

To be Facebook or not Twitter ?

Ceci est un débat de fonds à prendre pour argent comptant!

Tu m'as beaucoup parlé, dans une de tes lettres, des sciences et des arts cultivé en Occident. Tu vas me regarder comme un barbare; mais je ne sais si l'utilité que l'on en retire dédommage les hommes du mauvais usage que l'on en fait tous les jours.

Montesquieu, Lettres persanes (1721), lettre 5.



Les chiffres entre parenthèses font référence aux notes en page 4

Dans le cadre de la rénovation de notre site internet s'est posée la question de la communication de nos informations, étant entendu que nous évoquons ici les nouvelles régulières comme nos périodes de congé (si peu), la participation à des salons (oui, oui, quand c'était le bon temps.. ;), les promotions de nos partenaires, etc.

Il est évident qu'un bulletin papier n'est pas le moyen le plus efficace pour acheminer des informations avec rapidité. Nous avons dès lors pensé à utiliser Facebook et / ou d'autres réseaux sociaux comme Twitter ou Instagram.

L'avantage de la formule est que nous n'envoyons pas automatiquement l'info, c'est le public qui s'abonne et la voit donc passer. Mais... il est apparu qu'il y avait un fameux 'mais', au point de remettre en question ce projet. Nous avons en effet récemment eu l'occasion de voir le documentaire « Derrière nos écrans de fumée / The social dilemma », diffusé par Netflix (1) depuis le 9 septembre 2020. Vous trouverez sur Wikipedia un résumé et des critiques qui ne pourront qu'alimenter le débat.

En gros, « le film explore la montée en puissance des médias sociaux et les dommages qu'ils ont causés à la société, en se concentrant sur l'exploitation de leurs utilisateurs à des fins financières grâce au capitalisme de surveillance et à l'exploration de données, comment leur conception est censée nourrir une dépendance, leur utilisation en politique, leur impact sur la santé mentale (y compris la santé mentale des adolescents et l'augmentation des taux de suicide chez les jeunes utilisateurs de ces réseaux sociaux).» (2)

Éditeur responsable

Bernard Poncé, Gérant de
Ligne Bleue sprl
FSMA 0.832.888.322

Avenue du Parc 8
5004 Bouge (Namur)
Tél. : 081 733534
Gsm : 0494 725753

info@lignebleue.biz
www.lignebleue.biz

Correction : aléatoire. N'hésitez pas à nous signaler nos coquilles... :-)

© Images : Pxhere.com,
Freepik.com et Bernard
Poncé.

Ce qui est extrêmement intéressant, c'est que ce documentaire met en exergue le fait que les boutiques telles que Google, Facebook, Instagram et autres ne sont pas à l'origine d'un complot visant à la destruction de monde libre ou à la suprématie d'un groupe quelconque. La réalité est beaucoup plus basique et essentiellement capitaliste : faire du pognon par la vente d'espaces publicitaires via un média gratuit, et donc, dont vous êtes le produit à vendre ! Pour ce faire, des algorithmes puissants détaillent vos moindres faits et gestes (3). Et soyons clairs : ça marche ! Sans doute pas sur quelques individus. Mais avec plus de 2 milliards d'utilisateurs, vous pouvez dire à un annonceur : vous allez vendre !

Lisons ce que nous en dit Mr B.P., témoin anonyme mais bien connu de notre maison : *'J'ai pu constater par moi-même du caractère intrusif et pernicieux de Facebook. Je m'y suis inscrit il y a peut-être 8 à 10 mois. Sans y être hyper actif (vu le temps qu'on peut vite y passer pour des prunes) et en ayant déjà paramétré le compte pour laisser peu d'emprise à une ingérence externe, j'ai constaté petit à petit que j'avais inconsciemment de plus en plus tendance à cliquer sur les inévitables publicités présentées qui, de plus en plus, portaient sur une thématique de durabilité. Ce n'était pas un hasard et le documentaire Netflix m'a fait mieux comprendre la mécanique implacable de la manipulation dont j'étais l'objet. Manipulation absolument pas orchestrée, mais simplement en lien avec mes aspirations.'*

Un autre constat s'est fait jour. A partir du moment où un algorithme nous suit à la trace et, en conséquence de ses calculs, nous présente des propositions de surf, ou des résultats de recherche (4) qui correspondent à nos attentes, il ne fait que renforcer nos convictions profondes et favorise le repli sur soi, et non plus la découverte de ce qui nous entoure. Interviewé par David Letterman en 2017 (5), Barack Obama signalait que s'il avait misé avec succès sur les réseaux sociaux lors de sa première élection à la présidence, il ne pourrait plus le faire aujourd'hui. Et l'on a vu ce que clivage veut dire lors de l'élection de Joe Biden... Et ce qui vaut en politique vaut aussi dans d'autres domaines, plus sensibles. Repassons la parole à notre témoin anonyme, qui est décidément un type charmant (6) :

'Célibataire à mon corps défendant, je me suis récemment inscrit sur le site de rencontre de Facebook. Il n'a pas fallu longtemps pour que je constate que le site avait de plus en plus tendance à me présenter des profils de dames qui correspondaient à mes souhaits. On pourrait être tenté de se dire que c'est fort bien. Sauf que non. D'abord parce que je n'étais plus vraiment maître de mes choix, mais surtout parce que cela m'empêchait d'en voir d'autres. Sans compter que j'avais la forte impression de voir passer de faux profils, ciblés et présentés pour me faire plaisir et rester sur le site (7). En clair, on coupait les ailes à mon libre-arbitre. Quand le gratuit coûte autant et qu'il façonne mon humanité sans mon consentement, c'est un prix que je ne souhaite pas payer. Je me suis donc retiré non seulement du site de rencontre, mais j'ai carrément fermé mon compte Facebook (8). Et surprise : j'arrive à vivre sans cette inutile usine à gaz...'



A ce stade, vous vous demanderez en quoi tout cela peut bien concerner Ligne Bleue ? En un mot : **responsabilité** ! Le questionnement fondamental a été celui-ci : A partir du moment où les dérives d'un 'service' sont connues et expérimentées, avons-nous le droit d'inviter un grand nombre de personnes à utiliser ce service, simplement parce que par la diffusion d'informations certes souvent utiles, il peut-être source de profit pour notre bureau de courtage, aussi sympathique soit-il ?

La réponse se trouve dans ce vocable de *responsabilité*, qui est loin d'être négligeable dans notre esprit. Et la conclusion est sans appel : c'est non ! Même si cela déforce le service que nous nous plaisons à vous rendre du mieux que nous pouvons. Et même si cela n'augmente pas nos revenus. Parce que notre confort ne trouve aucune justification à se faire sur votre dos !

Nous sommes parfaitement conscients que cette réalité va à l'encontre des habitudes et que nous passerons pour des arriérés insensibles au progrès. Sans doute, mais nous pensons que d'autres pourraient opiner à notre raisonnement. Que vous soyez d'accord avec nous ou pas, nous serions heureux de lire votre avis. En ce sens, n'hésitez pas à nous envoyer un mail ou un courrier postal et partagez-nous votre opinion. Peut-être avons-nous raté quelque chose ? Peut-être avons-nous trop restreint le débat ? Vos arguments pourront, pourquoi pas, nous aider à adopter un autre angle de vue et revenir sur notre décision s'il s'avère que cela pourrait être profitable à nos clients.

Dans l'attente, pour diffuser plus efficacement nos informations, nous avons choisi d'envoyer un appel par mail qui sera envoyé sur base d'un abonnement gratuit volontaire, via un enregistrement à faire sur notre site. Sans cookies invasifs !

Allez, à vos plumes ! :-)



NOTES

(1) Ce qui n'est pas le moindre des paradoxes, Netflix agissant typiquement de la façon qui est décrite par le documentaire ! L'abonnement cadeau à ce service de streaming que nous avons reçu s'étant terminé le 31 décembre, nous ne l'avons pas renouvelé.

(2) Extrait tiré de Wikipedia.

(3) Par *détaillent*, nous entendons, le temps que vous passez sur une page et celles que vous visitez, le nombre de clics ou de pressions sur l'écran, les amis que vous avez (en regard de leur propre intérêts), etc. Tout !

(4) La chose est connue : si un bleu, un rouge et un vert font la même recherche via Google, ils auront des résultats différents, proches de leurs sensibilités !

(5) Dans l'émission 'My next guest no need introduction'

(6) Avertissement : ceci est une publicité subliminale.

(7) Cette assertion n'a pas pu être vérifiée par notre rédaction. Nous en laissons la responsabilité à notre témoin.

(8) En réalité, pas tout à fait. Nous avons conservé une fiche vide, sans aucune activité, pour nous permettre d'effectuer des recherches de clients injoignables autrement, lorsque cela s'avère nécessaire. C'est-à-dire extrêmement rarement.

En supplément...

Histoire de compléter votre réflexion

Nous avons le plaisir de vous offrir dans les deux pages qui suivent un article paru dans la revue Principium, et diffusée aux membres de Feprabel, très active association de qui défend prioritairement les intérêts du courtage.

Ses actions sont loin d'être inutiles et si les clients ne peuvent se rendre compte des victoires, parfois modestes, parfois plus importantes, que Feprabel a remporté, nous pouvons garantir qu'ils en seraient bien plus marri dans leur quotidien si cela n'avait pas été le cas.

Nous profitons donc de cet article pour leur adresser nos remerciements, tant pour l'article que suit que pour leur actions quotidiennes.

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique



Règles de prudence sur les réseaux sociaux

Les réseaux sociaux regorgent de fausses offres d'investissement, notamment dans les cryptomonnaies, les options binaires et produits forex/CFD, les « vins d'investissement », de fausses offres de gestion de patrimoine ou encore d'offres de crédit illicites. Les escrocs 2.0 trouvent sans cesse de nouvelles stratégies pour faire encore plus de victimes. C'est avec cette introduction que la FSMA met en garde les utilisateurs des réseaux sociaux.

Les escrocs utilisent régulièrement les réseaux sociaux pour diffuser leurs offres frauduleuses. Celles-ci circulent via des publicités sponsorisées sur Facebook et Instagram, de simples publications sur Facebook, de faux articles de presse ou encore via des discussions instantanées entre l'escroc et sa victime.

Les dernières techniques en date ?

Piratage de comptes Facebook : un de vos contacts vous propose une offre trop belle pour être vraie ?

Des escrocs utilisent des comptes Facebook qu'ils ont piratés pour promouvoir des offres d'investissement ou de crédit. Ils publient par exemple sur le compte Facebook d'un de vos amis un post qui vante une offre d'investissement avec un rendement exceptionnel. Si vous cliquez sur ce post, vous recevrez en général rapidement un coup de fil des escrocs pour vous présenter leur offre frauduleuse. Cette technique est actuellement très utilisée pour le compte des plateformes de trading.

Offres frauduleuses d'investissement via des sites et applications de rencontre

Les sites et applications de rencontre tels que Tinder sont des lieux propices aux tentatives d'arnaques aux sentiments.

Ces sites et applications sont également utilisés pour prospecter des victimes dans le cadre de faux investissements. Les victimes sont principalement des hommes. Lors de leurs recherches de rencontres, ils entrent en contact avec des femmes prétendant d'origine asiatique.

1^{ère} étape : La séduction

Vous découvrez sur une application de rencontre telle que Tinder les photos d'une charmante personne. Le plus souvent, elle a émis un « super like » sur votre profil. Derrière les traits de la femme que vous voyez sur les photos, se cache un escroc qui a créé un faux personnage avec de fausses photos dans le but de vous manipuler !

2^e étape : Susciter votre curiosité

Une fois en contact, les échanges se feront systématiquement en anglais. Votre interlocutrice vous proposera souvent de continuer la discussion sur WhatsApp.

Votre interlocutrice vous explique alors le secret qui lui permet de ne pas avoir à se soucier de l'argent et de son avenir financier.

3^e étape : La promesse de devenir riche

Elle vous livre alors son secret : elle a gagné de l'argent en investissant ! Elle vous envoie un lien vers un site web pour investir soit dans des cryptomonnaies, soit sur des plateformes de trading en ligne qui proposent par exemple d'investir dans des produits Forex. Le lien vous envoie sur une plateforme frauduleuse de trading en ligne, généralement en anglais et en chinois.

Vous avez été mis en confiance et êtes convaincu d'avoir trouvé un moyen d'investir votre argent de manière rentable et sans risque. Vous effectuez alors un versement.

4^e étape : La perte des montants investis

Une fois l'argent versé, vous n'aurez aucun espoir de récupérer votre mise. Dès que vous commencerez à vous poser des questions sur la véracité de cette offre, votre interlocutrice disparaîtra et ne répondra plus à vos messages.

Quelles recommandations afin d'éviter les arnaques :

- Méfiez-vous des (promesses de) gains hors de toute proportion. Lorsqu'un rendement vous semble trop beau pour être vrai, celui-ci est bien souvent irréal !
- Ne prenez pas pour argent comptant les informations données par les sociétés. Veillez à toujours vérifier l'information (dénomination sociale, siège social, etc.) qui vous est fournie. Si la société est établie en dehors de l'Union européenne, vous devez être conscient des difficultés de recours en cas d'éventuel conflit.
- Consultez les mises en garde publiées sur les sites internet de la FSMA. Vérifiez si la société qui vous offre un service financier est mentionnée dans une mise en garde. Cherchez non seulement sur la base du nom de la/des société(s) qui vous offre(nt) le service financier, mais également des sociétés auxquelles vous devriez verser de l'argent.

- Méfiez-vous des appels téléphoniques/e-mails non sollicités (« cold calling »), soit sans qu'aucune demande préalable de l'investisseur n'ait été entreprise. Ceux-ci sont souvent à l'origine de fraudes.
- Méfiez-vous des demandes de transfert d'argent vers des pays sans aucun rapport avec la société, ni avec l'État de résidence de l'investisseur.
- N'investissez jamais si vous ne comprenez pas parfaitement ce qui vous est proposé.
- Soyez d'autant plus suspicieux si le remboursement des gains est subordonné à un versement supplémentaire et/ou au paiement d'un impôt. Ces réclamations sont souvent le signe d'une fraude.

Je suis victime, que dois-je faire ?

Si vous pensez être victime d'une arnaque, veillez à ne plus verser aucune somme supplémentaire à votre interlocuteur. Attention, cela vaut aussi et surtout si un remboursement vous est promis en échange d'un dernier versement, car il s'agit d'une technique fréquemment utilisée par les escrocs afin de tenter d'obtenir un dernier versement.

Contactez immédiatement votre police locale afin de porter plainte et signalez l'arnaque à la FSMA via le formulaire de contact pour les consommateurs.

Source : FSMA

Dirk JORIS
Chef de projet FEPRABEL

