c'est ça?

William pare l'attaque :

– Tu veux que le site s'arrête? Nous n'avons pas le choix, c'est la condition de notre seconde levée de fonds, il faut se réorienter, sinon pas de second tour de table!

– Pas de bras, pas de chocolat! ponctue Alain.

William, calmement :

– Voilà pour la première nouvelle, j'ai autre chose à vous dire...

– Au fait, il fait quoi maintenant Thomas? Il a eu le nez creux la semaine dernière en quittant le navire, pardon le radeau? jette Rodolphe.

– Nous devons nous professionnaliser, le coupe William, pour améliorer nos projets en interne et augmenter notre crédibilité face aux investisseurs. On a bien réfléchi et on a décidé de faire appel à un pro, il s'appelle Jean Viselle. C'est un ami d'Yvan Casta. *Business angel* et ancien consultant, il va nous donner un coup de main et réorganiser la structure. Une même interrogation se lit sur tous nos visages : mais que va pouvoir réorganiser ce diable d'homme? La file d'attente à la machine à café? Le fouillis sur nos bureaux? Nous sommes aujourd'hui 17 à travailler chez Tookassé et même si certains aspects organisationnels de notre travail sont proches de ceux d'une République bananière, l'essor du site au cours de ces trois derniers mois témoigne de notre efficacité.

– Il arrive demain, conclut Alain.

J'en ai rêvé toute la nuit du Jean, et quelle tête il avait et comment il parlait et... Lorsque je pousse la porte de la salle de réunion à 7 h32, ce matin, je sais très exactement à quoi m'attendre : il doit avoir la tête du fils de Lino Ventura et Bernard Tapie!

Ils sont déjà tous là : Alain, William, Rodolphe et Jean Viselle. Je présente mes excuses pour mon retard. Faute de place, Alain me propose ses genoux, mais je préfère aller chercher une chaise dans le couloir.

J'ai tout faux : la soixantaine, décontracté, le cheveu court et les yeux clairs, Jean Viselle est le portrait craché de Piton (surnommé *Snake*), mon professeur d'anglais en terminale !

La surprise passée, je finis par remarquer des différences sensibles avec Piton. Il n'a pas du tout la même bouche et son nez est un peu plus long, mais c'est surtout le costume qui n'est pas pareil. Piton, il en portait un vilain avec des chaussettes de tennis celui de Jean Viselle est impeccable et c'est certainement un Armani. En fait, ils ne se ressemblent pas beaucoup.

Je me présente, je m'assois et j'écoute l'oracle :

– Bon, on a pas mal parlé de Tookassé avec Yvan. Et, comme toutes les start-up, votre principal ennemi, c'est le temps.

Tout le monde opine du chef, l'incitant à continuer :

– Le plus urgent, c'est de mettre en place des procédures en interne : type cahier des charges, boîtes à idées, comité de projets et tous les éléments idoines.

– Attention, on n'a pas créé une start-up pour bosser façon grand groupe de conseil, le coupe William.

Jean Viselle poursuit :

– Par ailleurs, vous devez envisager de vous rapprocher d'un concurrent étranger ou de racheter des sites européens pour accélérer votre développement international.

Ce deuxième point est l'objet d'une longue discussion, à laquelle, à dire vrai, je ne m'intéresse que de loin. Je consulte ma montre, il est bientôt 9 heures, je quitte la salle avec le sentiment que Jean Viselle confond Tookassé avec Renault. Cela m'inquiète.

Quinze jours se sont écoulés et le découragement a pris

le pas sur le scepticisme. L'équipe ne comprend rien à la nouvelle organisation, stigmatisée par un organigramme PowerPoint que chacun a pendu au mur le plus proche, dans le sens qui lui paraît être le bon.

Au département marketing, le terme commercial est accolé à toutes nos fonctions : directeur marketing et commercial, responsable partenariat et commercial, chef de produit et assistante commerciale.

De même, les échelons hiérarchiques se sont multipliés : William est passé PDG, en charge de faire avancer le dossier du financement. Jean Viselle supervise et les tâches et les hommes (moi y compris). Mon assistante Karine n'a pas moins de cinq supérieurs hiérarchiques, une vraie multinationale !

L'aspect le plus problématique de cette organisation innovante, ce sont les nouvelles procédures, largement incomprises, qui nécessitent un soutien de tous les instants.

– Eric ?

– Eric, j'y comprends rien aux procédures !

C'est Laure qui me lance un SOS.

– Qu'est-ce qui t'arrive encore ?

– Avant pour ajouter un bouton sur le site, je montais voir Alain, je lui disais « Ajoute un bouton ici » et une heure après, c'était fait ! Maintenant, il me blackboule en me disant que je dois faire un cahier des charges !

– Oui. Tu dois faire une étude qu'on analyse en comité de projets. Si elle est validée, tu nous soumetts la semaine d'après une étude complète qu'on commente. Après, tu peux réaliser le cahier des charges qu'on devra également valider. Ensuite seulement, ça part en production !

– C'est quoi la production ?

- La réalisation de ton projet par la technique.
 - Bon, je t'envoie ma demande par e-mail. Tu pourras la soumettre au comité de projets?
 - Non, pour cela, tu dois créer une fiche dans la boîte à idées que vient de réaliser Alain.
 - C'est quoi encore, ça ?
 - C'est un Intranet sur lequel on doit mettre toutes nos idées. Et puis, les idées sont regroupées en projets qui font l'objet d'un examen de faisabilité en comité de projets...
 - Mais ça va prendre au moins trois semaines !
 - Oui, si tout se passe bien...
- Je suis d'accord avec la juste indignation de Laure, mais je me dois de défendre les nouvelles orientations kafkaïennes de la direction.
- Eriiic, ça marche pas !
 - Avant, tu dois demander à Alain de te créer un profil pour pouvoir accéder à la boîte à idées ! Le problème, c'est que tu dois lui faire cette demande en créant une fiche !

Nous nous ensablons chaque jour davantage dans des comités de projets, des comités de direction, des comités techniques, des comités de décision, des sous-comités et des comités de comités.

La boîte à idées, rebaptisée BAI, est vite devenue ingérable. Et, comble de l'organisation, William y a même affecté une personne pour s'en occuper à plein temps. Selon lui et Jean Viselle : la BAI est la clef de notre succès !

En dépit de tous ces changements, je ne dois pas oublier de préparer la campagne publicitaire de Tookassé pour la rentrée. J'ai rendez-vous dans la matinée avec Hervé, qui

doit me présenter les préconisations de son agence suite au briefing d'il y a quelques semaines. Il sera seul, Vanessa est en congés. Bronzée, je vais l'adorer !

Une main tendue au-dessus de mon clavier m'interrompt dans la rédaction d'un mail :

– Salut Eric. Désolé, je suis en avance.

– Salut Hervé, c'est pas grave. Viens, on va aller dans la salle de réunion.

Il me suit jusqu'à la petite salle où la température est infernale. Il s'installe et me demande rapidement d'ouvrir la fenêtre.

– Je voudrais bien te faire plaisir, mais si j'ouvre la fenêtre, on s'entendra plus. Ils sont sanguins, tu sais, les conducteurs par ici, alors avec le soleil qui tape en plus. J'ouvre tout de même rapidement la fenêtre pour lui en apporter la preuve ; un « Fils de ta mère ! » a le temps de s'infiltrer ainsi qu'une petite bouffée d'air chaud. Je me rassois, il se sert un verre d'eau et me lance :

– On n'a pas mal réfléchi sur votre campagne de la rentrée. Votre budget est élevé et...

– Les 20 MF sont simplement à titre indicatif. William m'a dit de partir là-dessus. J'aurais le montant exact après la levée de fonds.

– Vous la prévoyez pour quand ?

– Mi-septembre, pas avant. Les investisseurs sont tous en vacances et on se voit pas les harceler sur les plages de la Côte pour les faire signer entre la bouée canard et l'écran total !

– Ouais, j'imagine... Bon, dans les grandes lignes, on est parti sur une seule campagne début octobre : 7 MF en télé, 3 MF en radio et 5 MF en affichage. Et en plus, on a 3 MF en presse.

Il passe sous silence sa saignée discrète de 2 MF d'hono-

raires et me détaille rapidement le plan média. Il doit revenir prochainement me présenter les pistes créatives pour chacun des supports. Sa présentation terminée, je lui demande :

– Hervé, t'es sûr de l'impact de tout ça ? Pour dire vrai, j'ai été un peu refroidi par la réunion qu'on a eue la semaine dernière avec Fabrice Grinda.

– Grinda, le fondateur d'Aucland ? Le type de vingt-cinq ans qu'on a vu partout à la télé ?

– Oui, il connaît les gens de Komaccelerator. Il est venu partager son expérience avec nous.

– Waouh, la vache ! Ça m'intéresse de savoir ce qu'il a dit.

– T'as un peu de temps ? Je te raconte. Il a commencé par se présenter.

« Je suis Fabrice Grinda, fondateur et directeur général d'Aucland, le site de vente aux enchères concurrent d'i-bazar. J'ai dépensé 200 MF en communication durant les six derniers mois pour devenir le numéro 1 des enchères en Europe. Bilan de tout ça : le seul site d'enchères connu et reconnu, c'est i-bazar !

Vous vous demandez sûrement comment on fait pour dépenser autant d'argent en si peu de temps ?

C'est simple : vous êtes présents dans cinq pays et vous faites des campagnes de 40 MF dans chacun, sur les conseils d'agences de communication qui connaissent leur métier. Et voilà, le tour est joué !

Mais alors, me direz-vous, comment ne pas être connu après ça ?

On a réalisé des spots télé qui nous ont coûté plusieurs millions

de francs. Ils mettaient en scène deux femmes en train de sauter d'un immeuble en feu. L'une et l'autre faisaient monter les enchères pour que les pompiers mettent leur filet sous celle qui faisait la plus forte proposition. Finalement, elles sautent et l'une des deux s'écrase sur le sol. L'idée, on l'a trouvée géniale. Du reste, tout le monde l'a trouvée géniale : l'agence, les médias, les internautes, les consommateurs ! Sauf que personne, je dis bien personne n'a retenu la signature : Aucland.com ! Et puis, rapidement, elle a été interdite d'antenne par le BVP, jugée trop violente ! De plus, il faut savoir que quand vous réservez de l'espace sur une chaîne de télé, eh bien vous la payez, que le spot passe ou pas ! Et on l'a payée chère, cette campagne. C'est vrai que l'audience montait en flèche quand le spot passait, mais ça redescendait aussi sec après.

On a également fait de l'affichage. Il y avait des grands panneaux dans toute la France. Et là, idem. Vu ce que ça nous a coûté, le résultat a été plus que médiocre. C'était *peanuts* !

Ensuite, l'agence a eu une idée géniale pour rentabiliser le spot télé : il fallait le projeter au cinéma. Et là encore, il ne restait pas grand chose de notre marque projetée avant un film de deux heures trente avec une histoire à vous couper le souffle. Je n'ai pas baissé les bras pour autant et j'ai cru bon de faire des relations presse, et puis le concept d'enchères en ligne, il fallait l'expliquer. J'ai enchaîné durant des mois : les télés, les radios, les interviews de toutes sortes. Et, tout ça pour rien ! J'ai plutôt perdu un temps précieux que j'aurais pu consacrer à nouer des partenariats ou à réfléchir sur notre stratégie.

Voilà, on a fait beaucoup d'erreurs, pour la plupart dues à notre manque d'expérience, et à celle de nos interlocuteurs. Mais on a fait ce que tout le monde voulait nous voir faire : partir d'une marque inconnue sur un secteur méconnu pour construire une

marque européenne en quelques mois. Et on s'est bien planté !»
– Tu comprends que je sois perplexe ! Eux, avec ce qu'ils ont levé, ils peuvent encore tenir quelques années. Nous, non !
– Dure réalité ! me dit Hervé. Leur problème de spot télé, ça me rappelle une histoire : une pub télé où James Bond sautait à moto d'un avion en plein vol. Le BVP l'avait interdite parce qu'il ne portait pas de casque !

Déjà fin août. L'activité a été soutenue durant tout l'été. Le microcosme Internet travaille activement durant toute la saison chaude, question de survie. Nous avons signé de nombreux partenariats et le trafic est de plus en plus important sur le site. Le mois dernier, nous avons réalisé 25 000 francs de chiffre d'affaires. Cela demeure néanmoins très faible au regard du 1 MF de coûts salariaux mensuels.

Septembre devrait amorcer le refroidissement de notre bureau non climatisé. Nos esprits demeurent toutefois en ébullition dans l'attente de la levée de fonds, que William a annoncée « imminente ».

La dernière campagne de bandeaux publicitaires réalisée sur le site Gold City accroît notre taux de clic de façon impressionnante. Nous avons délivré le 350 000^e bandeau hier soir.

-----Message d'origine-----

De : Karine [mailto:Karine@tookasse.com]

Envoyé : jeudi 7 septembre 2000 – 9 h 58

À : Eric@tookasse.com

Objet : Campagne publicitaire Gold City – Urgent

Eric,

J'ai eu Marc Serti, le DG de Gold City. Il souhaiterait savoir si on peut régler sa facture.

Qu'est-ce que je dois lui répondre ?

Karine.

-----Message d'origine-----

De : Eric [mailto:Eric@tookasse.com]

Envoyé : jeudi 7 septembre 2000 - 10h01

À : Karine@tookasse.com

Objet : Re : Campagne publicitaire Gold City - Urgent

Dis-lui qu'on a fait faillite mais qu'on le remercie pour son soutien !

Je plaisante.

Dis-lui avec gentillesse, mais fermeté, qu'on a l'habitude de régler les factures trois mois après la fin des campagnes.

Merci.

Eric

PS : Super ta nouvelle couleur de cheveux !

J'envoie mon mail, cherche de la monnaie pour un café et je me prépare à descendre quand la sonnerie d'un téléphone venu d'un autre âge se mêle à celle des cliquetis des claviers. Je décroche.

- Bonjour, Marc Serti, de Gold City, je souhaiterais parler à Eric Berteau.

- C'est lui-même.

- Très bien. Je vous appelle car je viens de recevoir un mail de Karine m'annonçant que nous ne serons pas payés avant trois mois.

Moi, confiant :

– Oui, comme tous nos fournisseurs.

Lui, embarrassé :

– Je vous avoue que ça me pose un problème. Notre maison mère américaine exige dorénavant que toutes les factures soient réglées immédiatement après les campagnes.

– Vous avez peur qu'on ne vous paie pas, c'est ça ?

– Oui... enfin non, c'est pas nous, c'est la maison mère américaine qui nous met la pression.

– Bon, attendez, je vais voir ce que je peux faire.

Je fonce dans le bureau de William. Il sourit quand je lui explique leur crainte de ne pas être payés.

– À leur place, je ferais pareil ! me dit-il. Mais 200 KF, ce n'est pas rien. Bon, t'as qu'à lui dire qu'on va lui mettre son chèque au courrier demain.

Je retourne à mon bureau et je reprends le combiné encore chaud.

– C'est bon, on vous l'envoie demain.

– Non, je fais partir un coursier dans la journée pour le récupérer. Au revoir.

– Au revoir, ai-je à peine le temps de dire.

La psychose semble en marche. Il y a encore quelque mois, il m'aurait vendu une autre campagne contre le paiement de celle-ci en 2010. Aujourd'hui, il va m'envoyer un coursier comme on envoie un huissier.

Des menottes oxydées, j'adore !

– Et une de plus ! me lance Alain en déposant une nouvelle facture sur mon bureau. Vingt-neuf mille francs pour une page de publicité, répons-leur que c'est trop cher !

William a décidé de jouer la prudence en privilégiant le paiement de nos salaires sur le règlement des factures des fournisseurs. Pour cette raison, depuis près de trois semaines, des dizaines de factures impayées s'entassent sur mon bureau. Les fournisseurs me relancent quotidiennement, mais je suis passé maître dans l'art de trouver de bonnes excuses.

Nous attendons impatiemment la levée de fonds qui a d'ailleurs été revue à la baisse : nous sommes passés de 20 millions d'euros à 20 millions de francs. Aux journalistes qui trouvent étrange cette brutale réduction de nos ambitions, je répons qu'ils avaient dû confondre francs et euros. Nos difficultés à trouver un investisseur ont obligé William à modifier le business plan : Le B2B doit nous permettre de dégager

rapidement les millions nécessaires pour être rentables fin 2001. Bien que la situation soit préoccupante, nous conservons la confiance des investisseurs, aux dires de William. Ils ont tout de même injecté 10 MF dans Tookassé et ne vont pas nous lâcher comme ça.

Par précaution, William a décrété une politique de rationnement : nous imprimons les feuilles recto-verso, le montant des tickets restaurant a été réduit, tous nos déplacements se font en métro... Bien entendu, les dépenses marketing sont gelées jusqu'à nouvel ordre. Néanmoins, je continue de faire travailler ma Vanessa afin que « tout soit prêt lorsqu'on aura les fonds ».

Récemment, le journal satirique en ligne *Vakooler.com* a fait une apparition fort remarquée dans le paysage Internet, en devenant le fossoyeur du Net, toujours à la recherche des prochaines faillites ou des annonces de licenciement. Mais c'est la baisse ininterrompue du nouveau marché qui demeure pour l'instant son principal fond de commerce. Néanmoins, je scrute leurs news chaque matin, peut-être de peur de voir notre nom apparaître...

- C'était ma mère, s'exclame Karine en reposant le téléphone, elle dit qu'on va faire faillite !
- Elle est voyante ? lui lance Laure. Elle a lu ça dans tes stock-options ?
- J'déconne pas, elle l'a lu dans un magazine. Il paraît que William a peur qu'on ferme !

Comme souvent dans ce genre de cas, c'est le directeur de la communication qui est le dernier informé. Je demande immédiatement à Karine de jeter un coup d'œil dans la revue

de presse de ce matin. Quelques instant après, un article du *Start-up hebdo* confirme la rumeur. Karine lit l'extrait à tout le bureau, pour la première fois suspendu à ses lèvres. Seul Rodolphe, peut-être parce qu'il le connaît déjà, demeure les yeux rivés sur son écran d'ordinateur.

– En ce moment, j'ai du mal à dormir. J'ai peur de devoir annoncer à mes vingt salariés : « L'aventure s'arrête ici, on ferme ! Vous êtes tous licenciés ! » déclare William Dora, PDG de Tookassé.com. »

Long silence, puis tout le monde commence à réagir dans une effervescence rarement atteinte dans le bureau.

– William, il est comme ça, humain ! Il peut pas s'empêcher de dire ce qu'il pense ! dit Marie.

– *Homo homini lupus* ! lui dis-je dans un élan philosophique. Il est urgent de désamorcer la bombe !

Je fonce dans le bureau de William, qui a le nez plongé dans la paperasserie.

– Tu connais la dernière ?

– On est racheté par Vivendi ? dit-il en souriant.

– Ton interview dans *Start-up hebdo* déclenche un raz-de-marée !

– Quelle interview ?

– Tes états d'âme sur notre avenir ! Celle où tu dis qu'on va tous être licenciés !

Depuis quelque temps, j'y vais franchement avec William, foutu pour foutu autant gagner du temps sur les salamaecs.

– Je ne me souviens pas avoir dit ça. Tu sais, les journalistes, ils ont tendance à interpréter, me répond mon PDG, nullement inquiet.

William a bien essayé de nous rassurer, mais depuis cette

histoire, l'ambiance a changé. En plus de cela, chaque jour qui passe apporte son lot de faillites : Koobuycity, Study, Alidoo... Ces même start-up, portées au pinacle quelques mois auparavant, sont aujourd'hui clouées au pilori. Je suppose que certains salariés de Tookassé prospectent déjà ailleurs. Les rats doivent vouloir quitter le bateau !

– Tiens, certains cherchent ailleurs... me glisse Marie à voix basse.

– Je m'en doutais...

– Ils ont déposé leurs CV sur Monster, les crétins !

– Difficile d'être anonyme sur le Net !

– Karine... Laure...

– Franchement, je ne comprends pas, dis-je énervé en essayant de ne pas élever le ton. En choisissant une start-up, elles savaient ce qu'elles risquaient, non ? Elles ont eu ici des salaires et des postes dont elles n'auraient même pas rêvé ! Et dès qu'il faut un peu se serrer les coudes, ya plus personne ! Je trouve vraiment ça pitoyable...

À cet instant, ma boîte mail m'annonce l'arrivée d'un nouveau message. Je l'ouvre rageusement.

-----Message d'origine-----

De : Rodolphe [mailto:rodolphe@tookasse.com]

Envoyé : mercredi 28 septembre 2000

À : Tookassé

Objet : Adieu !

Bonjour à tous,

Je viens de prendre la décision de quitter Tookassé. J'ai eu beaucoup de plaisir à travailler avec vous, mais je ne crois pas suffisamment au projet pour poursuivre l'aventure, d'autant

plus que les semaines à venir vont être bien difficiles.
Bonne chance pour la suite.
Rodolphe – Business developer.

Par cet acte, Rodolphe est le premier à exprimer ouvertement son scepticisme.

– Lui au moins, je ne le regretterai pas ! commente Marie.
Je ne lui réponds pas. Je pense à Vanessa, et à mes chances, qui viennent d'augmenter.

Les deux mois d'été sont passés à une vitesse grand V, la rentrée des classes a bien eu lieu mais pas notre rentrée d'argent. Les fêtes de Noël s'approchent et la levée de fonds semble de plus en plus hypothétique. William multiplie en vain les démarches pour trouver un investisseur. Alain, bien que très affecté par le départ à la concurrence de son partenaire de Baby-foot, a pris sa place à la direction de la société. Par ailleurs, nos efforts pour vendre la solution professionnelle demeurent stériles. la commercialisation s'avère plus difficile que prévu et quelques mois semblent encore nécessaires pour convaincre nos premiers prospects.

Mais ce que nous redoutons le plus, c'est la réunion d'aujourd'hui, à 15 heures.

– Je n'ai pas de très bonnes nouvelles, dit William
À ses cotés, Alain fixe le sol, visiblement anxieux. En face d'eux, les dix-neufs salariés de Tookassé.com et moi, ex start-up la plus en vue de Paris, attendons le verdict.

– Les investisseurs sont très prudents, dit William. La plupart préfèrent refinancer les start-up qu'ils ont en portefeuille, pour tenter de sauver leur mise. Quant à Columbus Invest, ils sont prêts à donner une rallonge, mais pas tout seuls.

– Bien sûr, dès qu'on aura rentré un peu d'argent avec la solution pro, ce sera plus facile, dit Alain. Pour l'instant, nous sommes obligés de réduire les coûts. Et malheureusement... les principales charges sont les salaires.

Après un silence, William reprend :

– Nous devons diviser par deux la masse salariale... C'est considérable... Pour cela, on doit envisager des baisses de salaires, ainsi que des départs, certainement...

– On pourra ainsi proposer un modèle économique plus viable... et séduire les investisseurs...

– On ne va rien vous imposer. Si vous souhaitez déjà partir, dites-le-nous. On envisagera votre départ dans les meilleures conditions. Et pour ceux qui veulent rester, dites-nous quels sacrifices vous êtes prêts à faire en terme de salaire. Je verrai chacun de vous cet après-midi pour en discuter. Vous avez des questions ?

Tout en levant la main, Laure s'exclame :

– Alors, on a refusé d'être rachetés plusieurs millions par Libertysurf, parce que c'était pas assez, et maintenant on va faire faillite ?

– Le marché n'a plus rien à voir avec ce qu'il était il y a encore six mois... on ne pouvait pas savoir, répond William calmement.

– Ben pour moi, c'est clair, je me barre avant qu'on nous demande de bosser gratuitement !

Les situations de crise ont au moins le mérite de révéler les personnalités. Laure en est la parfaite illustration.

– On ne peut pas avoir un peu plus de temps pour réfléchir, dit Karine.

– Non, je dois présenter un nouveau business plan aux investisseurs demain. Je tiens vraiment à vous dire qu'on est désolé... Je suis désolé... mais on a vraiment pas le choix. C'est ça

ou on dépose le bilan fin décembre.

– Mais William, dis-je, tu nous disais il y a quelque temps qu'un investisseur était d'accord pour nous financer.

– Je sais, mais il a changé d'avis. Qu'est-ce que tu veux, même eux, ils ne savent pas où ils vont.

Les entretiens individuels de l'après-midi sont conduits par William et Marie. De mon bureau, je ne peux m'empêcher d'observer la tête des candidats à la sortie de l'épreuve. La plupart sont stoïques. Seule Karine sort en pleurs.

Pour ma part, j'accepte de réduire mon salaire de vingt-cinq pour cent. Je souhaite vraiment aller au bout de l'aventure. Si je pars maintenant, j'aurai un peu l'impression de trahir l'équipe. J'ai plus appris en dix mois chez Tookassé que durant mes quatre précédentes années professionnelles.

Marie, harassée, s'approche de son bureau, une pile de dossiers sous le bras.

– Ils sont déjà tous partis ?

– Dès six heures pétantes !

– Ça n'a pas été une journée facile, je suis lessivée !

Alain, sa sacoche à la main, entre dans le bureau

– Bon, j'espère que vous restez tous les deux !

– Bien sûr qu'on reste, répond Marie, on va pas te laisser liquider seul le stock de Sauternes entreposé dans ton bureau.

– Ça me rassure ! Imaginez, on frôle le dépôt de bilan et on finit en Bourse, quelle success story ! On pourra écrire un livre !

– Remarque, si on fait faillite, on pourra en écrire un également !

– Tu vois, on gagne à tous les coups ! dit Alain en riant. Alors,

c'est quoi le résultat des courses ?

– Karine a décidé de partir, elle nous a dit que ce n'était plus pareil depuis le départ de Rodolphe !

– Il y a que pour elle que c'était plus pareil, la coupe Alain.

– Tous les webmasters restent. En revanche, il y a quelques départs au service client et aux partenariats. En tout, ils sont huit à partir. Sinon, Laure nous menace déjà d'aller au prud'-homme ! Tu crois qu'on va s'en sortir ?

– Tout ce que je sais, c'est qu'on doit vraiment faire tout ce qu'on peut pour dégager de l'argent rapidement. Si ça peut te rassurer, on n'est pas les seuls. Toutes les Start-up incubées par Komaccelerator sont à court de cash. La levée de fonds se fait rare, ces temps-ci... On aurait dû faire du cul, on serait déjà rentables !

Le thème sexe est lancé et une certaine frénésie s'empare de nous.

– On n'a qu'à créer une rubrique *hot* !

– On mettra un avertissement « Interdit aux moins de 18 ans », c'est vendeur !

– Il pourrait y avoir des échanges de photos, de films...

– Et des accessoires, des vieux soutiens-gorge sexy, des strings usagés, des menottes oxydées...

– Des menottes oxydées, j'adore !

– On deviendra la première place de marché européenne du sexe !

– Faut créer un Tookassex !

– Et si William n'est pas d'accord !

– Il est prêt à tout pour sauver sa boîte !

Encore tout excité par notre discussion de la veille, j'arrive de bonne heure au bureau. Fini les cahiers des charges, les boîtes à idées, les comités de projets. Les réunions

informelles et autres brainstormings improvisés autour de la machine à café vont reprendre leurs droits. Karine est encore là pour quelques jours, je lui transmets nos idées sur le *hot* pour qu'elle fasse au plus vite quelques propositions.

Marie m'apprend qu'Yvan, silencieux depuis des mois, vient de nous envoyer un mail. Komaccelerator restreint notre ligne téléphonique : on ne peut plus appeler ni les portables, ni la province. Elle lui répond : « Merci pour ton aide. »
Devant l'adversité, nous avons toutefois décidé de ne pas baisser les bras.

En fin d'après-midi, les webmasters préparent déjà les nouvelles pages de la rubrique Sexe. Cette nouveauté peut sonner le renouveau de Tookassé.

Dans l'heure qui suit, Alain revient avec une nouvelle idée. On crée un 36 15 Tookassé.

Notre enthousiasme est réel. Nous essayons toutefois de nous contenir, vis-à-vis de nos huit collègues qui, à côté de nous, attendent d'être licenciés.

Durant les jours qui suivent, nous mettons tous nos efforts à ouvrir le site Tookassex.

Le 23 décembre au soir, Alain, associé à Marie en défense, rapporte la coupe de Baby-foot inter-Komaccelerator sur les terres de Tookassé pour la première fois.

Joyeux Noël !

Le 24 décembre au matin, huit salariés de Tookassé reçoivent une lettre recommandée annonçant leur licenciement pour raisons économiques.

Triste Noël.

Début janvier.

Nous n'occupons plus qu'un seul étage, celui du bas, comme quelques mois auparavant. J'ai la drôle d'impression de remonter le temps.

Il est bien onze heures quand je pousse la porte de Komaccelerator, m'engouffrant dans le hall désert. La standardiste ne travaille plus qu'à mi-temps. Comme nous, l'incubateur, recyclé en simple agence immobilière, cherche par tous les moyens à réduire ses charges.

Soudain, sorti de nul part, le DG de Gotomoon.com force sur moi. Sans s'arrêter, il vocifère dans ma direction.

– Ça va se régler en justice !

– Qu'est-ce qu'on a encore fait ? dis-je, surpris.

– Vous, rien, ce sont ces salauds de Vakooler ! Vous êtes bien les seuls à ne pas être au courant ! Ils nous démolissent dans l'un de leurs articles ! Avec une pareille publicité, on peut dire adieu à notre seconde levée de fonds !

Dans les bureaux, Gotomoon.com est sur toutes les lèvres. J'essaie de me connecter au site Vakooler, mais la page d'accueil ne semble pas vouloir s'afficher.

– Ça rame encore !

– C'est le dernier coup de Komaccelerator, me dit Marie. Ils nous ont mis sur un simple modem, comme à la maison ! Comme ça, ils n'ont plus à payer notre bande passante !

– Le téléphone restreint et maintenant Internet ! Heureusement qu'ils ne paient pas nos repas ! Encore merci pour votre soutien les gars !

Après une interminable minute, la page d'accueil du site apparaît enfin. Je lis :

– Tu vois Marie, vrai ou pas, ce genre d'articles jette le dis-
crédit sur toutes les start-up ! Et tous les dirigeants passent
pour des salauds...

– T'as raison, mais on est peut-être l'exception qui confirme la
règle... un pote m'a raconté que lorsque son patron a cédé sa
boîte, comme il trouvait le montant trop faible, il a proposé à
l'acquéreur de licencier des salariés, pour augmenter la vente
du montant des salaires que l'acquéreur n'aurait pas à payer !

– Il y a des dérives inacceptables, c'est clair... Mais, tu sais,
finalement tout le monde se réjouit de ce qui nous arrive. On
paie notre arrogance, notre jeunesse ; c'était prévisible diront
certains, souhaitable diront même d'autres : il faut assainir le
marché, il ne s'en portera que mieux ! Quand Moulinex licen-
cie cinquante personnes, ça déclenche une manifestation
nationale. Mais quand des start-up commencent à virer leurs
salariés par dizaines, qui s'en soucie ? Personne. Au contraire,
ils apprécient cette sélection naturelle. Dans l'intérêt qu'on a
suscité, il y a avait un peu d'admiration et beaucoup de jalou-
sie. Aujourd'hui, la majorité laborieuse prend sa revanche et
nous sermonne : on vous avait prévenus, on ne devient pas
riche comme ça, sur une idée ! Il faut travailler et suer des
années avant d'avoir son 100 mètres carré à Saint-Germain et
sa BM dans le garage. L'enrichissement facile, on l'accepte
seulement si tu as un don : sois comédien ou footballeur, on
t'admirera, parce que ça, c'est inaccessible. On n'encense pas
les gens qui travaillent, même dans une start-up.

William surgit dans le bureau.

– Bon, il faut absolument éviter ce genre de publicité, sinon,
nous aussi, on peut mettre la clef sous la porte. À mon avis,
ils sont foutus !

– Et si des journalistes nous interrogent sur la levée de fonds,

je leur dis quoi?

– Tu leur dis qu'on a modifié notre positionnement en décembre, ce qui s'est soldé par quelques licenciements; qu'on se consacre dorénavant exclusivement au Tookassé-pro; que de nombreux contrats vont être signés dans les semaines à venir. Néanmoins, on ne laisse pas tomber le site, auquel on croit toujours énormément, bien sûr!

– J'ai lu que le B2B n'avait plus trop la cote auprès des investisseurs. Ils disaient que ce qui marche, c'est le Peer to Peer, comme Napster.

– Il semblerait, m'accorde William, les modèles P2P commencent à être pas mal appréciés, on dit que c'est l'avenir du Net. Peut-être...

Un café dans la main, Alain surgit et interrompt notre conversation. Il vient d'avoir une nouvelle révélation.

– Vous connaissez Napster?

– Justement, on en parlait!

– Eh bien, je pense qu'on pourrait faire la même chose avec Tookassé. Un système mondial d'échanges d'objets cassés. En permanence, tu pourrais avoir les objets en vente qui défilent sur ton écran. Une simple application à télécharger.

– Oui, chaque personne mettrait simplement sur son disque dur les objets qu'il désire mettre en vente, sans passer par le site.

– Ce genre de système, ça se diffuse très rapidement de manière virale. On pourrait facilement contaminer des milliers d'internautes avec ce système...

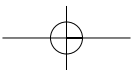
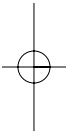
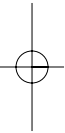
La discussion s'emballe et un plan d'action est rapidement élaboré.

– On te fera canoniser Alain, si on devient millionnaires!

– Je préfère que vous me le payez, le petit canon! Et on le

boira ensemble !

Il n'y a plus de temps à perdre. Il est onze heures du soir et toute l'équipe est mobilisée sur le P2P. Alain a sorti quelques bouteilles pour nous maintenir éveillés, la nuit devrait être longue...



Je m'offrirais bien la chaîne hi-fi de David Bowie

On venait de commander les cafés, et la conversation commençait à s'enflammer.

– Il faut distribuer notre client peer to peer dans toutes les revues informatiques, sous forme de cédérom. Contactons également les fabricants d'ordinateurs pour que le système soit préinstallé sur chaque PC neuf. Eric, trouve le numéro de téléphone de Compaq, et ne lâche pas le directeur tant qu'il n'aura pas accepté le client peer to peer comme composant nécessaire.

– J'ai des contacts chez Air France. On peut distribuer gratuitement à tous les clients de business class le cédérom d'installation. Ils seront forcément tentés de l'installer, pendant la durée du vol. Tous les portables d'entreprise seront ainsi contaminés par le système Tookassé.

– On peut faire la même chose en première classe SNCF. C'était le fameux coup de pied au fond de la piscine, lorsqu'on s'est laissé couler, qui allait nous permettre de remonter brus-

quement à la surface. Nos concurrents nous avaient cru noyés, ils allaient avoir une sacrée surprise.

Dans les bureaux de l'informatique, ce n'était plus simplement de l'agitation, mais de la frénésie. Le système P2P était presque prêt, une version tournait de poste en poste, et chacun s'extasiait sur la beauté et l'élégance de l'interface. Tout le monde commençait à l'envoyer à ses amis, malgré les hurlements d'Alain qui ne voulait diffuser que la version finale, exempte des quelques bugs qui traînaient encore. Mais on n'avait pas le temps d'attendre.

– Téléphone, Eric! C'est *Le Journal du Net*! Ils viennent de recevoir le Tooka-peer et veulent le titre dessus avant *01 Informatique*.

Ça n'arrêtait pas, le système se diffusait à vitesse grand V, jamais le marketing viral n'avait aussi bien porté son nom. Cela en devenait un phénomène de société, avec des détracteurs qui argumentaient que le système mettait en péril l'économie en ralentissant la production de biens manufacturés neufs. Un débat s'engageait entre José Bové et Ernest Antoine Sellières dans les pages Rebonds de *Libé*. William passait les consignes: pas d'interview aux journalistes, à l'exception du marketing. Certains avaient du mal à résister, les radios et les télévisions se pressaient autour de nous afin de comprendre ce nouveau phénomène du Net.

En une semaine, nous étions à plus de 1 500 transactions sur Tooka-peer. Une semaine après, c'était 1 500 transactions par jour. Les premiers scandales éclataient: un rein humain avait été mis en vente sur le système, des

enfants cambodgiens proposés à l'adoption. L'équipe informatique s'était barricadée pour mettre au point la V2. Dans la précipitation, on avait oublié de développer la version pour les Apple Macintosh et les ordinateurs Linux, et des sites web se montaient en proposant leurs versions bricolées du Tooka-peer pour fonctionner sur ces systèmes. Des rumeurs commençaient à circuler sur une offre de rachat de Microsoft. William lisait la presse avec délectation, notre pigiste presse chargé de collecter tous les articles nous concernant m'appelait tous les jours affolé du travail qui s'accumulait. Nos revues de presse devenaient gigantesques, et plus personne n'y jetait un seul coup d'œil.

Nous étions les stars de l'incubateur. Yvan Casta me sautait littéralement dessus à chacun de mes passages à la machine à café pour me supplier d'intervenir dans tel ou tel colloque, conférence ou manifestation. À croire qu'il me guettait, caché derrière le ficus de la salle commune de l'incubateur. Alain râlait de son élimination par forfait au tournoi de Baby-foot, mais la seule mention de notre introduction en Bourse triomphale qui n'allait pas tarder — on parlait de la banque Lazard Frères, les virtuoses de la finance internationale — lui remettait un beau sourire aux lèvres.

– Réunion, tout le monde en réunion !

William passait dans les rangs en tapant des mains, tout le monde se levant sur son passage. J'observais les visages marqués de fatigue, mais heureux, qui émergeaient de leurs piles de papiers et se dirigeaient vers notre petite salle de réunion. Karine était rayonnante, et avait oublié tous ses

déboires amoureux, Laure semblait convertie, ses espoirs d'un Internet solidaire ayant apparemment été satisfaits. Quant à moi, vu le visage grave de William, je décidai d'éteindre mon mobile, chose que je n'avais pas envisagé depuis le lancement du Tooka-peer.

On était tous là, dans cette salle de réunion qui avait vu tellement d'annonces tristes, le départ de Thomas, les refus de financement, toujours à moitié assis sur les tables ou accroupis contre les murs. Mais enfin, cette fois-ci, ce n'était plus la réunion des losers d'autrefois, non, nous étions enfin réunis par ce succès attendu, les sourires s'échangeaient, et le silence se fit dès que William prit la parole.

– EBay nous a contactés, Ibazar aussi. Nous sommes devant un choix que je voudrais soumettre à votre discussion, les enfants.

« Les enfants » William était devenu notre père à tous, il avait enfin acquis cette dimension qui lui faisait tant défaut à nos débuts, mi-gourou, mi-leader. Il reprit :

– Dès demain, nous pouvons nous vendre. Le *price tag* est de 10 millions d'euros.

Un frémissement me parcourt l'échine. 10 millions d'euros divisés par 15, cela fait...

– Cela représente, en fonction des parts dont chacun dispose dans l'entreprise, d'1 à 10 millions de francs.

Tout le monde se figea, telles des Pierrette et le pot au lait de La Fontaine, en train d'imaginer ce que cela représentait en mas provençaux, voitures de sport ou kilos de fringues Prada...

William nous parcourut du regard, jugeant l'effet produit. Il reprit doucement.

– Maintenant, j'ai pris l'initiative d'en aviser notre banque conseil, qui pense qu'au vu des potentiels du produit, cette offre est terriblement sous-évaluée. Ils estiment que d'ici un an, notre valorisation devrait avoir été décuplée.

– Multipliée par 10?!

– Oui, oui, multipliée par 10. Cela comporte bien évidemment une part d'incertitude, je propose donc un vote, une sorte de « stop » ou « encore ».

Karine, comme d'habitude, demanda si on pouvait « réfléchir ». Alain la coupa.

– On est à deux semaines de sortir la V2. Elle est multilingue, comporte un module d'assurance des transactions, un module de regroupement des utilisateurs par communauté, un module d'expertise des objets, un moteur de recherche perfectionné. Ça vaut pas 10 fois plus, mais 20 fois plus. En trois semaines, avec un petit truc qui marchait tout juste, nous sommes devenus un véritable phénomène. Est-ce que Bill Gates a vendu son entreprise lorsqu'il a conçu la première version de MS-DOS? Non! Nous serions bien cons de faire ça!

– Ouais, d'accord!

– Pareil!

– On va faire un carton.

– On révolutionne le commerce, on ne peut pas s'arrêter là.

– On n'a que 10 % de pénétration sur l'Amérique du Sud, y a du potentiel.

William observait avec plaisir nos réactions. Finalement, sans qu'on ait même à voter, on reparti tous vers nos postes de tra-

vail, avec le sentiment qu'une révolution était en marche.

Très rapidement nous eûmes des imitateurs, qui copiaient notre système, voire même parfois des concurrents qui parasitèrent notre système. Dès que tout cela fut porté sur la place publique, le raffut médiatique que cela provoqua fit encore augmenter nos chiffres de fréquentation.

La boîte à idées avait depuis longtemps disparu, les e-mails contenant de nouvelles idées circulaient sans cesse, et, pour la première fois depuis les débuts de Tookassé, l'équipe technique les recevait avec plaisir. Les versions se succédaient, et petit à petit la gamme des Tooka-peers s'agrandissait : une version pour la fête des mères, pour la communauté gay, pour les ecclésiastiques, les enfants, le bac approchant, une version spéciale « échange de cours »... Tookassé devenait un lieu d'échange universel de tout ce que chacun avait à vendre chez lui, et le nom commençait à s'employer de plus en plus en lieu et place d'échange.

On adapta le système dans les langues slaves, et ce fut à notre grande surprise un véritable raz-de-marée dans les pays de l'Est. Les analystes soulignaient combien ces pays étaient habitués à l'économie de troc, et combien ce système s'insérait à merveille dans des pays où l'économie capitaliste balbutiait tout juste. Je survais sur la vague et convainquis William de changer notre claim « Pour ceux qui ne veulent pas jeter » en « *global solidarity* ».

Notre grande angoisse concernait les États-Unis. E-Waste, notre modèle américain avait senti le vent tourner et distribuait via le concours d'AOL sa propre version du système de troc. Plus de 5 millions de clients E-Waste avaient été

distribués, et le Tooka-peer était à la peine avec moins de 500 000 utilisateurs.

L'idée jaillit lors d'une réunion de crise autour de la machine à café qui venait de rendre l'âme, résistance grillée. Laure venait de faire quelques recherches, pour s'amuser, dans notre fichier client. Elle avait remarqué que beaucoup de stars françaises s'étaient abonnées au système Tooka-peers, et, le nez dans ses listings, nous sortait les objets improbables mis en vente ou soumis au troc de ces personnalités. Justement, une star à la retraite proposait sa machine à espresso, à vendre ou échanger contre une centrifugeuse à fruits. En rigolant, tout le monde faisait pression pour qu'Alain sacrifie sa centrifugeuse flamboyante neuve, cadeau de la fête des pères, pour nous offrir la machine à café de cette star du rock.

– N'empêche, moi je m'offrirais bien la chaîne hi-fi de David Bowie... nous dit Laure.

J'eus un tilt, et sans rien laisser paraître, demandai à Laure son listing. Je rédigeais un e-mail à quelques amis qui travaillaient comme journalistes, en notant en majuscule « CONFIDENTIEL », pour leur faire part de cette découverte, leur joignis le listing, et attendis. Une semaine après, comme prévu, tous les tabloïds titraient sur les stars qui utilisaient le Tooka-peer pour échanger leurs vieilleries. La ruée des collectionneurs du monde entier ne se fit pas attendre, et Tooka-peer reprit aisément la première position en Amérique du Nord.

Thomas repassait de plus en plus souvent nous voir, pour prendre des nouvelles... Vanessa aussi. C'était le printemps, son travail ne l'empêchait pas de prendre le soleil, et elle était à croquer dans ses robes légères.

C'était un soir où on avait retrouvé dans des cartons une vieille bouteille de pastis, atterrie là, on ne sait trop comment. Alain avait décidé que son sursis n'avait que trop duré, et on l'éclusait doucement en compagnie de William.

Les fenêtres étaient ouvertes sur le calme de la nuit d'été à Paris, et comme un courant d'air Vanessa apparut. Dans sa jolie robe verte, qui me rappelait mes débuts, un an auparavant, à cette réunion ratée de levée de fonds.

– Salut les stars, on ne carbure plus au champagne ? Il y a du laisser-aller, on se croirait dans un garage de province, pas dans les bureaux de la réussite française du e-commerce !

Un petit peu narquoise et provocante, je la trouvais encore plus sexy que d'habitude. Assis sur mon bureau, j'avais une vue parfaite sur l'échancrure de son décolleté. Je sirotais mon pastis doucement, matant ses seins à la dérobé, en me disant que sans doute, au XXI^e siècle, le bonheur pouvait exister.

– Qu'est-ce que vous faites ? Vous allez prendre racine ici ?

Alain répondit à Vanessa :

– Les jeunes, je ne sais pas ce qu'ils font, mais moi, zou, au plume chez moi dès qu'on a réglé son sort à cette bouteille. J'ai rencard demain matin avec Yahoo ! Faudrait que je sois

un minimum frais.

– Si tu veux, je te dépose Vanessa, je vais pas tarder à y aller, lui proposa William.

– Oh non, faut sortir un peu les gars! Ça fait plus d'un mois que vous taffez comme des bêtes, vous allez devenir tout gris à force. C'est le printemps, tous les parisiens gambadent sur les trottoirs, de fêtes en fêtes, et vous, vous prenez racine ici au milieu des cartons à pizza, c'est minable.

– C'est qu'on a un métier mademoiselle, nous! rétorqua Alain, qui siffla dans la foulée le reste de son pastis. Et moi, j'ai plus vingt ans. Ciao, *a domani* les pioupious. Moi, je vais me coucher!

– Je te suis, déclara William. C'est pas le moment de baisser les bras.

– OK, les vieux, *buena noche*! Et toi Eric, à part mater les seins des jeunes filles depuis ton perchoir, tu as quelque chose de prévu?

Paf, cueilli en plein vol, j'arrivai juste à bredouiller:

– C'est vrai que j'ai du taf demain, je ne sais pas trop...

– Allez Eric, emmène-moi au Zéphyr. Rien qu'un verre...

Pour la forme, je regardai ma montre, et acquiesçai.

– OK pour un verre, et après je file au lit.

J'eus droit à un joli regard malicieux, que je me gardais bien d'interpréter. On se sépara de William et d'Alain dans la rue, et en s'éloignant, Vanessa prit mon bras.

– J'ai plus envie d'aller au Zéphyr, ça va être plein à craquer. Il paraît que tu as déménagé? Tu veux pas m'offrir un verre chez toi? Rien qu'un verre...

– Tu sais que j'ai déménagé?

– Je sais plein de trucs... Tout le monde en parle de ton

fabuleux loft, emmène-moi, je dois être la seule à ne pas l'avoir vu.

On revint sur nos pas pour s'engouffrer dans ma nouvelle Smart cabriolet, et en quelques minutes, on était en bas de chez moi. J'avais déménagé de mon petit studio dans ce beau loft, perché en haut d'un immeuble qui avait été une fabrique de mécanique dans une vie passée, et à part un bar, un canapé-lit et une télé, je n'avais pas eu le temps de vraiment m'y installer.

La porte d'entrée franchie, Vanessa se débarrassa de ses souliers pour se jeter dans le canapé.

– Dis donc, c'est minimaliste chez toi ! Pas extraordinairement chaleureux, à moins que l'accueil ne compense la déco, dit-elle dans un sourire.

Dans le mouvement, sa robe était remontée en haut de ses cuisses, et ça n'avait pas l'air de la déranger. Au contraire, elle me regarda avec insistance quand je vins la rejoindre avec deux verres sur le canapé.

– Tu sais qu'il m'inspire ton appartement ? J'ai pas mal d'idées de ce qu'on pourrait y faire...

– Oui Vanessa, mais j'ai pas trop le temps en ce moment de courir les magasins pour meubler, décorer...

– Je parlais pas de décoration, Eric.

Et elle m'embrassa à pleine bouche. La surprise passée, ce fut le plaisir qui prit le dessus et m'envahit. Lentement, en gardant mes lèvres à quelques microns des siennes, je remontai ma main sur ses cuisses, accrochant au passage sa robe pour l'amener à la hauteur de sa poitrine. Ses seuls des-

sous étaient un string Aubade noir. Elle fit passer la robe par-dessus ses épaules, s'assit en culotte sur le canapé pour me déshabiller.

J'étais nu, je m'allongeai par terre, elle vint sur moi. Je me retins de lui enlever son dernier vêtement, pour savourer le plaisir de la voir presque nue, mais pas encore entièrement dévoilée. Elle était magnifique, et je voyais dans ses yeux qu'elle le savait, qu'elle savait que j'appréciais toutes les courbes de son corps. Elle en jouait, et je voulais que mon regard la caresse, la réchauffe. Je posai ma main sur son nombril, où elle avait un joli piercing. Ma main glissa vers ses cuisses, et je fis glisser son string. Elle poussa un soupir et je la pris dans mes bras.

Le soleil entra à plein rayons dans le loft. Je me réveillai en sursaut. Devant moi, il n'y avait plus que deux verres, et une feuille déchirée d'un bloc-notes.

« Je suis déjà partie à l'agence, mais avec le sourire, puisque je suis sûre que ce soir je reverrai mon bel amant. À tout à l'heure, Vanessa ».

Je sautai dans mon costume, dévalai quatre à quatre les marches de ma villa, et pris le volant de la Porsche. En conduisant vers le grand building en verre de Tookassé, je mis Daft Punk à fond, et m'arrêtai même pour décapoter, tellement je voulais que le soleil me rentre dans tous les pores de la peau.

Je croisai dans le hall William, dans un courant d'air, une bourrasque, suivi de ses quatre assistantes qui oscillaient sur leurs talons hauts. Il cavalait vers les ascenseurs. Me voyant de loin, il vint vers moi. J'arrivai juste à saisir quelques mots.

« Super à la bourre ce matin, tu vois les deux banquiers, Crédit Lyonnais, Caisse d'épargne... négocie partenariat, e-paiement avec eux... compétition féroce : sois un tueur. »

Le temps que je demande des précisions, il avait déjà disparu, englouti par un immense ascenseur vitré qui s'élevait vers le sommet du building, son nouveau bureau.

Mon bureau se situait dans l'aile gauche, où étaient regroupés tous les services marketing. Alain passa devant moi en trottinette, lui aussi suivi de trois assistantes auxquelles il dictait les lignes de code informatiques de la nouvelle version du Tooka-peer. Un bref salut de tête, on n'avait pas le temps de se perdre en civilités.

Mon bureau en pitchpin, un beau bois rouge assez fifties que j'avais choisi avec l'architecte, était déjà rempli de dossiers (en cuir, j'aime beaucoup l'odeur du cuir). Mon assistante avait pensé à brancher les trois mobiles sur leurs chargeurs, très bien, pas question de tomber en panne de batterie comme l'autre jour.

J'étais en train de travailler quelques passes tout seul sur le Baby-foot en lave de Hawaii placé au fond du bureau, pour ne pas perdre la main, quand mon rendez-vous se présenta : le premier banquier représentait la Caisse d'épargne, et, humour de la nouvelle économie oblige, il avait revêtu un superbe costume d'écureuil. Il s'assit dans l'un des trois sièges à sa disposition (rééditions de Poul Kjaerholm) et m'entreprit sur l'e-wallet, l'e-banking, l'e-encaissage de l'e-money. William m'avait parlé de deux banquiers, et je ne fus pas surpris de voir débarquer un lion en peluche, ou plutôt

le banquier du Crédit lyonnais lui aussi habillé aux couleurs de son entreprise, qui vint prendre la place auprès de l'écureuil. Il s'échangèrent des petits cris pour marquer chacun leur territoire, je fis faire le silence.

– Messieurs, depuis que Tookassé a racheté Microsoft, notre position sur le marché de e-tout m'invite à vous rencontrer afin que nous discussions des synergies de nos activités respectives, en grands décideurs que nous sommes...

Une bourrade me réveille en sursaut, me faisant presque tomber de ma chaise. Alain me regarde en rigolant, il a la main sur l'interrupteur :

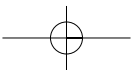
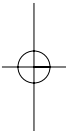
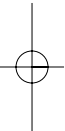
– Alors Eric, on n'a pas voulu te déranger pendant ta sieste, mais là il est 8 heures du soir, tu viens de dormir quatre heures, et ça me ferait mal au cœur que tu passes ta nuit ici. On y va ?

Je m'aperçus en ouvrant la bouche que j'avais la voix un peu empâtée, mais j'étais sincèrement indigné :

– Putain, pourquoi tu me réveilles ? J'étais en train de rêver qu'on était riches, beaux et célèbres, que je me tapais Vanessa ! Tookassé était devenu une énorme multinationale, même l'écureuil de la Caisse d'épargne voulait me rencontrer, et aussi le lion du Crédit lyonnais, tu sais, le lion qu'on donne au Maillot jaune dans le Tour de France...

Alain part dans un grand rire :

– À part l'écureuil, tu peux être sûr d'avoir rêvé tout le reste ! Au lit, mon grand, demain, c'est le tribunal de commerce qui nous attend, pas des jolies biloutes ou des peluches !



On peut payer en nature ?

Sous un ciel gris et froid, William, Alain et moi avons rendez-vous chez Columbus Invest, dans le VIII^e arrondissement. Peu de paroles échangées à notre arrivée, je pense qu'on partage tous l'impression d'avoir été tirés de nos lits pour une exécution. Dans le hall, aucun de nous n'ose s'asseoir dans les canapés de cuir noir. Nous restons debout, à tourner lentement tout en nous évitant du regard. Alain tente quand même une ou deux sorties pour nous dérider, sans conviction ni résultat. Les employés de Columbus traversent le hall pour rejoindre leur bureau, et dans leurs regards, j'ai l'impression de lire de la pitié. Ils se retournent discrètement vers nous, en attendant l'ascenseur, comme s'ils avaient été prévenus que notre sort se jouait aujourd'hui.

Dans un costume sombre impeccable, qui tranche avec nos parkas et écharpes, Christian Rempard, le responsable de Columbus Invest, nous invite à le suivre dans la salle de

réunion. Il s'efface pour nous faire entrer, nous laissant face à une table qui doit bien faire huit mètres de long. On s'assied tous d'un même mouvement du même côté, le plus proche de la porte d'entrée.

– Je reviens dans un instant, je vais chercher Bernard et Michel, et je fais monter quatre... cinq... six cafés.

Dès qu'il a franchi le seuil de la porte, je demande à William :

– Qu'est-ce qu'ils font, Bernard et Michel ?

– Ce sont les associés de Christian, ils ont tous créé ensemble Columbus. Michel est chargé de découvrir les start-up prometteuses, c'est lui le responsable e-business. Christian et Bernard ont fait fortune dans l'informatique, et ont créé sur leurs fonds personnels la société. Ils investissent dans les dossiers présentés par Michel.

En attendant leur retour, chacun sort des papier. Pour William c'est la plaquette commerciale du Tookassé, *business to business*, pour Alain des copies d'écran de la dernière version du site, pour moi, quelques tirages d'une hypothétique campagne publicitaire.

Christian revient déjà, suivi de ses deux associés, puis de deux charmantes secrétaires porteuses des cafés, et qui, à mon grand regret, s'éclipsent immédiatement.

Michel, qui se présente comme responsable des projets e-business, s'assoie de notre côté. Peut-être que lui aussi doit être jugé.

– Bien, entame Christian, je crois que Tookassé traverse une

passé difficile. Enfin, quand je dis traverser, c'est dans l'espoir que vous me disiez par où est la sortie, parce que là, franchement, je suis assez pessimiste.

– On a énormément ouvert notre offre ces derniers mois, répond William. Par exemple, on vient de lancer le Tookassex...

– Oui, je suis au courant ! le coupe Christian. Ma femme m'a fait ses... commentaires sur cette « ouverture » de votre offre.

– Mais ça n'est pas tout, reprend William. Notre stratégie *business to business* est sur le point d'être lancée, il s'agit d'une offre de professionnel à professionnel, le marché est estimé à...

– Vous n'aurez pas le temps !

C'est le gros, au fond de la salle, qui vient de couper William. Il nous regarde, et reprend plus doucement :

– Vous allez mettre des mois à décrocher quelques contrats, des mois pendant lesquels il faut payer les salaires, les locaux, l'hébergement du site, les plaquettes commerciales...

– Acheter des crayons, des gommes, des balles de Baby-foot aussi... reprend Alain, visiblement amusé par cet inventaire à la Prévert, avant de s'interrompre sous le regard implorant de William.

Le fameux Michel, le spécialiste e-business assis à côté de William et qui a passé le début de la réunion à repêcher le sucre qu'il a mis dans son café avec l'emballage, lève enfin la tête :

– Bon, de toutes les manières, vu la valorisation de Tookassé, et vu l'état dépressif du Nasdaq, une sortie bénéficiaire de l'affaire est devenue pour nous impossible.

– C'est également mon analyse, déclare Christian.

– La mienne aussi, surenchérit le gros, au fond.

Un petit silence s'installe. Les regards errent sur la table, pour se poser sur les planches publicitaires du Tookassex, réalisées la veille en quatrième vitesse par Vanessa. Colorées, marrantes, elles attirent l'attention. Un instant, fugitivement, j'entrevois dans les yeux des trois investisseurs qu'ils auraient bien aimé s'amuser eux aussi avec tous ces millions, prévoir des campagnes publicitaires, lancer de nouvelles idées, discuter passionnément du design du site.

William reprend.

– Nous avons pourtant fait quelques scénarios, pour continuer sur la base d'une équipe réduite, en ramenant nos frais de fonctionnement au minimum. Il faut également apurer une certaine partie du passif, le scénario le plus optimiste : prévoir donc un versement de votre part de 5 millions de francs, ce qui nous permettrait de tenir pendant les huit prochains mois, le temps que le Nasdaq retrouve ses fondamentaux...

Il poursuit son discours en y mettant toute sa conviction, sortant quelques graphiques, mais je sens que le cœur n'y est plus. Plus personne ne l'écoute, et sa voix s'éteint finalement. J'ai l'impression d'être dans une équipe de foot menée 5-0 à deux minutes de la fin. On touche encore le ballon, mais on pense déjà à rentrer aux vestiaires. D'ailleurs, la réunion se termine, sans que soit prononcée une seule fois les mots « dépôt de bilan ».

Tout le monde se lève, se tend la main, je me demande si l'on doit échanger son maillot. Les trois investisseurs sont tout sourire, ils viennent pourtant de perdre en quelques mois plus de 3 millions chacun. Ils nous souhaitent bon courage pour la

suite, entreprennent un peu Alain sur la dernière nouveauté de Microsoft, et à force de discuter entre nous, on finit par se retrouver tous les trois, sur le trottoir, devant Columbus Invest.

Je demande à William ce qui va se passer.

– On va régler les derniers détails par téléphone, ça sera moins douloureux que face à face, et on restera bons amis, me glisse William avec un sourire forcé.

– On peut pas dire qu'ils aient défendu le produit, s'étonne Alain.

William ne répond pas, continue de sourire, comme s'il voulait nous dire que tout était joué d'avance. On s'engouffre dans la voiture d'Alain, qui nous vrille *Staying alive* à fond, baissant juste un petit peu le volume quand William sort son portable pour téléphoner à notre avocat.

Nous ne sommes pas très attendus, il est pourtant déjà onze heures et demi du matin, mais ces derniers temps, les horaires sont devenus de plus en plus élastiques. Pas de convocation générale, chacun apprend la nouvelle à son arrivée. Pas de crise de larmes en vue, quelques haussements d'épaules, apparemment tout le monde s'attendait à cette décision. La discussion porte sur la nécessaire désignation d'un délégué du personnel pour assister à l'audience du tribunal de commerce, qui statuera sur notre dépôt de bilan, ou la continuation (miraculeuse) de notre activité.

Karine semble vouloir poser sa candidature, jusqu'à ce qu'elle apprenne que l'audience aura lieu à huit heures du matin. Personne d'autre n'est motivé. Finalement, Alain lance « Quelqu'un parle anglais ici ? », je réponds machinalement oui, et voilà comment je suis désigné « délégué du personnel ».

Le monde appartient à ceux qui se lèvent tôt, maugrée-je en m'habillant rapidement. C'est aussi apparemment l'heure à laquelle les événements douloureux ont lieu, puisque c'est aujourd'hui l'audience au tribunal du commerce. Personne ne se fait d'illusions sur son issue, et d'ailleurs, les cartons se remplissent chez Tookassé : on commence à vider les armoires. Hier, pendant que l'on travaillait, Yvan Casta faisait faire le tour du propriétaire à la société qui prendra notre suite : confiant dans la justice de notre pays, Komaccelerator a déjà reloué nos locaux.

William m'attend sur les marches. C'est la première fois que je viens au tribunal, et j'apporte avec moi un volumineux dossier où l'on trouve de tout, on ne sait jamais. William n'a pour sa part qu'un léger porte-documents, et sourit gentiment quand il m'aperçoit ainsi encombré. Notre avocat est déjà à la porte du bureau du juge. Moi qui croyais que l'on réglait cela dans des grandes salles d'audience comme le montre la télévision pour les procès d'assises, je suis déçu par l'étroitesse et la banale moquette grise du lieu où l'on nous reçoit.

Je n'ai pas une seule fois la parole pendant tout l'entretien ; le juge a apparemment tiré les mêmes conclusions que nos investisseurs : une société qui dépense 1 million de francs par mois pour en rapporter 300, ça n'est pas viable. Lui au moins ne semble pas le moins du monde impressionné par les termes e-business, new-economy et first mover advantage. Un bon quart d'heure chrono plus tard, on s'éloigne déjà de la porte qui vient de se refermer sur nous, avec un chouette coup de tampon sur une feuille qu'avait amenée William.

Pour que la fête soit complète, il commence à pleuvoir. J'avais

prévu le coup et sors mon parapluie. William et l'avocat se partagent le même et se lancent dans une discussion passionnée sur les mérites comparés des stock-options et des bons de souscriptions de parts de créateurs d'entreprise.

– Tu me fais une place sous ton pépin ? me lance une voix rieuse.

Avant que j'aie eu le temps de répondre, Vanessa est déjà collée à moi sous l'abri du parapluie.

– Alors, Eric, maintenant, je suis ta créancière ! Avec tout le fric que me doit Tookassé, va falloir être très gentil avec moi !

– On peut payer en nature, parce que là, en ce moment, je suis un peu raide, tu sais ?

– En nature, faut voir. Qu'est-ce que tu proposes ?

– Départ à Venise demain, tu sais, j'ai un peu de temps devant moi, ces prochains jours, dîner dans des palaces sur mes derniers fonds, et, si jamais les dettes n'étaient pas encore apurées, une nuit torride avec un jeune marketer de premier choix.

– Mouais, ça va à peine me rembourser mes crayons ça, mon pauvre Eric !

Je lui lance une œillade amoureuse qui ferait se liquéfier sur-le-champ n'importe quel glaçon tout juste sorti du frigo. Elle sourit, j'en profite pour me rapprocher, me rapprocher. Je sens que je ne vais pas tout perdre dans cette aventure ; un peu encombré par mes dossiers et le parapluie, j'essaie de la serrer au plus près, et de lui parler doucement dans l'oreille. Elle se dégage un peu à chaque fois, mais elle continue à sourire, complètement craquante avec ses cheveux un peu mouillés et les gouttes de pluie sur son visage.

La voiture approchant, je ralentis un peu plus mon pas. Finalement, je m'arrête à quelques mètres de la portière, et, laissant tomber mes dossiers et mon pépin, je l'enlace et

l'attire tendrement vers moi.

En deux coups de reins, elle se dégage, me laisse planté là, me fusillant du regard.

– Dis-moi mon petit Eric, il ne faudrait pas croire que je vais te consoler de toutes les manières possibles ! Je suis assez sympa pour venir vous chercher à la sortie du tribunal – d'ailleurs, ils sont où vos employés si fidèles ? Je te remonte le moral, et toi, tu tentes pathétiquement de me peloter !

– Ben oui, je pensais...

– Tu penses toujours un peu à côté, comme en marketing ! Je sors uniquement avec des vrais mecs, je ne m'embarrasse pas de losers comme toi. J'aurais l'air de quoi, moi, à l'agence de pub, avec mon Jules ex-start-uppeur ruiné. Je rêve !

Et sur ce, elle hausse les épaules, lance « Je rentre à pied » à William et l'avocat, témoins médusés de la scène, et, en une dizaine de pas, s'engouffre dans la bouche de métro.

Tout doit disparaître !

15 février 2001. Nous y sommes: hier, la faillite de Tookassé.com a été prononcée par le tribunal de commerce. William a annoncé la nouvelle avec un certain soulagement car le risque que le tribunal nous accorde un sursis de complaisance est désormais écarté.

L'équipe a accueilli la décision de la liquidation judiciaire sans surprise. Il est vrai que les signes extérieurs de la faillite ponctuent notre quotidien depuis quelques mois: factures impayées, ligne de téléphone coupée, chiffre d'affaires ressemblant à un encéphalogramme pathétiquement plat, salaires non versés depuis janvier et finalement diminution de notre ardeur à la tâche. Nous nous réjouissons tous que l'aventure se termine sans avoir à jouer les prolongations: une fois la bête à terre, mieux vaut l'achever !

Et c'est vraisemblablement dans cette optique que Komaccelerator, une fois informé de nos déboires, a jugé bon de nous laisser seulement deux journées pour vider les lieux.

– J'arrête, Alain, t'es trop fort ! s'exclame Marie.

Il est vrai qu'en moins de dix jours Alain est devenu un redoutable guerrier. Il bondit de toit en toit avec une habileté remarquable et finit toujours par dénicher le fusil cryogénique qui lui permet de congeler ses adversaires pour ensuite les briser d'un seul coup de pied. Duke Nukheim : nous pouvons y jouer durant des heures, en réseau les uns contre les autres, comme des enfants.

– On s'en fait une dernière ? Allez... Ma p'tite Marie, s'il te plaît... Juste une, avant de débrancher les ordinateurs ! la prie Alain.

– Nan, j'en ai marre de me faire canarder !

– J'ai dit s'il te plaît...

– Bon, d'accord, mais si je trouve une bonne planquette, j'y reste ! Et tu me laisses te tuer au moins une fois, d'accord... ? Je renonce à cette dernière partie. Non par veulerie, mais par ultime sens du devoir : je dois débarrasser mon bureau et archiver mes e-mails avant ce soir.

Du fatras amassé depuis une année sur mon bureau, j'extirpe un dossier au hasard. Bonne pioche, je tombe sur le business plan de février 2000 : les millions indiqués sur les lignes des tableaux me rappellent bien des souvenirs. Je suis coupé dans mes rêveries par Marie :

– Eric, tu peux m'aider à descendre ces cartons ?

– Bien sûr ! C'est lourd ?

– Une vache morte ! William m'a dit de tout jeter et y a rien de plus lourd que la papperasse administrative !

Les poubelles se situent dans la cour intérieure de Komaccelerator et toutes les autres start-up ont une vue imprenable sur le site. Cette configuration occasionne une ultime humiliation. À chaque nouveau dépôt de souvenirs

dans un sac-poubelle, nous nous exhibons sur la place publique aux yeux de ceux pour qui l'aventure continue.

- Et dire que le travail de vingt-cinq personnes sur une année tient dans ces cartons... et qu'ils vont aux ordures !

- C'est tout le problème du Net, Marie : quand on vend pas un produit bien concret, à la fin il ne reste rien pour témoigner de ton travail !

- Ouais, c'est plutôt moche le virtuel... T'as pas des regrets, parfois ?

- Franchement, aucun ! J'ai peut-être tort, mais j'ai l'impression d'avoir participé à une tranche de l'histoire. Comme si j'avais été manufacturier à l'époque de la révolution industrielle...

- Sauf qu'Internet, c'est pas une révolution, c'est à peine une révolte...

- C'est peut-être ça, dis-je en souriant. Mais, c'était quand même super... Une tuerie !

- Ça y est, tu recommences, tu l'as refait !

- Quoi, j'ai refait quoi ?

- Ton tic... Ton tic de la langue !

De retour dans le bureau, William organise le démontage des ordinateurs :

- Si certains d'entre vous veulent racheter un ordinateur, le liquidateur fixera les prix dans la journée.

- Mesdames et messieurs ! Welcome à la GBT, la Grande Braderie de Tookassé, s'amuse Alain. Déstockage monstre, prix sacrifiés, matériel bradé, tout doit disparaître !

- Et en ce qui concerne vos salaires, reprend William, un organisme vous paiera les mois passés, ainsi que votre préavis. Vous êtes tranquilles jusqu'à fin mai.

Rassurés sur notre avenir financier, nous faisons la chaîne pour entreposer tous les ordinateurs dans la salle de réunion. Le démontage des bureaux peut alors débuter, nous tirons au sort celui qui aura le privilège d'utiliser en premier l'unique tournevis. Je joue, je gagne, c'est le jeu !

Allongé de dos sous mon bureau, la tête au ras de la moquette, je m'acharne sur une vis rétive tout en accusant les commentaires indigents de mes collègues. Mon téléphone sonne.

– Qui peut bien te déranger en plein travail ? plaisante Alain.
Je décroche, les deux genoux à terre :

– Tookassé.com, bonjour...

– Eric Berteau ?

– Lui-même...

– Bonjour, Roxane du *Journal du Net*. Je me permets de vous appeler car nous avons entendu dire que vous étiez en train de fermer le site. Vous pouvez nous confirmer cette info...

Les consignes de William sont claires : garder un silence absolu sur la liquidation, un repreneur peut toujours se faire connaître à la dernière minute. Le téléphone dans une main, le tournevis dans l'autre, je fais de grands signes dans le bureau pour obtenir le silence.

– Je ne suis pas au courant... Nous nous sommes en effet restructurés fin décembre. Mais aujourd'hui, nous travaillons sur notre offre B2B. Nous venons même de développer un client peer to peer.

– Vous pouvez m'affirmer que vous n'avez pas fait faillite...

– Qui peut m'aider à descendre les bureaux dans la cave ?
crie William, en entrant dans le bureau.

– Je vous le confirme, Tookassé.com se porte bien.

Dans mon dos, l'équipe pouffe. J'éprouve moi-même de grandes difficultés à conserver mon sérieux. Je parviens tout

de même à la saluer sans faillir et je raccroche.

– Non, non, Tookassé se porte bien ! me singe Alain. On a juste décidé de tout dégager et de travailler par terre, la tête en l'air parce qu'on est vachement *trendy* et qu'on adore le feng shui !

Entre deux cartons, William me demande :

– À ton avis, qu'est-ce qui n'a pas marché ?

– C'est un ensemble de choses, je pense... Mais je crois qu'il ne faut pas trop vite oublier le contexte de ces deux dernières années : toutes les études prédisaient l'explosion du e-commerce, voire la mort des mastodontes de la vieille économie qui allaient être supplantés par les jeunes pousses... et ça, tu y croyais du reste, on y croyait tous...

– Et finalement, on a essuyé les plâtres !

– Oui... mais ça a permis le réveil de la vieille ! La vieille économie... Et puis, c'est aussi la grande défaite du marketing. On le croyait tout-puissant, capable d'imposer toutes sortes d'innovations. Faut dire qu'il avait fait ses preuves : le compact disc, le téléphone portable, mêmes les rollers et la trotinette ! Mais là, il n'est pas arrivé à convaincre... Certainement parce que pour imposer Internet, il ne suffit pas de convaincre, il faut éduquer. Ce n'est pas un simple progrès, c'est une révolution. Avant le portable, on téléphonait déjà ; avant les CD, on écoutait de la musique. Mais avec Internet, c'est le rapport au monde et aux choses qui est bouleversé. Le monde, dans toute sa richesse et sa complexité, est désormais accessible de n'importe où, n'importe quand, grâce à un écran de 40 cm. On change d'ère. Et là, il va falloir autre chose que des campagnes taxis... Tu sais, quand les frères Lumière ont projeté le film du train entrant

en gare de La Ciotat, les gens se sont enfuis de la salle, craignant de se faire écraser...

- C'est moi qui vais t'écraser, si tu ne te pousses pas rapidement, dit Alain dans mon dos, un gros carton dans les bras.

Il est 18 heures. Les bureaux sont presque vides. Seuls quelques cartons attendent encore d'être jetés. Je distribue en souvenir les créations publicitaires réalisées quelques mois plus tôt par notre agence.

Sur le pas de la porte, deux personnes nous demandent si c'est bien ici, Tookassé.com. Elles viennent visiter les locaux. Elles emménagent demain.

Épilogue

Cinq mois sont passés. Je suis revenu dans le Silicon Sentier récemment, pour constater combien le vieux quartier textile reprenait ses droits sur les start-up. Dans la rue des Jeûneurs, les panneaux Yahoo! ou Lastminute.com ont disparu, remplacés par les cartons jaunes des agences immobilières. Parties s'exiler au-delà du périphérique, à la recherche de locaux moins chers ou tout simplement disparues, l'essaim de start-up d'il y a un an n'a pas passé l'hiver.

Je suis repassé devant Komaccelerator, mais je ne suis pas retourné dans nos anciens locaux. Trop peur des souvenirs peut-être. Pourtant, mes souvenirs s'estompent chaque jour, comme un rêve dont on se sort doucement, un mélange de fiction et de réalité. Quand je me replonge dans les archives de ma boîte e-mail, quelques souvenirs me reviennent en tête, et m'arrachent souvent un sourire. L'un des derniers reçus, c'était une blague amère : « c'est quoi le B2C? *Back to consulting*. Le B2B? *Back to banking!* » Mes anciens collè-

gues reprennent des couleurs. Ils se seraient battus pour mon tee-shirt vintage « Kelkoo – Banexi ventures », maintenant ils exhibent leur tapis de souris de Ghost Sites, où sont représentés les logos des plus célèbres *fucked companies*, les start-up américaines ayant fait faillite. Ce tapis de souris est leur seul achat sur Internet : c'est dangereux, l'e-commerce, mais là ils ne pouvaient pas résister.

Dans les journaux, les articles se succèdent, sur la fin des start-up, et les journalistes alignent des dossiers avec des « je vous l'avais bien dit ». Les grands quotidiens nationaux qui faisaient des dossiers « spécial start-up » ont relégué les nouvelles du secteur au-delà des pages économiques, presque dans les faits-divers, un petit peu avant les programmes télé.

Je suis moi-même atteint par la lassitude face à cette nouvelle économie. C'est paraît-il l'un des signes du Technology Fatigue Syndrome, un concept tout frais, né aux États-Unis pour expliquer l'indifférence croissante face aux nouvelles technologies. Mon Palm Pilot prend la poussière dans une boîte en carton, en compagnie d'autres reliques datant de mon règne à Tookassé. J'ai un nouveau téléphone mobile, un Nokia. Quand j'avais acheté mon précédent modèle, j'avais lu la documentation jusqu'à l'apprendre par cœur. Désormais je m'en fiche, du moment que je sais comment décrocher ou interroger ma messagerie vocale. Plutôt que de m'inquiéter d'être ainsi touché par un nouveau syndrome américain, j'ai plutôt l'impression de guérir doucement d'un virus.

Que sont-ils devenus?

Laure est celle qui nous a le plus surpris : elle est pensionnaire d'un loft pour une émission de real TV, s'occupe des poules, et répète à qui veut l'entendre (la France tout entière) qu'elle est pleinement heureuse là-bas, qu'elle vit une vraie expérience, que ce jeu est une chance pour elle. Tous les quinze jours, j'envoie un SMS pour qu'elle y reste.

Karine exerce désormais ses talents au service consommateur de La Redoute. Installée dans un pavillon à Roubaix, elle est également accaparée par son nouveau travail et Kevin, le fils qu'elle a eu de Rodolphe. Je ne sais pas trop ce que fait Rodolphe là-bas. À mon avis, il est plongé dans des manuels de management de baby-sitter, d'organisation verticale de couches-culottes, et de séance de testing de p'tits pots.

William a tout de suite créé une nouvelle start-up. En plaisantant, il m'a dit que le bon business model actuellement, c'était le B2BB, *Born to be bought*, créé pour être racheté.

Yvan Casta a créé sa boîte de production audiovisuelle. En laissant traîner mes oreilles ici ou là, j'ai appris qu'il proposait une émission télévisée à divers réseaux européens : la vie d'une start-up filmée 24 heures sur 24. Komaccelerator serait sur les rangs pour héberger *Start-up Story*.

Thomas a rejoint une autre start-up. Ses parts de stock-options sont valorisées actuellement à cinq millions de francs. Plus que quinze millions à gagner pour réaliser son

rêve: vivre des rentes de ses placements financiers et s'acheter son propre terrain de golf.

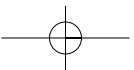
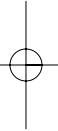
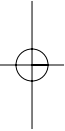
Marie a abandonné la nouvelle économie : elle veut devenir fleuriste et réaménage en boutique un ancien sex-shop. Elle ne donne plus de nouvelles, sans doute parce que nous lui rappelons trop de souvenirs...

Alain est devenu l'agent en France d'une maison de vins canadiens. Il est souvent en voyage, mais lors de ses passages à Paris, on ne manque jamais d'aller rendre une visite à Marie-Jo.

Marie-Jo est toujours là et bien là, mais elle caresse le projet d'ouvrir un bar au Québec, et son bar mythique est à vendre.

À part ça je pense toujours à Vanessa et j'essaie régulièrement de l'appeler, bien que je bute toujours sur son répondeur.

« Bonjour, vous êtes bien chez Vanessa, je suis absente momentanément, mais si vous êtes jeune, riche et beau, laissez-moi un message après le bip sonore. À bientôt. »
Je ne laisse jamais de message.



Les auteurs tiennent particulièrement à remercier Arnaud Cazet pour sa collaboration amicale, Jean Luc Excousseau pour sa préface remarquable, Stéphane Watelet et l'équipe des éditions Télémaque pour leur soutien attentif, Marie Jo pour ses kirs à prix cassés.