
JEFF BEZOS
AND THE FUEL
GILLETTENARRATIVE.COM
FREE FUEL

JEFF BEZOS ET LE CARBURANT

Mon premier succès : donner à Bezos l'argent du carburant de son yacht.

Le téléphone, autrefois simple moyen de communication, devint peu à peu un moyen de partager, de parler, d'écrire des messages. Et les portables dépassèrent les fixes. Tout le monde avait besoin de parler. Pour faire savoir quoi ?

Si le mari était encore à la maison et quand il partirait, pour que la femme puisse faire entrer son amant. Quelqu'un que personne ne connaissait. Ou l'habituel ami de la famille qui passait le week-end.

Puis la sonnerie fut toujours un signal intimidant pour quiconque s'apprêtait à faire quelque chose hors de l'ordinaire. Et arriva la messagerie silencieuse : WhatsApp, Telegram, Signal, Messenger, Direct, Viber, WeChat, Skype. Pour échanger des messages, des photos, des vidéos, toutes sortes de situations. Et pendant longtemps, cela aida aussi la justice à monter ses dossiers et à faire en sorte que les coupables ne restent pas impunis.

Mais juste au moment où tout semblait fonctionner parfaitement, je me mis moi aussi à envoyer des histoires à mes amis, pour partager mes expériences, les faire sourire et réfléchir. Sauf que je n'étais pas Amazon, et je n'étais pas non plus Pornhub. Et l'échec ne fut que le premier vrai début d'un succès annoncé.

Puis, à mon insu, une femme de Naples constitua une archive de 300 histoires. Un jour, au téléphone, elle me dit : « Je vais voir un ami éditeur à Naples. Je vais lui donner les histoires pour en faire un livre, et puis on verra. »

Je souris. Mais ma réponse fut : « Quoi qu'il arrive, on partagera toujours tout moitié-moitié. »

Elle me regarda comme une mère regarde son plus jeune enfant, celui qui, pense-t-elle, a le plus besoin d'affection simplement parce qu'il est né le dernier. Mais seules les mères savent que le plus jeune passe en premier quand il s'agit d'attention.

Trois mois plus tard, elle m'appela pour me dire que l'éditeur avait refusé le projet. Il avait trouvé des répétitions, repéré des informations sur le web. En quelques mots, entre les lignes, il me disait que j'étais un imposteur qui copiait. Il se justifia en disant que c'était un genre de littérature inadapté au marché actuel, pionnier, quelque chose qu'il ne publierait pas.

Alors je demandai à mon amie une copie de son fichier, avec mes 300 histoires dedans. Elle me dit qu'une mauvaise surtension avait grillé son disque dur et qu'elle n'en avait plus de copie.

Je la remerciai. Et en 15 jours je réécrivis toutes les histoires, avec la patience qui m'a toujours distingué et une seule pensée pour me lancer : un refus n'est qu'une promotion pour faire mieux et faire plus.

Je m'adressai à un éditeur italien, qui produisit et publia mon premier livre : sans expérience, je suivis les conseils de gens qui écrivaient depuis plus longtemps que moi, je payai 1 500 euros et reçus les 50 exemplaires gratuits prévus par le contrat. Le livre sortit dans tous les circuits de l'édition et il est encore disponible

aujourd'hui, bien que, malgré les mises en demeure, on ne m'ait jamais payé aucun droit d'auteur.

C'est alors que je commençai à comprendre que les bandits étaient descendus de la diligence et, sans que personne ne le remarque ni ne s'en rende compte, s'étaient installés dans des bureaux en se faisant appeler éditeurs. Je parle exclusivement des éditeurs avec qui j'ai eu affaire directement, sans les nommer.

Je dois suivre le conseil de mon avocat, car si j'avais écrit « tous les éditeurs », les premiers procès seraient arrivés. J'aurais joué leur jeu, pas le mien. Hahahahaha.

Je crus que c'était un phénomène italien, alors je partis en Amérique, où je publiai 14 livres de 150 à 210 pages, toujours en vente aujourd'hui, y compris sur Amazon. Mais je ne vis jamais aucun droit d'auteur, et les livres restèrent en vente même après que j'eus retiré l'autorisation de les distribuer.

Mais, étant calabrais, donc tête dure, je cherchai d'autres confirmations, et les autres éditeurs avec qui j'eus affaire directement suivirent tous le même schéma : ils prirent les livres, les publièrent et encaissèrent l'argent, ne me payèrent pas de droits d'auteur et ne retirèrent pas les publications, malgré mes demandes d'auteur indépendant.

Puis un jour j'arrivai chez AMAZON : le PATRON DE L'ÉDITION.

Là, le jeu arriva au terminus presque aussitôt. Après que j'eus publié 40 livres en 7 jours, le livre n° 41 fut publié et, une heure plus tard à peine, 10 courriels arrivèrent. Amazon m'accusa de manipuler son algorithme, bloqua mon compte et me dit qu'elle ne paierait aucun droit d'auteur sur les livres que j'avais publiés. Bref, comme je le dirais, j'avais fait exploser leur algorithme. Mais je

n’avais pas inventé les ventes : 12 de mes amis, des personnes identifiables par leur nom et prénom, avaient acheté mes livres précisément pour que je puisse faire une vérification concrète des ventes. Et, comme je l’ai vécu et documenté, après le blocage de mon compte, mes livres restèrent disponibles et continuèrent à se vendre pendant encore 60 jours, sans que les droits d’auteur correspondants me soient versés. Mon premier succès : donner à Bezos l’argent du carburant de son yacht.

Puis, pour confirmer ce qui s’était passé auparavant, je fis un test avec un éditeur européen, STREETLIB, qui publia 100 livres numériques en six langues en 30 jours. Ils atteignirent aussitôt tous les marchés et toutes les universités d’Europe, et se vendirent à plus de 1 365 exemplaires à 13,90 euros en moins de 50 jours.

Quand je commençai à publier davantage, ils me dirent qu’ils payaient les ISBN des 100 premiers livres numériques et que je devrais couvrir le coût des suivants.

Ils me demandèrent aussi si je voulais étendre la distribution à d’autres revendeurs, pour rendre l’offre plus attrayante.

Ils affirmaient que les ISBN servaient à protéger l’auteur. Mais un ISBN identifie une édition d’une publication ; il ne protège pas le droit d’auteur. Pour moi, le présenter comme une protection de l’auteur était un mensonge. Et le commerce construit autour de la gestion des ISBN et de l’édition, tel que je l’avais vécu, finissait par servir les intérêts de l’éditeur, pas les miens.

J’envoyai un courriel certifié pour leur demander de retirer tous les livres du marché, en leur disant qu’ils pouvaient garder tout l’argent, y compris les droits d’auteur déjà acquis et ceux encore à venir, pour donner à leur affaire une bonne injection de fonds.

Et puis je décidai de tout faire moi-même. Après un premier site d'entraînement naquit le site actuel, toujours en auteur indépendant, sans sponsors et sans protection.

C'était comme aller à l'école, mais je n'avais que 60 ans et je voulais comprendre ce que je faisais. Puis je rencontrai ALPHABET, mais je n'avais aucune idée de qui c'étaient, putain. Je crus que c'était une école pour analphabètes dirigée par un Indien, et au fond je n'avais pas tout à fait tort, parce que sur mon chemin, si je voulais apprendre, je devrais utiliser le code binaire (0–1), pas le système décimal humain (0–1–2–3–4–5–6–7–8–9) : la seule façon de réussir était de prouver le contraire.

Dans un livre, il y a une narration, une histoire, un événement, la construction, la mise en page, la couverture, la traduction. Et ensuite ?

Le web, s'il fait attention à vous, s'il vous prend au sérieux, s'il pense que vous n'êtes pas un bandit, vous donne de la valeur et vous indexe à son rythme. Et ensuite, que se passe-t-il ?

Qui est le web ?

BING, GOOGLE, YANDEX, YAHOO. Si vous y êtes, vous pouvez vraiment dire que chaque maison où l'on fait bouillir le lait du petit déjeuner le matin est la même maison qui vous lit.

Sinon, il faut vous contenter des réseaux sociaux, où les gens racontent des histoires sur leur voisin. Ça fait l'actualité.

Si ensuite vous voulez vendre, vous devez payer avant d'encaisser. Cela semble le contraire du commerce, mais ce n'est que du code binaire.

Vous commencez par des campagnes ADS, de la publicité, des réseaux sociaux, des consultants, des agences, et vous partagez ce

que vous produisez avec d'autres, sans savoir avec certitude ce qui finira dans votre poche.

C'est comme si vous alliez au casino : vous savez avec combien d'argent vous entrez, mais vous ne saurez jamais avec combien vous sortirez, et le patron du casino ne perd jamais.

Si vous ne vendez pas et que vous donnez votre travail, vous êtes un problème. Et la taille du problème que vous êtes ne se mesure qu'à l'œuvre que vous produisez, à la façon dont vous la produisez et au moment où vous la produisez.

Et la valeur de votre narration, la valeur qui, croyez-vous, vous aidera à vous faire connaître, est oubliée. Même quand la qualité éditoriale du contenu atteint 9 sur 10.

Vous n'entrez pas dans le format. C'est comme si vous entriez dans un magasin de chaussures et demandiez du 99, alors que le web et toute l'industrie de l'édition vont au maximum jusqu'au 50, et pas pour tout le monde.

Et puis vous cherchez des conseils. Vous êtes seul. Votre famille est l'ennemie parce qu'elle ne comprend pas, vos amis ne sont qu'une splendide jalousie déguisée en bienveillance, et vos ennemis sont en réalité les spectateurs qui vous admirent en silence.

Puis, bêtement, vous cherchez refuge dans ce que dit l'IA. Vous êtes intelligent ; vous savez comment fonctionnent ces systèmes. Vous en avez 10 pour voir si leurs schémas concordent, et il y a des jours où ils vous disent pourquoi vous continuez et des jours où ils vous disent que vous ne pouvez pas continuer, parce que tout le monde a peur des puissants et que personne ne tient tête au système.

Si c'était vraiment le cas, il n'y aurait jamais eu de guerres, les seules actions qui nous garantissent la paix. Vous penserez que c'est absurde : relisez simplement l'histoire humaine, et vous serez surpris de voir qu'il en est comme je vous le dis.

CE N'A JAMAIS ÉTÉ VRAIMENT FACILE, mais souvenez-vous toujours que ce n'a jamais été impossible, et les femmes le reconnaissent toujours, et seulement chez les personnes capables.

Ferdinando Frega
BLADEFREGA · Nando le Scribe