



HAL
open science

L'anticipation à l'heure de l'instantanéité

Corentin Gaillard

► **To cite this version:**

Corentin Gaillard. L'anticipation à l'heure de l'instantanéité : La stabilisation de revenu professionnel d'une activité passion. Colloque doctorale du Cerege - Pratique d'anticipation, Laboratoire CEREGE, Oct 2023, Poitiers, France. hal-04506444

HAL Id: hal-04506444

<https://hal.science/hal-04506444>

Submitted on 15 Mar 2024

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

L'anticipation à l'heure de l'instantanéité

La stabilisation de revenu professionnel d'une activité passion

L'entrepreneuriat sur internet se confronte à des contraintes particulières comme l'instabilité des plateformes ou une notion du temps long difficile à gérer. Dans cette étude, nous allons partager des expériences de créateurs de contenus sur leur manière de construire leur entreprise et d'anticiper dans leurs activités. Dans ce contexte particulier, les risques sont nombreux et difficiles à anticiper surtout quand le présent n'est pas déjà garanti.

Anticipation – créateur de contenu – instantanéité – temps court

Corentin Gaillard

07 86 86 58 28

Corentin.gaillard@univ-poitiers.fr

Université de Poitiers

Établissement de rattachement : Laboratoire CEREGE - 20 rue Guillaume 7 le Troubadour,
86000 Poitiers

Doctorant contractuel

La stabilisation de revenu professionnel d'une activité passion.

Le cas créateur de contenu pour YouTube et Twitch

Internet offre une myriade de possibilités pour exercer des activités de passions, les partager et parfois même les monétiser. Transformer une passion en une activité professionnelle viable n'est pas pour autant chose aisée.

Pour cette communication, nous allons nous intéresser plus précisément au cas des créateurs de contenus pour les plateformes YouTube et/ou Twitch. Au fil des années, un nombre important d'acteurs se sont approprié ces outils pour partager leur passion, leur quotidien ou encore de la vulgarisation. Avec le temps, l'audience a également augmenté permettant ainsi de gagner l'intérêt de financeurs prêt à investir pour toucher ces communautés en structurations.

Aujourd'hui, cela semble une évidence, mais pour les pionniers il a fallu construire un modèle économique permettant de viabiliser le passage à l'activité professionnelle. Dans la communication qui va suivre, nous allons présenter une analyse anticipée des premiers entretiens réalisés dans le cadre d'une thèse.

Nous allons nous concentrer ici sur la question suivante : comment stabiliser des revenus d'une activité passion en cours de professionnalisation. Pour ce faire, nous allons étudier les témoignages de plusieurs acteurs.

Pour rappel, la mise en route de réflexion prospective pour les entrepreneurs (Djuricic & Bootz, 2019) peut s'avérer complexe dans des contextes de tensions économiques ou d'innovation. En effet malgré l'existence de structure spécialisée dans la prospective, il faut réussir à se saisir de ces informations (Kothia Sarasvathy, 2001; Sarasvathy, 2001).

De plus dans des terrains émergents comme l'est internet, les expertises sont plus rares, il faut réussir à percevoir les signaux annonciateurs (Alloing & Moinet, 2016, 2017). Le mythe du signal faible tendrait à faire croire possible l'anticipation d'un phénomène croissant discrètement.

Pour revenir sur des considérations plus facilement palpables, il est important de comprendre l'ensemble d'une situation par l'analyse du contexte (Marchais-Roubelat & Mondon, 2020). Par exemple, la notion de temporalité sur internet est chamboulée vis-à-vis d'autre milieu

économique comme le montre l'arrivée de TikTok et ses codes de communication qui se relient au-delà de cette plateforme.

Pour le choix des acteurs écoutés, nous avons profité d'une opportunité de rencontrer physiquement certaines personnes pour initier des rencontres ou échanges ultérieurs. Pour le bien de cette communication, nous avons sélectionné une portion de ces entretiens pour alimenter nos réflexions sur la question de l'anticipation.

Pour cette communication, nous avons choisi d'utiliser le témoignage des personnes suivantes

- Adrien Nougaret alias ZeratoR, créateur de contenu de longue date dans le divertissement autour du jeu vidéo sur Twitch. Aujourd'hui, il est l'un des acteurs moteurs de l'évolution des pratiques et l'innovation sur cette plateforme. Il multiplie ses domaines d'activités avec par exemple l'organisation d'événements compétitifs internationaux, la création du studio de jeux vidéo, la création de plusieurs équipes e-sportive, la prise de participation dans la création d'une suite de restaurants et la création de marques de vêtements dédiées.
- Alice Thomas alias Space Thomallice est une créatrice de contenu initialement sur YouTube et aujourd'hui sur Twitch. Sa passion pour l'espace l'a d'abord poussé à faire de la vulgarisation avant de se faire repérer par le CNES et travailler pour eux à mi-temps pour les accompagner dans la création de contenu. Malgré les rencontres acquises par le biais de sa création de contenu, cela n'est plus son objectif principal. Aujourd'hui, son activité de consultante et créatrice de contenu pour le CNES lui permet de construire une activité viable. La consolidation d'un revenu fixe lui permet de gagner en facilité pour la création de son propre contenu.
- Poppielala la créatrice de contenu sur Twitch a construit son travail pour exploiter les spécificités d'autres plateformes comme TikTok pour faire croître son audience. Elle a choisi d'étendre son emprise sur différents réseaux en adaptant son contenu à différentes plateformes.
- Sébastien Roignant alias F/1.4, créateur de contenu depuis 12 ans spécialisé dans la photo. Il utilise YouTube pour partager sa passion, mais aussi construire une communauté de photographes. Il propose notamment à cette communauté de suivre ses workshops et formations, construisant ainsi 70% de son chiffre d'affaires autour de cette activité. Au travers de plusieurs phases d'expérimentation de consolidation de son

activité, il a opté pour le déplacement de sa communauté sur son propre outil de vente de formation en ligne.

Les quatre exemples choisis ci-dessus le sont pour leurs diversités et la variété des situations. Il existe aujourd'hui de nombreux modèles permettant la mise en place d'une activité viable. Nous pouvons voir que chacun expérimente des solutions différentes en tentant d'anticiper les prochaines tendances ou évolutions de la plateforme.

Dans un contexte aussi mouvant qu'internet, le temps long peut paraître extrêmement court. Il est possible par exemple d'anticiper l'arrivée d'un courant en comprenant ce qu'il peut se passer dans des communautés non francophones.

À l'heure de l'instantanéité, il est déjà important pour ces acteurs de rester en mouvement. Anticiper est pour eux complexe pour plusieurs points :

- Nombreux sont ceux qui n'ont pas été formés à ces questions ou même à l'entrepreneuriat.
- Leur dépendance vis-à-vis des plateformes rend leur position déjà très instable.
- Ils sont peu à pouvoir se vanter d'avoir des revenus confortables.

Nous avons pu constater que dans ce type de milieu instable une part importante des acteurs dit se concentrer sur le présent pour survivre. Percevoir des futurs possibles et avoir la capacité d'agir en cohérence est complexe. Ceux qui réussissent à gagner en marge de manœuvres en profitent pour proposer de nouvelles choses et garder leur position de leader.

Bibliographie :

Alloing, C., & Moinet, N. (2016). Les signaux faibles : Du mythe à la mystification. *Hermès, La Revue*, 76(3), 86-92. <https://doi.org/10.3917/herm.076.0086>

Alloing, C., & Moinet, N. (2017). Traquer les signaux faibles ou l'art illusoire de chercher des aiguilles... dans une botte d'aiguilles. *I2D - Information, données & documents*, 54(3), 17-18. <https://doi.org/10.3917/i2d.173.0017>

Djuricic, K., & Bootz, J.-P. (2019). Effectuation and foresight – An exploratory study of the implicit links between the two concepts. *Technological Forecasting and Social Change*, 140, 115-128. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2018.04.010>

Kothia Sarasvathy. (2001). *E-Commerce & Entrepreneurship*. IAP.

Marchais-Roubelat, A., & Mondon, S. (2020). *Pratique d'anticipation et anticipation de pratiques : Événement, imprévu et stratégie*.

Sarasvathy, S. D. (2001). Causation and Effectuation : Toward a Theoretical Shift from Economic Inevitability to Entrepreneurial Contingency. *The Academy of Management Review*, 26(2), 243-263. <https://doi.org/10.2307/259121>