

Un revenu de plus

30 idées de revenus complémentaires avec l'IA, testables en 30 jours

Des idées concrètes, des étapes claires, zéro promesse de gains.

Alteria Tech

Sommaire

Avant de commencer : la promesse de ce livre 4
Introduction — Comment choisir son idée 6
Comment lire une fiche 9
Partie 1 — Services freelance assistés par l'IA 10
Idée 1 — Rédaction et correction assistées par l'IA 11
Idée 2 — CV et lettres de motivation sur mesure 13
Idée 3 — Gestion des réseaux sociaux pour commerces locaux 15
Idée 4 — Traduction et révision bilingue FR-EN 17
Idée 5 — Présentations et documents professionnels 19
Idée 6 — FAQ et réponses automatisées simples pour petits commerces 21
Partie 2 — Produits numériques 23
Idée 7 — Packs de modèles de CV et de lettres 24
Idée 8 — Planners et budgets en feuilles de calcul 26
Idée 9 — Packs de prompts par métier 28
Idée 10 — Mini-guides pratiques de niche 30
Idée 11 — Invitations, affiches et cartes personnalisables 32
Idée 12 — Modèles pour créateurs (réseaux sociaux, miniatures, scripts) 34
Partie 3 — Contenu et audience 36
Idée 13 — Chaîne vidéo sans visage dans une niche précise 37
Idée 14 — Newsletter de niche + affiliation 39
Idée 15 — Contenu UGC (vidéos pour marques) 41
Idée 16 — Photos et vidéos stock 43
Idée 17 — Podcast de niche avec aide IA 45
Idée 18 — Blog de niche monétisé par affiliation 47
Partie 4 — Revente et produits 49
Idée 19 — Revente d'objets d'occasion 50
Idée 20 — Print on demand (t-shirts, mugs, affiches) 52
Idée 21 — Portraits et illustrations personnalisés 54
Idée 22 — Arbitrage local (acheter près de chez soi, revendre en ligne) 56
Idée 23 — Carnets et agendas personnalisés (impression à la demande) 58

Partie 5 — Services aux entreprises 60
Idée 24 — Sites vitrines simples pour artisans et commerces 62
Idée 25 — Photos produits améliorées pour boutiques en ligne 64
Idée 26 — Gestion des avis clients et de la réputation en ligne 66
Idée 27 — Automatisations simples (formulaires, relances, factures) 68
Idée 28 — Formation « l'IA au quotidien » pour employés de PME 70
Idée 29 — Transcription et comptes rendus de réunions 72
Idée 30 — Veille et recherche documentaire pour professionnels 74
Le plan 30 jours 76
Annexes 79
Bonus — La boîte à outils 84
Conclusion — Et maintenant ? 90

Avant de commencer : la promesse de ce livre

Ce livre vous donne 30 idées concrètes pour tester un revenu complémentaire avec l'aide de l'IA, sans budget de départ, en 30 jours. Il ne vous promet aucun montant.

Ce que vous allez trouver

Chaque idée tient sur une fiche identique, pour pouvoir les comparer d'un coup d'œil :

- **Ce que c'est** : l'idée expliquée simplement.
- **Pour qui** : le profil qui a le plus de chances d'y arriver.
- **Ce qu'il faut** : temps, matériel, compétences, budget.
- **Premières étapes** : quoi faire cette semaine, dans l'ordre.
- **Outils IA** : les outils qui font gagner du temps, avec un exemple de prompt.
- **Attentes réalistes** : ce qui se passe vraiment les premières semaines.
- **Pièges à éviter** : les erreurs qui font abandonner.

Ce que ce livre ne promet pas

- **Aucun revenu garanti, aucun montant promis.** Les résultats dépendent de votre travail, de votre marché et d'une part de chance.
- **Chaque idée demande du temps.** L'IA accélère le travail ; elle ne le fait pas à votre place.
- **Aucune méthode « argent facile ».** Pas de pyramide, pas de « système secret », pas de revente de formations à des gens qui revendront la même formation.

La règle d'or de l'IA dans ce livre

L'IA est un **assistant**, pas un auteur. Vous relisez, corrigez et assumez tout ce que vous livrez à un client ou publiez en ligne. Trois réflexes à garder pour toutes les idées :

1. **Vérifier** chaque fait, chiffre et nom produit par l'IA.
2. **Personnaliser** : un texte générique se voit, et se vend mal.
3. **Être transparent** quand le client ou la plateforme le demande (certaines plateformes exigent de signaler le contenu généré par IA).

Un conseil avant tout : ne lisez pas ce livre d'une traite en cherchant « la bonne idée ». Lisez l'introduction, faites la grille de choix, puis lisez seulement les fiches de vos 4 idées présélectionnées.

Introduction — Comment choisir son idée

La bonne idée n'est pas la plus rentable sur le papier : c'est celle que vous tiendrez quatre semaines avec votre temps, vos compétences et zéro budget. Trois questions suffisent pour trier les 30 idées.

Question 1 — Combien de temps avez-vous vraiment ?

Comptez les heures réelles, pas les heures idéales. Notez sur une semaine type les créneaux libres d'au moins 30 minutes.

Temps disponible	Ce qui est réaliste	Idées les plus adaptées
Moins de 5 h / semaine	Produits qu'on crée une fois et qu'on revend	7, 8, 9, 11, 16, 20, 23
5 à 10 h / semaine	Un service léger + un produit	2, 4, 5, 10, 12, 14, 19
Plus de 10 h / semaine	Services avec clients réguliers	1, 3, 15, 24, 26, 27, 28
Horaires irréguliers (quarts de nuit, rotations)	Tâches sans rendez-vous fixes, faites quand on veut	7 à 12, 13, 16, 18, 20, 23, 29

Question 2 — Qu'est-ce que vous savez déjà faire ?

L'IA multiplie une compétence existante ; elle en crée rarement une à partir de rien. Cochez ce qui vous ressemble :

- ☐ J'écris correctement et j'aime ça → idées 1, 2, 10, 14, 18
- ☐ Je parle bien deux langues → idées 4, 29
- ☐ Je suis à l'aise avec Canva, la photo ou le design → idées 5, 11, 12, 20, 21, 25
- ☐ J'aime parler, filmer ou expliquer → idées 13, 15, 17, 28
- ☐ Je suis à l'aise avec les ordinateurs et les outils en ligne → idées 6, 24, 27, 30
- ☐ Je connais bien les prix d'objets d'occasion ou un type de produit → idées 19, 22
- ☐ J'aime aider les gens directement → idées 2, 3, 26, 28

Question 3 — Quel est votre budget ?

Toutes les idées démarrent à **0 $**, sauf l'arbitrage local (idée 22) qui demande un petit budget d'achat. « 0 $ » veut dire : un ordinateur ou un téléphone, une connexion internet, et les versions gratuites des outils. Avant de payer un abonnement, attendez d'avoir une première vente ou un premier client.

La grille de choix

Notez chaque idée qui vous attire de 1 (faible) à 5 (fort) sur quatre critères, puis additionnez. Gardez les **4 meilleurs scores** : ce seront vos 4 semaines de test.

Idée	J'ai le temps (1-5)	J'ai la compétence (1-5)	Ça m'intéresse (1-5)	Je connais des clients possibles (1-5)	Total /20
Exemple : 2. CV sur mesure	4	4	3	5	16

1. **3 questions** : temps, compétences, budget.
2. **La grille** : un score sur 20 par idée.
3. **4 idées** : vos 4 meilleurs scores.
4. **1 idée** : choisie après 4 semaines de test.

Les trois questions alimentent la grille ; la grille donne vos 4 idées ; le test de 4 semaines en désigne une seule.

Service ou produit : comprendre la différence

Les 30 idées se rangent en deux familles, et ce choix change tout le reste :

- **Un service** (parties 1 et 5) : vous êtes payé pour un travail fait pour quelqu'un. Premier revenu possible rapidement, mais le temps reste lié à l'argent.
- **Un produit ou une audience** (parties 2, 3 et 4) : vous créez une fois et vendez plusieurs fois. Premier revenu souvent plus lent, mais il ne dépend plus directement de vos heures.

Une bonne combinaison pour débuter : **un service** pour apprendre vite ce que les gens veulent, **un produit** construit à partir de ce que vous avez appris.

Famille	Premier revenu	Lien avec vos heures
Services (parties 1 et 5)	Plus rapide	Fort
Revente (partie 4)	Moyen	Moyen
Produits numériques (partie 2)	Plus lent	Faible
Audience (partie 3)	Le plus lent	Faible

Les positions sont des zones, pas des mesures : elles décrivent la tendance générale de chaque famille, pas votre résultat.

Comment lire une fiche

Chaque fiche commence par une carte d'identité, puis suit toujours les 7 mêmes rubriques. Vous pouvez donc comparer deux idées en lisant la même rubrique.

La carte d'identité donne trois repères en une ligne :

Repère	Ce qu'il veut dire
Budget	Ce qu'il faut dépenser pour faire le premier test. « 0 $ » = outils gratuits seulement.
Temps	Le rythme conseillé pendant la semaine de test.
Première étape	La seule chose à faire le premier jour. Si vous ne la faites pas, l'idée n'est pas testée.

Les exemples de prompts sont écrits entre guillemets. Remplacez ce qui est entre crochets [comme ceci] par votre situation. Ils fonctionnent avec la plupart des assistants IA (ChatGPT, Claude, Gemini, Copilot…).

Les attentes réalistes décrivent ce qui arrive le plus souvent, pas le meilleur cas. Si votre semaine se passe mieux, tant mieux ; si elle se passe comme décrit, ce n'est pas un échec, c'est normal.

Le signal à surveiller : à la fin de chaque fiche, un indicateur simple vous dit si l'idée mérite une deuxième semaine (par exemple : « au moins une personne a demandé le prix »).

Partie 1 — Services freelance assistés par l'IA



Vous vendez votre temps et votre jugement ; l'IA fait le premier jet. C'est la partie où un premier client peut arriver le plus vite, parce que les petites entreprises ont déjà ces besoins et les paient déjà.

#	Idée	Budget	Temps	Première étape
1	Rédaction et correction	0 $	1-2 h/jour	2 textes d'exemple dans un portfolio
2	CV et lettres sur mesure	0 $	1 h/jour	3 modèles de CV prêts à adapter
3	Réseaux sociaux de commerces locaux	0 $	1-2 h/jour	1 semaine d'essai à un commerce proche
4	Traduction et révision FR-EN	0 $	1 h/jour	2 pages d'exemple traduites
5	Présentations et documents pros	0 $	1 h/jour	3 modèles de présentation
6	FAQ et réponses automatisées	0 $	1 h/jour	La FAQ d'un commerce fictif

Idée 1 — Rédaction et correction assistées par l'IA



Budget	Temps	Première étape
0 $	1-2 h/jour	2 textes d'exemple dans un portfolio simple

Ce que c'est

Écrire ou corriger des textes pour des petites entreprises : pages « À propos », fiches de services, articles de blog, descriptions de produits, courriels. L'IA produit un brouillon ; vous apportez la structure, le ton juste et la vérification.

Pour qui

Les personnes qui écrivent sans fautes, aiment reformuler et savent poser des questions à un client.

Ce qu'il faut

- Un portfolio gratuit : un Google Doc partagé, une page Notion ou un profil Canva.
- Un correcteur (Antidote si vous l'avez, sinon LanguageTool gratuit).
- Une liste de 20 petites entreprises de votre région dont le site est daté ou vide.

Premières étapes

1. **Jour 1** : choisissez un secteur (garages, salons de coiffure, cliniques, restaurants…).
2. **Jour 2** : écrivez 2 textes d'exemple pour des entreprises fictives de ce secteur.
3. **Jour 3** : mettez-les dans un portfolio d'une page avec vos coordonnées.
4. **Jours 4-5** : envoyez 10 messages courts à des entreprises réelles, avec une proposition précise (« je réécris votre page d'accueil »).
5. **Jours 6-7** : relancez une fois, notez les réponses.

Outils IA

Un assistant conversationnel (ChatGPT, Claude, Gemini) pour le brouillon, un correcteur pour la finition, Hemingway Editor pour vérifier la lisibilité.

> Prompt de départ : « Tu es rédacteur web pour des petites entreprises. Écris une page d'accueil de 250 mots pour [type d'entreprise] situé à [ville]. Public : [clients]. Ton : chaleureux et direct. Termine par un appel à l'action pour [prendre rendez-vous / appeler]. Pose-moi d'abord 5 questions si des informations te manquent. »

Attentes réalistes

La plupart des messages resteront sans réponse : c'est normal en prospection. Le premier contrat est souvent petit, parfois obtenu grâce à une connaissance. Ce qui compte la première semaine, c'est d'avoir un portfolio et des conversations ouvertes.

Pièges à éviter

- Livrer un texte IA sans le relire : les clients le repèrent tout de suite.
- Inventer des faits sur l'entreprise (années d'expérience, prix, certifications).
- Proposer « tous types de textes » : un secteur précis rassure davantage.

Signal à surveiller

au moins 2 entreprises ont répondu, même pour dire « pas maintenant ».

Idée 2 — CV et lettres de motivation sur mesure



Budget	Temps	Première étape
0 $	1 h/jour	3 modèles de CV prêts à adapter

Ce que c'est

Aider des chercheurs d'emploi à adapter leur CV et leur lettre à chaque offre : mots-clés de l'annonce, réalisations chiffrées, mise en page lisible par les logiciels de tri (ATS).

Pour qui

Ceux qui ont déjà aidé des proches avec leur CV, qui connaissent le marché de l'emploi local ou un secteur précis.

Ce qu'il faut

- 3 modèles de CV propres (Google Docs ou Canva), sobres et compatibles ATS.
- Un questionnaire client (expériences, réalisations, poste visé).
- Une méthode de livraison simple (PDF + version modifiable).

Premières étapes

1. Créez 3 modèles : débutant, expérimenté, reconversion.
2. Refaites votre propre CV avec votre méthode : c'est votre premier exemple.
3. Proposez 2 CV gratuits à des proches en échange d'un avis écrit.
4. Publiez un avant/après anonymisé sur Facebook ou LinkedIn.
5. Annoncez une offre simple : « CV adapté à une offre, livré en 48 h ».

Outils IA

Un assistant pour reformuler les tâches en réalisations, Canva ou Google Docs pour la mise en page, l'annonce d'emploi elle-même comme source de mots-clés.

> Prompt de départ : « Voici une offre d'emploi : [coller]. Voici mon expérience : [coller]. Liste les 10 mots-clés les plus importants de l'offre, puis réécris mes expériences en 4 puces par poste, chacune commençant par un verbe d'action et montrant un résultat. N'invente aucun chiffre : marque [À COMPLÉTER] là où un chiffre manque. »

Attentes réalistes

Le bouche-à-oreille fait l'essentiel des premiers clients. Les premiers CV prennent plus de temps que prévu, le temps de roder votre questionnaire.

Pièges à éviter

- Gonfler les expériences : un CV mensonger se retourne contre le client en entrevue.
- Les mises en page trop chargées (colonnes, icônes) que les ATS lisent mal.
- Promettre un emploi : vous vendez un meilleur dossier, pas une embauche.

Signal à surveiller

une personne aidée gratuitement vous recommande à quelqu'un d'autre.

Idée 3 — Gestion des réseaux sociaux pour commerces locaux



Budget	Temps	Première étape
0 $	1-2 h/jour	proposer 1 semaine d'essai à un commerce proche

Ce que c'est

Prendre en charge la page Facebook ou Instagram d'un commerce : calendrier de publications, textes, visuels simples, réponses aux commentaires.

Pour qui

Ceux qui utilisent déjà les réseaux sociaux tous les jours et qui sont à l'aise pour rencontrer des commerçants.

Ce qu'il faut

- Canva (gratuit), Meta Business Suite (gratuit) pour programmer les publications.
- Un modèle de calendrier mensuel.
- Une courte proposition écrite d'une page.

Premières étapes

1. Repérez 5 commerces proches dont la page est inactive depuis des mois.
2. Préparez pour l'un d'eux 3 publications d'exemple, sans les publier.
3. Allez les montrer en personne ou par message : « je gère votre page gratuitement pendant une semaine ».
4. Pendant l'essai, publiez 3 à 5 fois et notez les réactions.

5. À la fin, présentez un mini-bilan et une offre mensuelle.

Outils IA

Un assistant pour le calendrier et les textes, Canva (avec ses fonctions IA) pour les visuels, CapCut pour les vidéos courtes.

> Prompt de départ : « Crée un calendrier de 12 publications sur 4 semaines pour [commerce] à [ville]. Mélange : 4 publications produits, 3 coulisses, 3 conseils utiles, 2 promotions. Pour chacune : idée de visuel, texte de 60 mots maximum, 3 hashtags locaux. »

Attentes réalistes

Beaucoup de commerçants trouvent l'idée bonne mais hésitent à payer. L'essai gratuit est souvent ce qui débloque la décision. Un premier client local peut en amener d'autres dans la même rue.

Pièges à éviter

- Demander les mots de passe personnels : faites-vous ajouter comme gestionnaire de la page.
- Promettre des abonnés ou des ventes : promettez de la régularité.
- Utiliser des images trouvées sur Google : droits d'auteur.

Signal à surveiller

le commerçant vous envoie lui-même des photos ou des idées pendant l'essai.

Idée 4 — Traduction et révision bilingue FR-EN



Budget	Temps	Première étape
0 $	1 h/jour	traduire 2 pages d'exemple et les montrer

Ce que c'est

Utiliser la traduction automatique comme premier jet, puis réviser pour que le texte sonne naturel : sites web, menus, fiches produits, documents d'entreprise, sous-titres.

Pour qui

Les personnes vraiment à l'aise en français et en anglais, sensibles aux nuances (québécisme, ton, formules commerciales).

Ce qu'il faut

- DeepL (gratuit), un assistant IA, un dictionnaire (WordReference, Termium Plus pour le Canada).
- 2 exemples avant/après montrant la différence entre traduction brute et révisée.

Premières étapes

1. Choisissez un type de texte (menus de restaurant, sites de PME, descriptions de produits).
2. Prenez 2 pages publiques mal traduites et faites-en une version corrigée.
3. Présentez-les côte à côte : texte original, traduction automatique, votre version.
4. Contactez 10 entreprises qui n'ont qu'une version de leur site.
5. Inscrivez-vous sur une plateforme de freelance avec ces exemples.

Outils IA

DeepL pour le premier jet, un assistant pour vérifier le ton et proposer des variantes, LanguageTool pour la correction finale.

> Prompt de départ : « Voici un texte traduit automatiquement de l'anglais vers le français canadien : [coller]. Repère les tournures non naturelles, les anglicismes et les erreurs de ton pour un public [québécois / européen]. Propose une version corrigée et explique tes 5 changements principaux. »

Attentes réalistes

Les plateformes sont très concurrentielles ; les contacts directs avec des entreprises locales donnent souvent de meilleurs résultats. Les documents officiels (actes, diplômes) demandent un traducteur agréé : ne les acceptez pas.

Pièges à éviter

- Livrer une traduction automatique sans révision complète.
- Accepter des domaines techniques que vous ne maîtrisez pas (juridique, médical).
- Coller des documents confidentiels de clients dans des outils publics sans leur accord.

Signal à surveiller

une entreprise vous demande un devis pour un vrai texte.

Idée 5 — Présentations et documents professionnels



Budget	Temps	Première étape
0 $	1 h/jour	3 modèles de présentation prêts à vendre

Ce que c'est

Transformer des notes brouillonnes en présentations claires, rapports, brochures ou propositions commerciales bien mis en page.

Pour qui

Ceux qui ont l'œil pour la mise en page et qui savent résumer.

Ce qu'il faut

- Canva, Google Slides ou PowerPoint.
- 3 modèles cohérents (une proposition commerciale, un rapport, une présentation de projet).

Premières étapes

1. Créez 3 modèles dans un même style.
2. Prenez une présentation publique ennuyeuse et faites-en une version « après ».
3. Montrez l'avant/après sur LinkedIn ou dans des groupes d'entrepreneurs.
4. Proposez une offre claire : « vous m'envoyez vos notes, je livre 10 diapositives ».
5. Vendez aussi les modèles vides (voir idée 12).

Outils IA

Un assistant pour structurer les notes en plan de diapositives, Canva ou Gamma pour la mise en forme, les générateurs d'icônes et d'images libres de droits.

> Prompt de départ : « Voici mes notes : [coller]. Transforme-les en plan de présentation de 10 diapositives. Pour chaque diapositive : un titre qui dit le message principal, 3 points maximum, et une suggestion de visuel. »

Attentes réalistes

Les clients viennent surtout de réseaux personnels : étudiants, travailleurs autonomes, associations. Les premiers projets servent surtout à construire un portfolio.

Pièges à éviter

- Remplir les diapositives de texte : moins, c'est mieux.
- Utiliser le logo ou les images d'un client sans autorisation dans votre portfolio.
- Accepter des délais impossibles en début d'activité.

Signal à surveiller

quelqu'un vous envoie de vraies notes à transformer.

Idée 6 — FAQ et réponses automatisées simples pour petits commerces



Budget	Temps	Première étape
0 $	1 h/jour	écrire la FAQ d'un commerce fictif en démo

Ce que c'est

Rédiger la foire aux questions d'un commerce, puis la brancher sur des réponses automatiques simples : messages enregistrés sur Facebook Messenger, réponses rapides WhatsApp Business, page FAQ du site.

Pour qui

Les personnes organisées, à l'aise avec les outils en ligne, qui aiment simplifier la vie des autres.

Ce qu'il faut

- Un compte Meta Business Suite et WhatsApp Business (gratuits) pour la démo.
- Une liste des 20 questions les plus fréquentes par type de commerce.

Premières étapes

1. Inventez un commerce (par exemple, une boulangerie) et écrivez sa FAQ de 15 questions.
2. Configurez des réponses automatiques sur une page de test.
3. Enregistrez une courte vidéo d'écran qui montre le fonctionnement.
4. Proposez la démo à 5 commerces qui reçoivent beaucoup de messages.
5. Offrez une installation de base à prix d'essai.

Outils IA

Un assistant pour générer la FAQ à partir des avis Google du commerce, les outils de réponses automatiques intégrés à Meta et WhatsApp.

> Prompt de départ : « Voici les 30 derniers avis Google et messages reçus par [commerce] : [coller]. Déduis-en les 15 questions les plus fréquentes et rédige une réponse courte (40 mots maximum) pour chacune, dans un ton aimable. Marque [À VÉRIFIER] toute information que tu supposes. »

Attentes réalistes

C'est un service peu connu : il faut le montrer pour qu'il se vende, d'où l'importance de la démo. Les commerçants très occupés sont les plus intéressés.

Pièges à éviter

- Laisser l'automatisation répondre à des questions sensibles (allergies, prix changeants) sans vérification.
- Promettre un « chatbot intelligent » complexe : restez simple et fiable.
- Oublier de prévoir une option « parler à une personne ».

Signal à surveiller

un commerçant vous dit « je reçois toujours les mêmes questions ».

Partie 2 — Produits numériques



Vous créez un fichier une fois et vous le vendez autant de fois que des gens l'achètent. Le travail se fait au début ; la difficulté n'est pas de créer, c'est d'être trouvé.

#	Idée	Budget	Temps	Première étape
7	Packs de modèles de CV et de lettres	0 $	1 h/jour	5 modèles dans un pack
8	Planners et budgets en feuilles de calcul	0 $	1 h/jour	Un budget mensuel testé sur soi
9	Packs de prompts par métier	0 $	1 h/jour	20 prompts testés pour un métier
10	Mini-guides pratiques de niche	0 $	1-2 h/jour	Une niche précise + le sommaire
11	Invitations, affiches et cartes	0 $	1 h/jour	10 modèles dans un style cohérent
12	Modèles pour créateurs	0 $	1 h/jour	15 modèles dans un pack

Où vendre ces produits ? Les plateformes les plus utilisées pour débuter sans frais fixes sont Gumroad, Payhip, Etsy (frais à la mise en ligne de chaque annonce) et Ko-fi. Vérifiez les frais et les règles de chaque plateforme au moment de vous inscrire : ils changent régulièrement.

Idée 7 — Packs de modèles de CV et de lettres



Budget	Temps	Première étape
0 $	1 h/jour	5 modèles dans un seul pack

Ce que c'est

Un pack téléchargeable de modèles de CV et de lettres modifiables (Word, Google Docs, Canva), avec un petit guide d'utilisation.

Pour qui

Ceux qui ont testé l'idée 2 ou qui ont le sens de la mise en page.

Ce qu'il faut

- Canva ou Google Docs, un compte sur une plateforme de vente.
- Des visuels de présentation (aperçus du CV sur un fond propre).

Premières étapes

1. Choisissez un public précis : étudiants, reconversion, métiers manuels, nouveaux arrivants au Canada.
2. Créez 5 modèles cohérents + 2 lettres types.
3. Écrivez un guide de 2 pages : comment remplir chaque section.
4. Faites 3 visuels d'aperçu et une description claire.
5. Mettez en ligne sur une plateforme et partagez dans 3 groupes concernés (en respectant leurs règles).

Outils IA

Un assistant pour le guide et les exemples de contenu, Canva pour le design, un générateur de maquettes (mockups) pour les aperçus.

> Prompt de départ : « Rédige un guide de 2 pages pour remplir un CV destiné à [public]. Sections : titre, profil, expériences, compétences, formation. Pour chacune : à quoi elle sert, 2 erreurs fréquentes, un exemple rempli. »

Attentes réalistes

Les ventes démarrent lentement : un produit neuf sur une plateforme n'est vu par presque personne. Ce qui fait la différence : un public précis et du partage régulier.

Pièges à éviter

- Copier des modèles existants ou utiliser des polices non autorisées à la revente.
- Vendre un pack « pour tout le monde » : il ne parle à personne.

Signal à surveiller

des visites sur la page du produit, même sans vente.

Idée 8 — Planners et budgets en feuilles de calcul



Budget	Temps	Première étape
0 $	1 h/jour	un budget mensuel simple, testé sur soi

Ce que c'est

Des feuilles Google Sheets ou Excel prêtes à l'emploi : budget mensuel, suivi de dettes, planificateur de repas, suivi d'habitudes, budget de mariage, gestion d'un petit commerce.

Pour qui

Ceux qui aiment l'organisation et les tableurs, même à un niveau simple.

Ce qu'il faut

- Google Sheets (gratuit).
- Une vidéo d'écran de 1 minute qui montre l'outil en action.

Premières étapes

1. Construisez votre propre budget mensuel et utilisez-le une semaine.
2. Notez ce qui vous manque, corrigez.
3. Ajoutez un onglet « Mode d'emploi » et protégez les cellules de formules.
4. Créez une copie partageable (lien « faire une copie »).
5. Mettez en ligne avec la vidéo de démonstration.

Outils IA

Un assistant pour écrire les formules et les expliquer, la fonction d'aide IA de Google Sheets si disponible.

> Prompt de départ : « Je construis un budget mensuel dans Google Sheets. Colonnes : date, catégorie, description, montant, type (revenu/dépense). Donne-moi les formules pour : total par catégorie, solde du mois, et pourcentage de chaque catégorie. Explique chaque formule simplement. »

Attentes réalistes

Le marché est très fourni. Les outils qui se vendent répondent à une situation précise (« budget pour couple avec revenus irréguliers ») plutôt qu'à un besoin général.

Pièges à éviter

- Des formules qui cassent quand l'acheteur ajoute une ligne : testez avec quelqu'un d'autre.
- Un design trop chargé qui rend l'outil difficile à utiliser.

Signal à surveiller

une personne testeuse continue d'utiliser l'outil après la semaine.

Idée 9 — Packs de prompts par métier



Budget	Temps	Première étape
0 $	1 h/jour	20 prompts testés pour un seul métier

Ce que c'est

Une collection de prompts testés et organisés pour un métier précis (agents immobiliers, enseignants, infirmières, coiffeurs, comptables), avec des exemples de résultats.

Pour qui

Ceux qui utilisent l'IA tous les jours et connaissent un métier de l'intérieur (le leur ou celui d'un proche).

Ce qu'il faut

- Un document PDF ou Notion bien organisé.
- Du temps pour tester chaque prompt plusieurs fois.

Premières étapes

1. Choisissez un métier que vous connaissez.
2. Interrogez 2 personnes de ce métier sur leurs tâches répétitives.
3. Écrivez et testez 20 prompts qui couvrent ces tâches.
4. Classez-les par catégorie, avec un exemple de résultat pour chacun.
5. Proposez une version gratuite de 5 prompts pour faire connaître la version complète.

Outils IA

Plusieurs assistants différents pour vérifier que les prompts fonctionnent partout, Notion ou Canva pour la mise en forme.

> Prompt de départ (pour créer le pack) : « Je suis [métier]. Liste 15 tâches répétitives de mon quotidien où un assistant IA peut m'aider. Pour chacune, écris un prompt réutilisable avec des [variables] à remplacer. »

Attentes réalistes

Beaucoup de prompts gratuits circulent ; votre valeur est le tri, les tests et la connaissance du métier. Les ventes viennent surtout quand vous êtes présent là où ce métier se retrouve en ligne.

Pièges à éviter

- Vendre des prompts non testés ou génériques.
- Promettre que l'IA remplace le jugement professionnel (surtout santé, droit, finances).

Signal à surveiller

des professionnels du métier téléchargent la version gratuite.

Idée 10 — Mini-guides pratiques de niche



Budget	Temps	Première étape
0 $	1-2 h/jour	choisir une niche précise et écrire le sommaire

Ce que c'est

Un petit guide PDF de 15 à 40 pages qui résout un problème précis : « S'installer à Québec quand on arrive d'Afrique », « Préparer son premier potager sur balcon », « Réussir son entrevue en usine ».

Pour qui

Ceux qui ont vécu une expérience que d'autres cherchent à comprendre.

Ce qu'il faut

- Google Docs ou Canva pour la mise en page.
- Votre expérience personnelle : c'est ce que l'IA ne peut pas inventer.

Premières étapes

1. Listez 10 problèmes que vous avez résolus et que vos proches vous demandent.
2. Vérifiez que des gens posent ces questions (groupes Facebook, forums, commentaires YouTube).
3. Choisissez-en un et écrivez le sommaire en 8 à 12 chapitres.
4. Écrivez un chapitre par jour, avec l'IA pour structurer et vous pour le fond.
5. Publiez le premier chapitre gratuitement pour mesurer l'intérêt.

Outils IA

Un assistant pour le sommaire et la relecture, Canva pour la couverture et la mise en page.

> Prompt de départ : « Je veux écrire un guide de 30 pages sur [sujet] pour [public]. Voici mon expérience : [raconter]. Propose un sommaire de 10 chapitres qui suit l'ordre des étapes réelles, avec 3 questions que le lecteur se pose à chaque chapitre. »

Attentes réalistes

Écrire prend plus de temps que prévu : comptez 2 à 3 semaines pour un vrai guide. La semaine de test sert à valider l'intérêt, pas à finir.

Pièges à éviter

- Un guide entièrement généré par IA : il ressemble à tout ce qui existe déjà.
- Une niche trop large (« la réussite ») ou trop petite (personne ne cherche).

Signal à surveiller

des gens demandent la suite après le chapitre gratuit.

Idée 11 — Invitations, affiches et cartes personnalisables



Budget	Temps	Première étape
0 $	1 h/jour	10 modèles dans un style cohérent

Ce que c'est

Des modèles Canva modifiables : invitations d'anniversaire, faire-part, cartes de remerciement, affiches d'événements, menus. L'acheteur reçoit un lien et change les textes lui-même.

Pour qui

Ceux qui ont du goût pour le graphisme et qui aiment un style précis.

Ce qu'il faut

- Canva (gratuit ; certains éléments sont payants : vérifiez la licence de chaque élément utilisé).
- Une plateforme comme Etsy, très utilisée pour ce type de produit.

Premières étapes

1. Choisissez un événement et un style (par exemple : baptêmes, style africain moderne ; anniversaires d'enfants, style aquarelle).
2. Créez 10 modèles cohérents.
3. Préparez des aperçus réalistes (sur une table, dans une main).
4. Écrivez des titres avec les mots que les acheteurs tapent.
5. Mettez en ligne 10 annonces et observez lesquelles sont vues.

Outils IA

Les générateurs d'images (en vérifiant leurs conditions d'usage commercial), les fonctions IA de Canva, un assistant pour les titres et descriptions.

> Prompt de départ : « Propose 20 titres d'annonce Etsy pour une invitation d'anniversaire modifiable sur Canva, style [style], pour [public]. Utilise les mots que les acheteurs recherchent, 140 caractères maximum. »

Attentes réalistes

C'est un marché de volume : une annonce seule se vend rarement. Les premières ventes arrivent souvent après plusieurs dizaines d'annonces dans un même style.

Pièges à éviter

- Utiliser des personnages de dessins animés ou des marques : c'est interdit.
- Revendre des éléments Canva Pro dont la licence ne le permet pas.

Signal à surveiller

certaines annonces sont ajoutées en favoris.

Idée 12 — Modèles pour créateurs (réseaux sociaux, miniatures, scripts)



Budget	Temps	Première étape
0 $	1 h/jour	15 modèles dans un pack

Ce que c'est

Des packs de modèles pour créateurs de contenu : publications Instagram, miniatures YouTube, couvertures TikTok, structures de scripts, calendriers éditoriaux.

Pour qui

Ceux qui créent déjà du contenu et savent ce qui fonctionne.

Ce qu'il faut

- Canva ou un autre outil de design.
- Vos propres réseaux comme vitrine.

Premières étapes

1. Choisissez un type de créateur (coachs, cuisiniers, chaînes tech, entrepreneurs africains…).
2. Créez 15 modèles : 10 visuels et 5 structures de scripts.
3. Utilisez-les vous-même pour prouver qu'ils fonctionnent.
4. Montrez-les en vidéo (« comment je fais mes miniatures en 5 minutes »).
5. Mettez le pack en vente avec un lien dans votre bio.

Outils IA

Un assistant pour les structures de scripts et les accroches, Canva pour les visuels, un outil de suppression d'arrière-plan.

> Prompt de départ : « Écris 5 structures de script réutilisables pour des vidéos de 60 secondes sur [thème]. Pour chacune : accroche des 3 premières secondes, 3 points, appel à l'action. Laisse des [blancs] à remplir. »

Attentes réalistes

Les créateurs achètent à des créateurs qu'ils suivent : ce produit marche beaucoup mieux si vous avez déjà une petite audience (voir partie 3).

Pièges à éviter

- Copier le style d'un créateur connu.
- Des modèles trop spécifiques à votre marque, difficiles à adapter.

Signal à surveiller

des abonnés demandent comment vous faites vos visuels.

Partie 3 — Contenu et audience



Vous construisez une audience qui vous fait confiance, puis vous la monétisez (affiliation, partenariats, vos propres produits). C'est la partie la plus lente à rapporter, mais une audience sert de tremplin à toutes les autres idées du livre.

#	Idée	Budget	Temps	Première étape
13	Chaîne vidéo sans visage	0 $	1-2 h/jour	5 scripts courts écrits d'avance
14	Newsletter de niche + affiliation	0 $	1 h/jour	3 numéros écrits avant le lancement
15	Contenu UGC pour marques	0 $	1-2 h/jour	3 vidéos d'exemple
16	Photos et vidéos stock	0 $	1 h/jour	20 photos d'un même thème
17	Podcast de niche	0 $	2 h/semaine	3 épisodes courts enregistrés
18	Blog de niche + affiliation	0 $	1 h/jour	5 articles utiles sur un sujet

À savoir avant de commencer. Chaque plateforme fixe ses propres conditions pour rémunérer les créateurs (nombre d'abonnés, heures de visionnage, pays). Vérifiez-les sur le site officiel de la plateforme : elles changent souvent. Et quand vous recommandez un produit contre commission, dites-le clairement à votre audience.

Idée 13 — Chaîne vidéo sans visage dans une niche précise



Budget	Temps	Première étape
0 $	1-2 h/jour	5 scripts courts écrits d'avance

Ce que c'est

Des vidéos courtes ou longues avec voix off (la vôtre ou une voix de synthèse), images, textes à l'écran et animations, sans jamais montrer votre visage. Exemples de niches : histoire de l'Afrique, astuces informatiques, finances personnelles, faits scientifiques.

Pour qui

Ceux qui aiment raconter et expliquer, mais préfèrent rester discrets.

Ce qu'il faut

- Un logiciel de montage gratuit (CapCut, DaVinci Resolve).
- Une source d'images libres de droits (Pexels, Pixabay).
- Un micro de téléphone correct, ou une voix de synthèse.

Premières étapes

1. Choisissez une niche que vous pourriez alimenter pendant 6 mois.
2. Écrivez 5 scripts de 45 à 60 secondes avant de publier quoi que ce soit.
3. Montez la première vidéo et publiez-la sur YouTube Shorts, TikTok et Reels.
4. Publiez une vidéo par jour pendant la semaine.

5. Notez la durée moyenne de visionnage de chacune.

Outils IA

Un assistant pour la recherche et les scripts, une voix de synthèse (ElevenLabs par exemple), CapCut pour le montage et les sous-titres automatiques.

> Prompt de départ : « Écris un script de 50 secondes sur [sujet] pour une vidéo verticale. Structure : une accroche surprenante en 1 phrase, 3 faits vérifiables, une conclusion qui donne envie de s'abonner. Indique pour chaque phrase une idée d'image. Ajoute tes sources à la fin. »

Attentes réalistes

Les premières vidéos font souvent très peu de vues : les algorithmes testent votre contenu. La régularité sur plusieurs semaines compte plus que n'importe quelle vidéo isolée. La rémunération directe des plateformes arrive tard ; l'affiliation et vos propres produits arrivent souvent avant.

Pièges à éviter

- Publier des faits non vérifiés générés par l'IA.
- Utiliser des extraits de films, de musique ou d'émissions : retraits et avertissements.
- Produire du contenu IA en masse sans valeur : les plateformes le pénalisent de plus en plus.

Signal à surveiller

une vidéo retient les spectateurs nettement plus que les autres. C'est votre format.

Idée 14 — Newsletter de niche + affiliation



Budget	Temps	Première étape
0 $	1 h/jour	3 numéros écrits avant le lancement

Ce que c'est

Un courriel hebdomadaire sur un sujet précis (emplois tech au Québec, bons plans pour étudiants, outils IA de la semaine), qui recommande parfois des produits contre commission.

Pour qui

Ceux qui lisent beaucoup sur un sujet et aiment trier l'information pour les autres.

Ce qu'il faut

- Une plateforme de newsletter avec offre gratuite (Substack, Beehiiv, MailerLite).
- Une page d'inscription simple.

Premières étapes

1. Définissez la promesse en une phrase : « chaque mardi, les 5 offres d'emploi tech les plus intéressantes de la Beauce ».
2. Écrivez 3 numéros d'avance.
3. Invitez 20 personnes de votre entourage concernées par le sujet.
4. Partagez un extrait utile dans 2 ou 3 groupes en ligne, avec le lien d'inscription.
5. Envoyez le premier numéro à date fixe.

Outils IA

Un assistant pour résumer des articles et proposer des titres de courriel, la plateforme de newsletter pour l'envoi.

> Prompt de départ : « Voici 8 liens et résumés de la semaine sur [sujet] : [coller]. Choisis les 5 plus utiles pour [public], écris pour chacun 3 phrases : ce que c'est, pourquoi c'est important, quoi faire. Propose 5 objets de courriel de moins de 50 caractères. »

Attentes réalistes

Une newsletter grandit lentement, abonné par abonné. L'affiliation ne rapporte quelque chose qu'avec une audience fidèle. La première semaine sert à prouver que vous tenez le rythme.

Pièges à éviter

- Ajouter des gens sans leur accord : c'est illégal au Canada (loi anti-pourriel).
- Recommander des produits que vous n'avez pas testés.

Signal à surveiller

des lecteurs répondent au courriel ou le transfèrent.

Idée 15 — Contenu UGC (vidéos pour marques)



Budget	Temps	Première étape
0 $	1-2 h/jour	3 vidéos d'exemple avec des produits du quotidien

Ce que c'est

Les marques paient des créateurs pour tourner des vidéos naturelles (déballage, avis, démonstration) qu'elles publient ensuite sur leurs propres comptes ou dans leurs publicités. Vous n'avez pas besoin d'abonnés : la marque achète la vidéo, pas votre audience.

Pour qui

Ceux qui sont à l'aise face caméra et savent parler simplement d'un produit.

Ce qu'il faut

- Un téléphone récent, une lumière naturelle (fenêtre), un endroit calme.
- Un portfolio en ligne (page Canva ou Google Drive).

Premières étapes

1. Choisissez 3 produits que vous avez déjà chez vous.
2. Tournez 3 vidéos de 20 à 40 secondes de styles différents (avis, démonstration, avant/après).
3. Montez-les avec sous-titres.
4. Créez un portfolio d'une page avec ces vidéos.
5. Contactez 10 petites marques ou inscrivez-vous sur des plateformes UGC.

Outils IA

Un assistant pour écrire les scripts et les accroches, CapCut pour le montage et les sous-titres.

> Prompt de départ : « Écris 3 scripts UGC de 30 secondes pour [produit]. Version 1 : problème puis solution. Version 2 : déballage. Version 3 : 3 raisons de l'aimer. Ton naturel, comme une amie qui recommande. Accroche forte dans les 2 premières secondes. »

Attentes réalistes

Beaucoup de marques ne répondent pas, surtout au début. Les premières collaborations sont parfois payées en produits plutôt qu'en argent : décidez à l'avance ce que vous acceptez.

Pièges à éviter

- Céder les droits de vos vidéos sans contrat clair (durée, usage publicitaire).
- Faire des affirmations de santé ou de résultats sur un produit.

Signal à surveiller

une marque répond pour demander vos conditions.

Idée 16 — Photos et vidéos stock



Budget	Temps	Première étape
0 $	1 h/jour	20 photos d'un même thème, bien titrées

Ce que c'est

Vendre vos photos et courtes vidéos sur des banques d'images (Adobe Stock, Shutterstock, Pond5…). Chaque téléchargement rapporte une petite commission.

Pour qui

Les photographes amateurs, ceux qui vivent dans des lieux peu photographiés (régions, villes africaines, paysages québécois en hiver).

Ce qu'il faut

- Un téléphone avec un bon appareil photo.
- Du temps pour les mots-clés : c'est ce qui fait trouver vos images.

Premières étapes

1. Regardez ce qui manque sur les banques d'images pour votre région ou votre culture.
2. Faites 20 photos d'un même thème (par exemple : marchés de Yaoundé, hiver en Beauce, travail en usine).
3. Retouchez légèrement (lumière, cadrage).
4. Rédigez titres et mots-clés précis.
5. Soumettez-les et notez le taux d'acceptation.

Outils IA

Un assistant pour générer titres et mots-clés à partir d'une description, les outils de retouche IA (Lightroom mobile, Snapseed).

> Prompt de départ : « Voici la description d'une photo : [décrire]. Rédige un titre descriptif de 10 mots et 30 mots-clés en anglais, du plus précis au plus général, pour une banque d'images. »

Attentes réalistes

C'est une idée de long terme : chaque image rapporte peu, et il faut un grand catalogue. Les premières photos sont souvent refusées pour des raisons techniques ; c'est une école.

Pièges à éviter

- Photographier des personnes reconnaissables sans autorisation écrite (formulaire de consentement).
- Inclure des logos, marques ou œuvres d'art.
- Soumettre des images IA sur les plateformes qui les refusent ou exigent de les signaler.

Signal à surveiller

un bon taux d'acceptation de vos images.

Idée 17 — Podcast de niche avec aide IA



Budget	Temps	Première étape
0 $	2 h/semaine	enregistrer 3 épisodes courts

Ce que c'est

Une émission audio régulière sur un sujet précis. L'IA aide à préparer (recherche, plan, questions d'entrevue) et à monter (nettoyage du son, transcription, extraits courts).

Pour qui

Ceux qui aiment parler et discuter, avec un sujet qui les passionne vraiment.

Ce qu'il faut

- Un téléphone ou un micro USB d'entrée de gamme, une pièce calme.
- Un hébergeur gratuit (Spotify for Creators par exemple).

Premières étapes

1. Définissez le concept en une phrase et la durée (15 à 25 minutes au début).
2. Préparez le plan de 3 épisodes.
3. Enregistrez-les dans la même semaine.
4. Publiez les 3 en même temps pour donner de la matière aux premiers auditeurs.
5. Découpez 3 extraits vidéo pour les réseaux sociaux.

Outils IA

Un assistant pour le plan et les questions, des outils d'amélioration audio (Adobe Podcast Enhance), la transcription automatique pour créer articles et extraits.

> Prompt de départ : « Je prépare un épisode de 20 minutes sur [sujet] pour [public]. Propose un plan en 5 parties avec une accroche d'introduction, 3 questions à poser à un invité et une conclusion qui annonce l'épisode suivant. »

Attentes réalistes

Les podcasts grandissent lentement. L'intérêt économique vient souvent indirectement : visibilité, contacts, invités qui deviennent des clients.

Pièges à éviter

- Arrêter après 3 épisodes : la plupart des podcasts abandonnent très tôt.
- Utiliser de la musique protégée.

Signal à surveiller

des auditeurs écoutent plusieurs épisodes à la suite.

Idée 18 — Blog de niche monétisé par affiliation



Budget	Temps	Première étape
0 $	1 h/jour	5 articles utiles sur un seul sujet

Ce que c'est

Un site d'articles qui répondent aux questions que les gens tapent dans Google, avec des liens d'affiliation vers des produits recommandés.

Pour qui

Ceux qui aiment écrire et sont patients : le référencement prend des mois.

Ce qu'il faut

- Une plateforme gratuite pour débuter (Blogger, WordPress.com, Google Sites).
- Des programmes d'affiliation adaptés à votre niche.

Premières étapes

1. Choisissez une niche où vous avez une vraie expérience.
2. Listez 20 questions précises que les gens posent (les suggestions de Google aident).
3. Écrivez 5 articles complets qui répondent mieux que les résultats actuels.
4. Publiez-les avec des titres clairs.
5. Inscrivez le site dans Google Search Console.

Outils IA

Un assistant pour le plan et la recherche de questions, votre expérience personnelle pour le fond, Google Search Console pour suivre l'arrivée des visiteurs.

> Prompt de départ : « Liste 20 questions précises que se pose [public] à propos de [sujet], classées de la plus débutante à la plus avancée. Pour les 5 premières, propose un plan d'article avec titre, intertitres et une expérience personnelle à raconter. »

Attentes réalistes

Les visiteurs venant de Google arrivent souvent après plusieurs mois. Le test de 30 jours sert à vérifier que vous aimez écrire sur ce sujet régulièrement, pas à gagner de l'argent.

Pièges à éviter

- Publier des articles 100 % IA : Google privilégie les contenus utiles écrits avec une expérience réelle.
- Mettre trop de liens d'affiliation : le lecteur perd confiance.

Signal à surveiller

vos articles apparaissent dans Search Console, même avec peu de clics.

Partie 4 — Revente et produits



Vous vendez des objets physiques, sans stock grâce à l'impression à la demande, ou à partir de ce que vous avez déjà. L'IA sert ici à rédiger les annonces, fixer les prix et créer les designs.

#	Idée	Budget	Temps	Première étape
19	Revente d'objets d'occasion	0 $	1 h/jour	5 objets de chez soi, annonces soignées
20	Print on demand	0 $ de stock	1 h/jour	10 designs simples dans une niche
21	Portraits et illustrations personnalisés	0 $	1-2 h/jour	5 exemples dans un style reconnaissable
22	Arbitrage local	Petit budget	1 h/jour	3 catégories dont on connaît les prix
23	Carnets et agendas personnalisés	0 $ de stock	1 h/jour	Un carnet complet

Idée 19 — Revente d'objets d'occasion



Budget	Temps	Première étape
0 $	1 h/jour	5 objets chez soi, photos propres, annonces soignées

Ce que c'est

Vendre des objets dont vous ne vous servez plus (électronique, vêtements, meubles, outils, jeux) sur Facebook Marketplace, Kijiji, Vinted ou eBay, avec des annonces bien écrites et des prix justes.

Pour qui

Tout le monde : c'est la meilleure idée pour tester la vente en ligne sans rien risquer.

Ce qu'il faut

- Un téléphone, un fond neutre (drap blanc, mur clair), la lumière du jour.
- Un compte sur 1 ou 2 plateformes de vente locales.

Premières étapes

1. Faites le tour de chez vous et choisissez 5 objets en bon état.
2. Nettoyez-les et photographiez-les sous 4 angles, à la lumière du jour.
3. Cherchez le prix des annonces similaires déjà vendues.
4. Rédigez des annonces complètes (état, dimensions, défauts, raison de la vente).
5. Publiez et répondez vite aux messages.

Outils IA

Un assistant pour rédiger l'annonce à partir d'une photo, un outil de suppression d'arrière-plan pour des photos plus nettes.

> Prompt de départ : « Voici la photo et les informations d'un objet : [modèle, état, défauts, accessoires]. Rédige une annonce Facebook Marketplace : titre de 60 caractères avec la marque et le modèle, description honnête de 80 mots, liste des points forts. Suggère une fourchette de prix à vérifier avec les annonces similaires. »

Attentes réalistes

Certains objets partent en quelques heures, d'autres jamais. Les négociations et les rendez-vous manqués font partie du jeu. C'est une excellente école pour les idées 20 et 22.

Pièges à éviter

- Les arnaques classiques : faux paiements, demandes de code par SMS, acheteurs qui veulent payer « plus que le prix ».
- Rencontrer des inconnus seul dans un lieu isolé : préférez un lieu public.
- Cacher un défaut : mauvaise réputation garantie.

Signal à surveiller

au moins 2 objets vendus dans la semaine.

Idée 20 — Print on demand (t-shirts, mugs, affiches)



Budget	Temps	Première étape
0 $ de stock	1 h/jour	10 designs simples dans une niche

Ce que c'est

Vous créez des designs ; une entreprise d'impression à la demande (Printful, Printify, Redbubble…) imprime et expédie chaque produit seulement quand un client l'achète. Vous ne gérez ni stock ni envoi.

Pour qui

Ceux qui ont de l'humour, un style graphique, ou qui connaissent une communauté précise (infirmières, camionneurs, fans de football africain, informaticiens).

Ce qu'il faut

- Canva ou un outil de design.
- Un compte sur une plateforme d'impression à la demande, reliée ou non à une boutique.

Premières étapes

1. Choisissez une communauté et notez ses expressions, ses blagues internes, sa fierté.
2. Créez 10 designs simples (texte bien choisi + élément graphique).
3. Commandez un échantillon pour vous-même si possible, pour vérifier la qualité.
4. Mettez en ligne avec des aperçus réalistes.
5. Partagez dans la communauté (en respectant ses règles).

Outils IA

Un assistant pour trouver des slogans, les générateurs d'images (en vérifiant les droits commerciaux), Canva pour finaliser.

> Prompt de départ : « Propose 30 slogans courts et drôles en français pour des t-shirts destinés à [communauté]. Utilise leurs expressions et leurs situations du quotidien. Évite toute référence à une marque, une célébrité ou une œuvre protégée. »

Attentes réalistes

Les marges par produit sont faibles et les plateformes très fournies. Les premières ventes viennent souvent de personnes qui vous connaissent. Le volume de designs et une communauté bien ciblée font la différence.

Pièges à éviter

- Utiliser des marques, logos, personnages ou phrases déposées : retrait de compte.
- Ne jamais voir le produit réel : commandez un échantillon.

Signal à surveiller

des personnes de la communauté demandent où acheter.

Idée 21 — Portraits et illustrations personnalisés



Budget	Temps	Première étape
0 $	1-2 h/jour	5 exemples dans un style reconnaissable

Ce que c'est

Créer des portraits de famille, d'animaux ou de couples dans un style illustré, à partir des photos des clients, pour des cadeaux (fête des mères, mariages, anniversaires).

Pour qui

Ceux qui dessinent, même un peu, ou qui maîtrisent la retouche et veulent développer un style propre.

Ce qu'il faut

- Une tablette ou un logiciel de dessin (Krita est gratuit), ou des outils de retouche.
- Un style cohérent, reconnaissable d'un portrait à l'autre.

Premières étapes

1. Choisissez un style et un sujet (portraits de famille minimalistes, animaux en aquarelle…).
2. Réalisez 5 exemples avec les photos de proches (avec leur accord).
3. Publiez-les avec le processus en vidéo accélérée.
4. Annoncez une offre limitée avant une fête (Noël, fête des mères).
5. Livrez en fichier numérique imprimable.

Outils IA

L'IA pour proposer des compositions et des palettes de couleurs, les outils de détourage ; le dessin final reste le vôtre, c'est votre valeur.

> Prompt de départ : « Je fais des portraits de famille illustrés en style [style]. Propose 5 compositions différentes pour une famille de [nombre] personnes, avec une palette de 5 couleurs pour chacune et une idée de fond simple. »

Attentes réalistes

Les demandes se concentrent autour des fêtes. Un style reconnaissable attire plus qu'une technique parfaite. Les premiers clients sont souvent des proches de proches.

Pièges à éviter

- Livrer une image générée par IA en la présentant comme une illustration faite à la main.
- Accepter des retouches illimitées : fixez un nombre de corrections.

Signal à surveiller

des inconnus commentent « combien pour la mienne ? ».

Idée 22 — Arbitrage local (acheter près de chez soi, revendre en ligne)



Budget	Temps	Première étape
petit budget	1 h/jour	repérer 3 catégories dont on connaît les prix

Ce que c'est

Acheter des objets sous-évalués dans les ventes de garage, friperies, liquidations ou annonces locales, puis les revendre plus cher en ligne, après nettoyage ou petite réparation.

Pour qui

Ceux qui connaissent bien la valeur d'une catégorie (électronique, outils, vêtements de marque, jeux vidéo, vélos).

Ce qu'il faut

- Un petit budget d'achat que vous acceptez de perdre en cas d'erreur.
- Une connaissance des prix réels, vérifiée sur les ventes conclues (pas les prix affichés).

Premières étapes

1. Choisissez 3 catégories que vous connaissez.
2. Pendant 2 jours, observez les prix de vente réels de ces catégories, sans rien acheter.
3. Fixez une règle : n'acheter que si l'écart couvre largement vos frais et votre temps.
4. Achetez 1 à 3 objets seulement.
5. Revendez-les avec les techniques de l'idée 19 et notez le résultat réel.

Outils IA

Un assistant pour estimer rapidement un objet à partir d'une photo (à vérifier ensuite), les recherches d'annonces vendues pour confirmer.

> Prompt de départ : « Voici un objet vu en vente de garage : [description, marque, modèle, état]. Quels éléments vérifier pour estimer sa valeur de revente ? Quels défauts courants chercher ? Quels mots-clés utiliser pour trouver des ventes comparables ? »

Attentes réalistes

Les premières erreurs d'achat sont fréquentes ; c'est pourquoi on commence petit. Le temps passé (déplacements, nettoyage, messages) doit être compté honnêtement.

Pièges à éviter

- Acheter par coup de cœur plutôt que selon votre règle.
- Revendre des objets contrefaits, rappelés ou interdits à la vente.
- Oublier les frais de plateforme et d'envoi dans le calcul.

Signal à surveiller

au moins une revente avec un écart positif après tous les frais.

Idée 23 — Carnets et agendas personnalisés (impression à la demande)



Budget	Temps	Première étape
0 $ de stock	1 h/jour	un carnet complet, couverture + intérieur

Ce que c'est

Concevoir des carnets, agendas, journaux de gratitude ou cahiers d'activités, imprimés à la demande (par exemple via Amazon KDP pour les livres papier, ou des imprimeurs à la demande).

Pour qui

Ceux qui aiment l'organisation, la papeterie, ou qui ont une idée de carnet pour un public précis (journal de recherche d'emploi, cahier de prières, suivi de grossesse, journal de bord de chauffeur).

Ce qu'il faut

- Canva ou un logiciel de mise en page.
- Les gabarits de dimensions fournis par la plateforme d'impression.

Premières étapes

1. Choisissez un public et un usage précis.
2. Concevez les pages intérieures (avec un vrai contenu utile, pas seulement des lignes).
3. Créez la couverture aux bonnes dimensions.
4. Commandez une épreuve pour vérifier l'impression.
5. Publiez et préparez une courte vidéo de feuilletage.

Outils IA

Un assistant pour le contenu des pages (questions de journal, citations libres de droits, sections), Canva pour la mise en page.

> Prompt de départ : « Je crée un journal de recherche d'emploi de 120 pages. Propose la structure : pages d'introduction, pages hebdomadaires (sections et questions), pages de suivi des candidatures, pages de bilan mensuel. Décris le contenu de chaque type de page. »

Attentes réalistes

Les carnets « vides » génériques sont extrêmement nombreux. Ceux qui se vendent ont un contenu intérieur pensé pour un usage précis. La visibilité sur les plateformes demande du temps et de bons mots-clés.

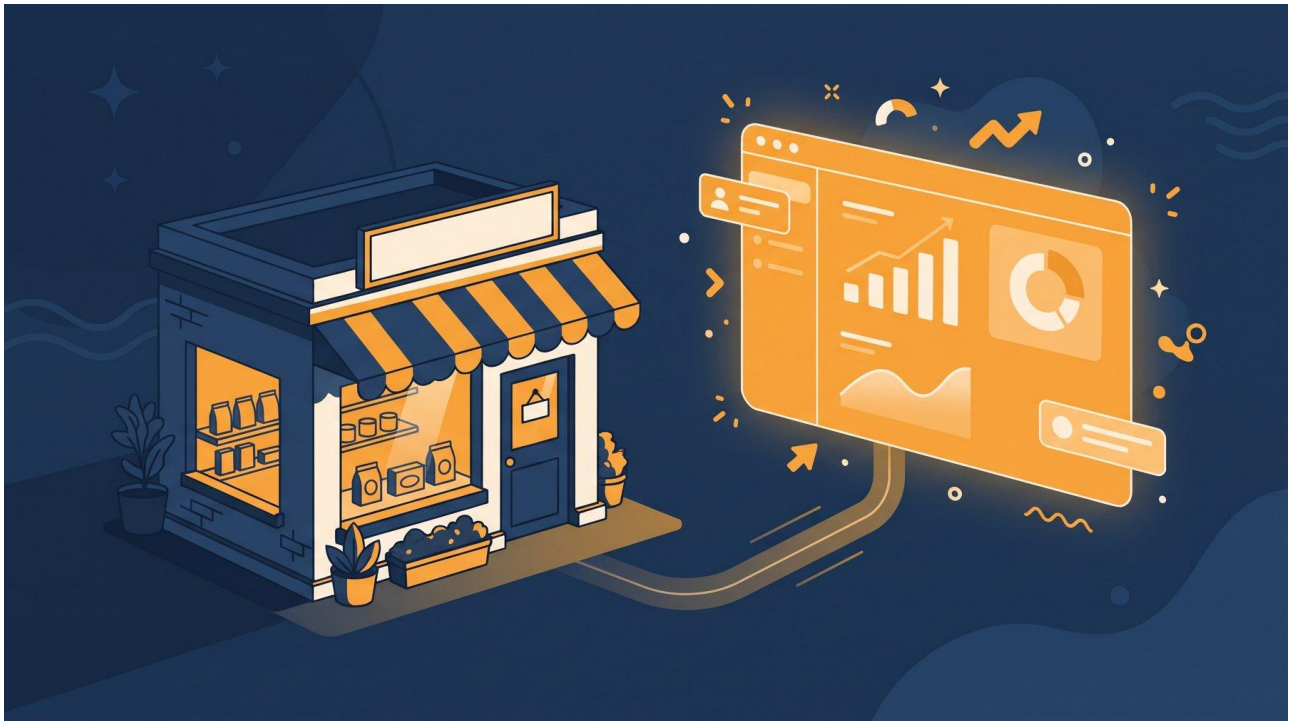
Pièges à éviter

- Publier des dizaines de carnets copiés-collés : les plateformes les retirent.
- Une couverture illisible en petit format (vignette).

Signal à surveiller

des personnes du public visé disent « j'aurais besoin de ça ».

Partie 5 — Services aux entreprises



Les PME et artisans ont des besoins numériques précis et peu de temps pour s'en occuper. Vous leur vendez un résultat concret (un site, de meilleures photos, une tâche automatisée) en utilisant l'IA pour aller plus vite.

#	Idée	Budget	Temps	Première étape
24	Sites vitrines pour artisans et commerces	0 $	2 h/projet	Un site démo pour un commerce fictif
25	Photos produits améliorées	0 $	1 h/jour	10 photos avant/après
26	Gestion des avis et de la réputation	0 $	1 h/jour	Un audit gratuit à un commerce
27	Automatisations simples	0 $	1-2 h/jour	Automatiser une de ses propres tâches
28	Formation « l'IA au quotidien »	0 $	2 h/session	Un atelier d'1 h avec exercices
29	Transcription et comptes rendus	0 $	1 h/jour	2 comptes rendus anonymisés
30	Veille et recherche documentaire	0 $	1 h/jour	Un rapport de veille d'exemple

Une règle commune à toute la partie 5 : la confidentialité. Vous allez manipuler des données d'entreprises (clients, chiffres, réunions). Demandez toujours l'accord avant de mettre un document

dans un outil IA, anonymisez quand c’est possible et lisez les conditions de confidentialité des outils utilisés.

Idée 24 — Sites vitrines simples pour artisans et commerces



Budget	Temps	Première étape
0 $	2 h/projet	un site démo pour un commerce fictif

Ce que c'est

Créer un site d'une à cinq pages pour un plombier, un salon de coiffure ou un restaurant : présentation, services, horaires, carte, formulaire de contact. Plus une fiche Google Business à jour.

Pour qui

Ceux qui sont à l'aise avec les outils en ligne ; aucune programmation n'est nécessaire.

Ce qu'il faut

- Un constructeur de site avec offre gratuite ou d'essai (Wix, Google Sites, Carrd, WordPress.com).
- Une liste de commerces sans site ou avec un site daté.

Premières étapes

1. Créez un site démo complet pour un commerce fictif de votre région.
2. Faites une fiche « avant/après » : une capture d'un site daté et votre version.
3. Listez 10 commerces qui n'ont qu'une page Facebook.
4. Proposez une maquette gratuite de leur page d'accueil.
5. Préparez une offre claire : prix de création, et ce qui est inclus ou non (domaine, hébergement, mises à jour).

Outils IA

Les générateurs de sites intégrés aux constructeurs, un assistant pour les textes (voir idée 1), Canva pour les visuels.

> Prompt de départ : « Crée l'arborescence et les textes d'un site de 4 pages pour [type de commerce] à [ville] : accueil, services, à propos, contact. Pour chaque page : titre, sous-titre, 3 sections et un appel à l'action. Ajoute 10 mots-clés locaux à utiliser. »

Attentes réalistes

Les commerçants ont souvent eu une mauvaise expérience avec un « gars du web » : la confiance est la clé. Les mises à jour mensuelles peuvent devenir un revenu régulier.

Pièges à éviter

- Enregistrer le domaine à votre nom : il doit appartenir au client.
- Promettre la première place sur Google.
- Oublier les obligations légales de base (politique de confidentialité pour un formulaire, Loi 25 au Québec).

Signal à surveiller

un commerçant demande « combien pour le vrai site ? ».

Idée 25 — Photos produits améliorées pour boutiques en ligne



Budget	Temps	Première étape
0 $	1 h/jour	10 photos avant/après en démo

Ce que c'est

Transformer des photos de produits prises au téléphone en visuels propres : fond blanc, lumière corrigée, mises en scène, formats adaptés à chaque plateforme.

Pour qui

Ceux qui ont l'œil pour l'image et aiment la retouche.

Ce qu'il faut

- Des outils de suppression d'arrière-plan et de retouche (Canva, Photoroom, remove.bg, Snapseed).
- Une liste de boutiques en ligne locales (Etsy, Shopify, Facebook) aux photos faibles.

Premières étapes

1. Photographiez 10 objets de chez vous de façon volontairement moyenne.
2. Améliorez-les et montez des visuels avant/après.
3. Repérez 10 vendeurs aux photos faibles.
4. Proposez de retoucher gratuitement 3 de leurs photos.
5. Proposez ensuite un forfait par lot de photos.

Outils IA

Suppression d'arrière-plan, génération de décors et ombres réalistes, agrandissement d'images.

> Prompt de départ (pour l'outil de décor) : « Produit : [description]. Crée un décor simple et réaliste pour une boutique en ligne : surface en bois clair, lumière naturelle douce venant de la gauche, ombre légère, aucun autre objet. »

Attentes réalistes

Les démos gratuites convertissent bien, car le résultat se voit immédiatement. Les vendeurs actifs ont des besoins réguliers à chaque nouveau produit.

Pièges à éviter

- Modifier le produit lui-même (couleur, taille, défauts) : c'est tromper l'acheteur.
- Des décors IA trop parfaits qui ne correspondent plus à la réalité.

Signal à surveiller

un vendeur utilise vos photos de démo sur sa boutique.

Idée 26 — Gestion des avis clients et de la réputation en ligne



Budget	Temps	Première étape
0 $	1 h/jour	proposer un audit gratuit à un commerce

Ce que c'est

Surveiller les avis Google, Facebook et autres d'un commerce, rédiger des réponses professionnelles, mettre en place un système pour demander des avis aux clients satisfaits, et faire un rapport mensuel.

Pour qui

Ceux qui écrivent avec tact et qui savent garder leur calme face aux critiques.

Ce qu'il faut

- Un modèle d'audit d'une page.
- Un accès comme gestionnaire de la fiche Google Business du client.

Premières étapes

1. Choisissez 5 commerces avec des avis négatifs sans réponse.
2. Faites pour l'un d'eux un audit : note moyenne, avis sans réponse, thèmes qui reviennent.
3. Rédigez 3 réponses exemples.
4. Présentez l'audit gratuitement.
5. Proposez un suivi mensuel.

Outils IA

Un assistant pour analyser les thèmes des avis et proposer des brouillons de réponse ; vous validez chaque réponse.

> Prompt de départ : « Voici 40 avis clients de [commerce] : [coller]. Classe-les par thème (accueil, prix, délais, qualité), indique les 3 problèmes qui reviennent le plus et rédige une réponse professionnelle et empathique pour les 3 avis négatifs les plus récents. »

Attentes réalistes

C'est un service récurrent par nature, mais il faut convaincre que les avis influencent les clients. L'audit gratuit chiffré est votre meilleur argument.

Pièges à éviter

- Écrire de faux avis ou en acheter : c'est interdit et puni par les plateformes.
- Proposer de « faire supprimer » des avis négatifs.
- Répondre de façon agressive ou dévoiler des informations sur un client.

Signal à surveiller

le commerçant vous transfère un avis difficile en demandant « quoi répondre ? ».

Idée 27 — Automatisations simples (formulaires, relances, factures)



Budget	Temps	Première étape
0 $	1-2 h/jour	automatiser une de ses propres tâches en démo

Ce que c'est

Relier les outils d'une petite entreprise pour supprimer les tâches répétitives : un formulaire qui remplit une feuille de calcul et envoie un courriel, des relances automatiques de factures, des rappels de rendez-vous.

Pour qui

Ceux qui aiment la logique et les outils informatiques ; un profil technique est un vrai avantage.

Ce qu'il faut

- Outils avec offres gratuites : Google Forms, Google Sheets, Zapier, Make, n8n.
- Une démo vidéo de votre propre automatisation.

Premières étapes

1. Listez 3 tâches répétitives de votre propre quotidien.
2. Automatisez-en une de bout en bout.
3. Filmez une démo de 2 minutes.
4. Interrogez 5 petits entrepreneurs : « quelle tâche vous fait perdre le plus de temps ? ».
5. Proposez d'automatiser la plus simple à prix d'essai.

Outils IA

Un assistant pour concevoir le scénario étape par étape et écrire les formules ou scripts, les fonctions IA intégrées à Zapier et Make.

> Prompt de départ : « Je veux automatiser ceci pour un petit commerce : [décrire la tâche]. Outils disponibles : [Google Forms, Sheets, Gmail…]. Propose le scénario étape par étape (déclencheur, actions, conditions), les erreurs possibles et comment les tester. »

Attentes réalistes

Les clients ne savent souvent pas ce qui est automatisable : il faut écouter leurs frustrations et traduire. Une automatisation qui casse coûte la confiance : prévoyez du suivi.

Pièges à éviter

- Construire des automatisations fragiles sans documentation pour le client.
- Manipuler des données sensibles sans précaution (Loi 25 au Québec).
- Créer une dépendance à un outil payant sans prévenir le client du coût futur.

Signal à surveiller

un entrepreneur décrit une tâche qu'il déteste et vous voyez comment l'automatiser.

Idée 28 — Formation « l'IA au quotidien » pour employés de PME



Budget	Temps	Première étape
0 $	2 h/session	un atelier d'1 h prêt, avec exercices

Ce que c'est

Des ateliers pratiques pour apprendre à des employés non techniques à utiliser l'IA dans leur travail : rédiger des courriels, résumer des documents, préparer des réunions, en respectant la confidentialité.

Pour qui

Ceux qui expliquent bien, sont patients et utilisent l'IA tous les jours.

Ce qu'il faut

- Une présentation de 15 diapositives et des exercices pratiques.
- Un premier groupe test (collègues, association, bibliothèque, organisme communautaire).

Premières étapes

1. Construisez un atelier d'1 h : 20 min de démonstration, 30 min d'exercices, 10 min de questions.
2. Préparez une fiche résumé à remettre.
3. Donnez l'atelier gratuitement à un premier groupe.
4. Recueillez des témoignages écrits.
5. Proposez-le à des PME, chambres de commerce ou organismes d'employabilité.

Outils IA

Les assistants eux-mêmes pour les démonstrations, un assistant pour préparer les exercices adaptés au secteur du client.

> Prompt de départ : « Prépare 6 exercices pratiques de 5 minutes pour apprendre à des employés de [secteur] à utiliser un assistant IA. Chaque exercice : situation réelle du métier, consigne, exemple de bon prompt, piège à éviter (confidentialité, vérification). »

Attentes réalistes

Les premières sessions servent à roder le contenu et à collecter des témoignages. Les entreprises achètent surtout sur recommandation.

Pièges à éviter

- Faire une démonstration impressionnante mais inutile au quotidien des participants.
- Négliger la confidentialité et la vérification des résultats dans le contenu.

Signal à surveiller

un participant demande si vous pouvez venir former toute son équipe.

Idée 29 — Transcription et comptes rendus de réunions



Budget	Temps	Première étape
0 $	1 h/jour	2 comptes rendus d'exemple, anonymisés

Ce que c'est

Transformer l'enregistrement d'une réunion, d'une entrevue ou d'un webinaire en transcription propre, puis en compte rendu clair : décisions, actions, responsables, échéances.

Pour qui

Ceux qui écoutent bien, écrivent clairement et sont rigoureux, notamment les bilingues.

Ce qu'il faut

- Un outil de transcription automatique (plusieurs ont des versions gratuites limitées).
- Un modèle de compte rendu d'une page.

Premières étapes

1. Enregistrez (avec accord) une réunion d'association ou un webinaire public.
2. Transcrivez et corrigez la transcription.
3. Rédigez un compte rendu d'une page.
4. Anonymisez 2 exemples pour votre portfolio.
5. Proposez le service à des associations, OBNL, petits cabinets, chercheurs.

Outils IA

Transcription automatique, un assistant pour structurer le compte rendu, une relecture humaine pour les noms propres et les chiffres.

> Prompt de départ : « Voici la transcription d'une réunion : [coller]. Rédige un compte rendu d'une page : participants, sujets abordés (3 lignes chacun), décisions prises, tableau des actions (action, responsable, échéance). Signale les passages ambigus au lieu de deviner. »

Attentes réalistes

Les outils automatiques sont accessibles à tous : votre valeur est la fiabilité, le bilinguisme et la synthèse. Les associations et petits organismes sont souvent les premiers clients.

Pièges à éviter

- Enregistrer sans le consentement de tous les participants.
- Mettre des réunions confidentielles dans des outils publics sans accord écrit.
- Livrer une transcription automatique non vérifiée.

Signal à surveiller

un organisme vous confie une deuxième réunion.

Idée 30 — Veille et recherche documentaire pour professionnels



Budget	Temps	Première étape
0 $	1 h/jour	un rapport de veille d'exemple sur un secteur

Ce que c'est

Surveiller pour un professionnel les nouveautés de son secteur (appels d'offres, concurrents, lois, subventions, tendances) et livrer un résumé hebdomadaire clair avec les sources.

Pour qui

Les curieux méthodiques, qui aiment chercher, vérifier et résumer.

Ce qu'il faut

- Google Alerts, des flux RSS (Feedly gratuit), les sites officiels du secteur.
- Un modèle de rapport de 2 pages.

Premières étapes

1. Choisissez un secteur que vous comprenez (construction, santé, tech, agriculture…).
2. Mettez en place vos alertes et sources.
3. Rédigez un rapport d'exemple de 2 pages avec 5 à 8 nouvelles commentées et sourcées.
4. Envoyez-le gratuitement à 5 professionnels de ce secteur.
5. Proposez un abonnement hebdomadaire ou mensuel.

Outils IA

Les assistants avec recherche web pour défricher, Google Alerts et Feedly pour collecter, votre vérification pour chaque source.

> Prompt de départ : « Voici 10 articles récents sur [secteur] : [coller résumés et liens]. Sélectionne les 5 plus importants pour [type de professionnel], résume chacun en 3 phrases (fait, impact, action possible) et garde le lien source. Ne mentionne rien qui ne figure pas dans ces articles. »

Attentes réalistes

Le service est apprécié une fois testé, mais difficile à vendre sans exemple concret : le rapport gratuit est indispensable. La rigueur des sources fait votre réputation.

Pièges à éviter

- Livrer des résumés IA sans vérifier les sources : les erreurs sont fréquentes.
- Copier des articles payants dans le rapport (droits d'auteur) : résumez et donnez le lien.

Signal à surveiller

un professionnel répond avec une question sur une des nouvelles.

Le plan 30 jours

Quatre semaines, quatre idées testées, deux jours de bilan : à la fin du mois, vous savez laquelle mérite d'être poursuivie, sur la base de faits et non d'impressions.

Semaine 1	Semaine 2	Semaine 3	Semaine 4	Bilan
Jours 1 à 7 : idée n° 1	Jours 8 à 14 : idée n° 2	Jours 15 à 21 : idée n° 3	Jours 22 à 28 : idée n° 4	Jours 29 et 30 : 1 idée choisie

Chaque semaine teste une idée avec le même rythme de 7 jours ; le bilan des jours 29 et 30 désigne celle que vous poursuivrez.

Le principe

- **Une idée par semaine**, choisie grâce à la grille de l'introduction (vos 4 meilleurs scores).
- **Le même rythme chaque semaine** : préparer, montrer, mesurer.
- **Le but n'est pas de gagner de l'argent en 7 jours** : c'est d'obtenir un signal. Un « oui », une question sur le prix, un premier abonné, une vente : tout signal concret compte.
- **Mélangez les familles** : par exemple deux services et deux produits, pour comparer.

Le déroulé d'une semaine type

Jour	Objectif	Ce que vous faites
Jour 1	Préparer	Lire la fiche, faire la « première étape », installer les outils gratuits
Jour 2	Créer	Produire l'exemple, le modèle, la démo ou le premier contenu
Jour 3	Améliorer	Relire, faire relire par une personne, corriger
Jour 4	Montrer	Publier, mettre en vente ou contacter les 10 premiers clients possibles
Jour 5	Montrer encore	Relancer, partager dans un autre canal, répondre aux messages
Jour 6	Mesurer	Remplir le journal de la semaine
Jour 7	Repos	Ne rien faire. Un plan tenu vaut mieux qu'un plan parfait abandonné

Le calendrier du mois

Période	Idée testée	Signal à atteindre

Période	Idée testée	Signal à atteindre
Jours 1 à 7	Idée n° ___	_____
Jours 8 à 14	Idée n° ___	_____
Jours 15 à 21	Idée n° ___	_____
Jours 22 à 28	Idée n° ___	_____
Jours 29 et 30	Bilan	Choisir l'idée à poursuivre

Le journal de la semaine

Remplissez-le le jour 6, en 15 minutes. Soyez honnête : c'est pour vous.

Question	Ma réponse
Heures réellement passées	
Personnes contactées ou touchées (messages, vues, visiteurs)	
Réponses ou réactions concrètes	
Le signal de la fiche est-il atteint ? (oui / non)	
Argent dépensé	
Argent gagné (même 0 $)	
Ce qui m'a plu	
Ce qui m'a pesé	
Note d'envie de continuer (1 à 5)	

Le bilan des jours 29 et 30

Jour 29 — Comparer. Mettez vos 4 journaux côte à côte. Pour chaque idée, notez : signal atteint ou non, heures passées, envie de continuer.

Jour 30 — Décider. Choisissez une seule idée selon cette règle :

1. Si une idée a atteint son signal **et** vous donne envie de continuer : c'est elle.
2. Si plusieurs idées remplissent ces deux conditions : prenez celle qui a demandé le moins d'heures pour le même signal.
3. Si aucune n'a atteint son signal : reprenez celle que vous avez préféré faire, avec une semaine de plus, en changeant une seule chose (le public, le canal ou l'offre).

Ensuite : poursuivez l'idée choisie pendant 8 semaines avec le même journal hebdomadaire, avant de juger si elle peut devenir un vrai revenu complémentaire.

> Ce qui fait échouer la plupart des tests n'est pas une mauvaise idée, c'est de s'arrêter au jour 3 parce que personne n'a encore répondu. Les jours 4 et 5, ceux où vous montrez votre travail, sont les plus importants du plan.

Annexes

Annexe A — Les prompts de départ universels

Ces 10 prompts servent quelle que soit l'idée choisie. Remplacez les [crochets].

1. **Trouver sa niche** : « Voici mes compétences : [liste], mes centres d'intérêt : [liste], mon temps disponible : [heures/semaine]. Propose 5 niches précises où je pourrais tester [idée], avec pour chacune le public visé et un problème concret à résoudre. »
2. **Comprendre son client** : « Décris en détail [client type] : ses problèmes quotidiens, ses peurs au moment d'acheter [service/produit], les mots qu'il utilise et les objections qu'il pourrait avoir. »
3. **Écrire son offre** : « Rédige une offre en 5 lignes pour [service/produit] destinée à [public] : le problème, la solution, ce qui est inclus, le délai, l'appel à l'action. Ton simple, aucune promesse exagérée. »
4. **Message de prospection** : « Écris un message de 80 mots pour proposer [service] à [type d'entreprise]. Commence par une observation précise sur leur situation, propose une seule chose concrète, termine par une question simple. »
5. **Relance polie** : « Écris une relance de 40 mots pour un message envoyé il y a 4 jours à [destinataire], sans insister, en ajoutant une information utile. »
6. **Fixer un prix d'essai** : « Aide-moi à réfléchir au prix d'essai de [service/produit]. Pose-moi des questions sur mon temps, mes coûts et les prix observés chez d'autres, puis propose une méthode de calcul. »
7. **Description de produit** : « Rédige la description de [produit numérique] pour [plateforme] : titre avec mots-clés, 3 bénéfices, ce que contient le fichier, comment l'utiliser, à qui il ne convient pas. »
8. **Calendrier de contenu** : « Crée un calendrier de 14 publications pour promouvoir [idée] sur [réseau] : 5 conseils utiles, 4 coulisses, 3 preuves (avant/après, avis), 2 offres. »
9. **Répondre à une objection** : « Un client potentiel me dit : "[objection]". Propose 3 réponses honnêtes et respectueuses, sans pression. »
10. **Bilan de la semaine** : « Voici mon journal de la semaine : [coller]. Analyse ce qui a marché, ce qui n'a pas marché, et propose un seul changement à tester la semaine prochaine. »

Annexe B — Les outils gratuits

Les offres gratuites et leurs limites changent régulièrement : vérifiez-les sur le site de chaque outil avant de vous y fier.

Besoin	Outils (version gratuite ou d'essai)	Idées concernées
Assistant IA (texte, idées, plans)	ChatGPT, Claude, Gemini, Microsoft Copilot	Toutes
Correction et lisibilité	LanguageTool, Hemingway Editor, Antidote (payant)	1, 2, 4, 10, 14, 18
Traduction	DeepL, Termium Plus, WordReference	4, 29
Design et modèles	Canva, Krita, Figma	5, 7, 11, 12, 20, 21, 23
Photo et retouche	Snapseed, Lightroom mobile, Photoroom, remove.bg	16, 19, 25
Vidéo	CapCut, DaVinci Resolve	3, 13, 15
Voix et audio	ElevenLabs, Adobe Podcast Enhance, Audacity	13, 17
Feuilles de calcul	Google Sheets	8, 27
Newsletter	Substack, Beehiiv, MailerLite	14
Sites web	Google Sites, Wix, Carrd, WordPress.com	18, 24
Automatisation	Google Forms, Zapier, Make, n8n	6, 27
Réseaux sociaux	Meta Business Suite, WhatsApp Business	3, 6
Vente de produits numériques	Gumroad, Payhip, Etsy, Ko-fi	7 à 12
Impression à la demande	Printful, Printify, Redbubble, Amazon KDP	20, 23
Revente	Facebook Marketplace, Kijiji, Vinted, eBay	19, 22
Veille	Google Alerts, Feedly	14, 30
Images libres de droits	Pexels, Pixabay, Unsplash	12, 13, 18

Annexe C — La checklist de lancement

À cocher avant de montrer votre travail au public, quelle que soit l'idée.

L'offre

- ☐ Je peux expliquer mon offre en une phrase.
- ☐ Je sais exactement à qui elle s'adresse.
- ☐ J'ai au moins un exemple concret à montrer (portfolio, démo, aperçu).
- ☐ J'ai un prix d'essai, ou une offre gratuite limitée et clairement annoncée.

La qualité

- ☐ Tout ce que l'IA a produit a été relu et vérifié.
- ☐ Une autre personne a regardé mon exemple.
- ☐ Aucun contenu protégé (marques, personnages, musique, images trouvées sur Google).

Le cadre

- ☐ J'ai lu les règles de la plateforme utilisée (y compris sur le contenu généré par IA).
- ☐ Je ne demande ni ne stocke de mots de passe de clients.
- ☐ J'ai l'accord des personnes pour leurs données, photos ou enregistrements.
- ☐ Je garde une trace de mes revenus et dépenses (les revenus complémentaires se déclarent).

La diffusion

- ☐ J'ai la liste de mes 10 premiers contacts ou lieux de diffusion.
- ☐ Mon journal de la semaine est prêt à être rempli.

Annexe D — Les 30 idées en un coup d'œil

#	Idée	Famille	Budget	Temps	Première étape
1	Rédaction et correction	Service	0 $	1-2 h/jour	2 textes d'exemple
2	CV et lettres sur mesure	Service	0 $	1 h/jour	3 modèles de CV
3	Réseaux sociaux de commerces	Service	0 $	1-2 h/jour	1 semaine d'essai
4	Traduction FR-EN	Service	0 $	1 h/jour	2 pages traduites
5	Présentations et documents	Service	0 $	1 h/jour	3 modèles
6	FAQ et réponses automatisées	Service	0 $	1 h/jour	FAQ d'un commerce fictif

#	Idée	Famille	Budget	Temps	Première étape
7	Packs de modèles de CV	Produit	0 $	1 h/jour	5 modèles dans un pack
8	Planners et budgets	Produit	0 $	1 h/jour	Budget testé sur soi
9	Packs de prompts par métier	Produit	0 $	1 h/jour	20 prompts testés
10	Mini-guides de niche	Produit	0 $	1-2 h/jour	Niche + sommaire
11	Invitations et affiches	Produit	0 $	1 h/jour	10 modèles cohérents
12	Modèles pour créateurs	Produit	0 $	1 h/jour	15 modèles
13	Chaîne vidéo sans visage	Audience	0 $	1-2 h/jour	5 scripts
14	Newsletter + affiliation	Audience	0 $	1 h/jour	3 numéros d'avance
15	Contenu UGC	Service	0 $	1-2 h/jour	3 vidéos d'exemple
16	Photos et vidéos stock	Produit	0 $	1 h/jour	20 photos d'un thème
17	Podcast de niche	Audience	0 $	2 h/semaine	3 épisodes
18	Blog + affiliation	Audience	0 $	1 h/jour	5 articles
19	Revente d'occasion	Revente	0 $	1 h/jour	5 objets de chez soi
20	Print on demand	Produit	0 $ de stock	1 h/jour	10 designs
21	Portraits personnalisés	Service	0 $	1-2 h/jour	5 exemples
22	Arbitrage local	Revente	Petit budget	1 h/jour	3 catégories de prix
23	Carnets et agendas	Produit	0 $ de stock	1 h/jour	Un carnet complet
24	Sites vitrines	Service	0 $	2 h/projet	Un site démo
25	Photos produits	Service	0 $	1 h/jour	10 avant/après
26	Avis et réputation	Service	0 $	1 h/jour	Un audit gratuit
27	Automatisations simples	Service	0 $	1-2 h/jour	Une tâche automatisée
28	Formation IA en PME	Service	0 $	2 h/session	Un atelier d'1 h
29	Transcription et comptes rendus	Service	0 $	1 h/jour	2 comptes rendus

#	Idée	Famille	Budget	Temps	Première étape
30	Veille documentaire	Service	0 $	1 h/jour	Un rapport d’exemple

Bonus — La boîte à outils

Quatre outils pour passer de la lecture à l'action : un guide de réflexion pour bien choisir, des prompts classés par étape, des automatisations qui font gagner du temps, et des plannings déjà construits selon votre emploi du temps.

Bonus 1 — Le guide de réflexion pour choisir son idée

La grille de l'introduction donne un score. Ce guide vous aide à vérifier que ce score correspond à la réalité. Prenez 20 minutes, un papier, et répondez par écrit.

Étape 1 — Votre point de départ

1. Qu'est-ce que les gens autour de moi me demandent souvent de faire pour eux ?
2. Quel travail ai-je déjà fait, même bénévolement, dont je suis fier ?
3. Sur quel sujet pourrais-je parler 30 minutes sans préparation ?
4. Quels outils numériques est-ce que j'utilise déjà sans effort ?

Étape 2 — Votre réalité de la semaine

1. À quels moments précis suis-je disponible et reposé ? (pas seulement libre)
2. Est-ce que je préfère parler à des gens ou travailler seul ?
3. Ai-je besoin de voir un résultat rapidement pour rester motivé ?
4. Qu'est-ce qui m'a fait abandonner un projet par le passé ?

Étape 3 — Le test des trois « oui »

Pour chacune de vos 4 idées présélectionnées, répondez honnêtement :

Question	Oui / Non
Puis-je faire la « première étape » cette semaine, avec ce que j'ai déjà ?	
Est-ce que je connais au moins 3 personnes ou lieux où montrer mon travail ?	
Est-ce que ce travail me plairait encore dans 2 mois ?	

Trois « oui » : l'idée est prête à être testée. Deux « oui » : testez-la, mais notez ce qui manque. Un seul « oui » : remplacez-la par une autre idée de votre grille.

Étape 4 — Les signaux d'alerte

Méfiez-vous d'une idée si vous la choisissez surtout parce que :

- vous avez vu quelqu'un en parler en ligne avec des montants impressionnants ;
- elle semble « facile » alors que vous n'avez jamais fait ce travail ;
- elle demande d'acheter un outil ou une formation avant de commencer ;
- vous ne savez pas à qui vous allez la proposer.

Prompt de réflexion : « Voici mes réponses au guide de choix : [coller]. Voici mes 4 idées présélectionnées : [liste]. Pour chacune, dis-moi ce qui joue en ma faveur, ce qui risque de me freiner, et la première action la plus simple. Ne me promets aucun résultat, sois honnête. »

Bonus 2 — Les prompts par étape

Ces prompts complètent ceux de l'annexe A. Ils suivent les étapes d'un test, de la préparation au suivi. Remplacez les [crochets] et relisez toujours la réponse.

Préparer

1. **Étudier la concurrence** : « Je veux proposer [service/produit] à [public] à [ville ou en ligne]. Quelles sont les questions à me poser pour comprendre ce que proposent déjà les autres, et comment me différencier honnêtement ? »
2. **Nommer son offre** : « Propose 10 noms simples et faciles à retenir pour [offre], destinée à [public]. Évite les mots compliqués et les promesses de résultats. »
3. **Créer son portfolio** : « Aide-moi à structurer un portfolio d'une page pour [service] : titre, phrase de présentation, 2 exemples, comment travailler avec moi, contact. »

Créer

4. **Plan de produit** : « Je crée [produit numérique] pour [public]. Propose une table des matières ou une liste de contenu, en éliminant tout ce qui n'est pas indispensable pour une première version. »
5. **Version améliorée** : « Voici mon brouillon : [coller]. Rends-le plus clair et plus court, sans changer le sens ni ajouter d'informations que je n'ai pas données. »
6. **Contrôle qualité** : « Relis ce [texte/document] comme un client exigeant. Liste les erreurs, les phrases confuses et les informations à vérifier. Ne réécris pas, liste seulement. »

Montrer

7. **Publication de lancement** : « Écris une publication de 100 mots pour annoncer que je propose [offre] à [public]. Ton simple et chaleureux, une invitation à me poser des questions, aucune exagération. »
8. **Message personnel** : « Écris un message court à envoyer à une connaissance pour lui parler de [offre] et lui demander si elle connaît quelqu'un que ça pourrait aider. Sans insister. »

9. **Fiche de plateforme** : « Rédige mon profil pour [plateforme freelance] : titre, résumé de 120 mots, 3 services proposés, ce qui rend mon travail fiable. »

Suivre

10. **Réponse à une demande de prix** : « Un client me demande mon prix pour [service]. Voici mon offre : [détails]. Rédige une réponse claire qui donne le prix, ce qui est inclus, le délai et la prochaine étape. »
11. **Demande d'avis** : « Écris un message pour remercier un client et lui demander un court avis écrit, en lui proposant 2 questions pour l'aider à le rédiger. »
12. **Amélioration continue** : « Voici les retours de mes 3 premiers clients ou acheteurs : [coller]. Quelles sont les 2 améliorations les plus utiles à faire en priorité ? »

Bonus 3 — Les automatisations qui font gagner du temps

Une automatisation fait une tâche répétitive à votre place. Commencez par une seule, testez-la sur vous-même, puis ajoutez-en une autre. Toutes ces recettes fonctionnent avec des outils gratuits ou des offres d'essai ; vérifiez leurs limites actuelles.

Recette 1 — Recevoir les demandes au même endroit

- **Outils** : Google Forms + Google Sheets.
- **Comment** : créez un formulaire « Demande de service » (nom, contact, besoin, délai). Reliez-le à une feuille de calcul : chaque réponse s'ajoute automatiquement en ligne.
- **Gain** : plus de demandes perdues entre courriels, messages et appels.

Recette 2 — Répondre plus vite aux questions fréquentes

- **Outils** : réponses enregistrées de Gmail, réponses rapides de WhatsApp Business ou de Meta Business Suite.
- **Comment** : rédigez avec l'IA 5 réponses types (prix, délais, déroulement, paiement, remerciement) et enregistrez-les comme modèles.
- **Gain** : une réponse claire en quelques secondes, toujours avec le même ton.

Recette 3 — Programmer ses publications

- **Outils** : Meta Business Suite (Facebook et Instagram), outils de planification intégrés aux autres réseaux.
- **Comment** : préparez le dimanche les publications de la semaine, avec le prompt de calendrier de l'annexe A, et programmez-les.
- **Gain** : une présence régulière, même les semaines chargées.

Recette 4 — Suivre ses prospects sans rien oublier

- **Outils** : Google Sheets.
- **Comment** : une ligne par contact, avec les colonnes date du premier message, réponse, date de relance, statut. Ajoutez une mise en forme conditionnelle qui colore en ambre les relances à faire aujourd'hui.
- **Gain** : vous savez chaque matin qui relancer.

Recette 5 — Produire ses factures en deux minutes

- **Outils** : un modèle de facture dans Google Docs ou Google Sheets.
- **Comment** : créez un modèle avec vos coordonnées, une numérotation et les champs à remplir. Dupliquez-le pour chaque client. Les règles de facturation et de déclaration dépendent de votre pays : renseignez-vous.
- **Gain** : des factures propres et cohérentes.

Recette 6 — Enchaîner les tâches automatiquement

- **Outils** : Zapier ou Make (offres gratuites limitées).
- **Comment** : un exemple simple — quand une nouvelle ligne arrive dans votre feuille de demandes, un courriel de confirmation part au client et une tâche s'ajoute à votre agenda.
- **Gain** : moins de copier-coller ; réservez cette recette aux tâches que vous faites plusieurs fois par semaine.

> Prompt d'automatisation : « Je fais cette tâche plusieurs fois par semaine : [décrire]. Avec des outils gratuits (Google Forms, Sheets, Gmail, Zapier ou Make), propose la façon la plus simple de l'automatiser, étape par étape, pour un débutant. »

Une règle de prudence : n'automatisez jamais l'envoi d'un message ou d'un document à un client sans l'avoir testé sur vous-même, et ne mettez jamais de mots de passe ou de données sensibles dans une automatisation.

Bonus 4 — Les plannings prêts à l'emploi

Choisissez le planning qui ressemble le plus à votre semaine, puis ajustez les horaires. Chaque planning applique le rythme du plan 30 jours : préparer, créer, montrer, mesurer.

Planning A — Moins de 5 heures par semaine

Moment	Durée	Ce que vous faites
Lundi soir	45 min	Lire la fiche, faire la première étape
Mercredi soir	1 h	Créer l'exemple ou le produit

Moment	Durée	Ce que vous faites
Vendredi soir	45 min	Relire, corriger, préparer la diffusion
Samedi	1 h 30	Publier, mettre en vente ou contacter 10 personnes
Dimanche	30 min	Remplir le journal de la semaine

Planning B — 5 à 10 heures par semaine

Moment	Durée	Ce que vous faites
Lundi	1 h	Préparer : fiche, outils, liste de contacts
Mardi	1 h 30	Créer : premier exemple ou première version
Mercredi	1 h 30	Améliorer : faire relire, corriger
Jeudi	1 h 30	Montrer : 10 contacts ou publications
Vendredi	1 h	Relancer, répondre aux messages
Samedi	1 h	Créer un deuxième exemple ou contenu
Dimanche	30 min	Journal de la semaine et préparation de la suivante

Planning C — Horaires de nuit ou irréguliers

Pensé pour les quarts de nuit et les rotations : des blocs courts, à placer quand vous êtes reposé, jamais juste avant ou après un quart difficile.

Bloc	Durée	Ce que vous faites	Quand le placer
Bloc 1	1 h	Préparer et faire la première étape	Premier jour de congé, après le repos
Bloc 2	1 h 30	Créer l'exemple ou le produit	Jour de congé, moment le plus reposé
Bloc 3	45 min	Relire et corriger	Tout moment calme
Bloc 4	1 h	Diffuser : publier, contacter, mettre en vente	Aux heures où vos clients sont éveillés
Bloc 5	30 min	Répondre aux messages, relancer	Par petites tranches pendant la semaine
Bloc 6	20 min	Journal de la semaine	Dernier jour de congé

Avec ce planning, privilégiez les idées sans rendez-vous fixes (produits numériques, contenu, revente) et utilisez les recettes 2 et 3 du bonus 3 pour rester présent quand vous dormez.

Après le test — Le planning des 8 semaines suivantes

Semaines	Objectif	Ce que vous faites
1 et 2	Stabiliser	Refaire chaque semaine ce qui a donné un signal
3 et 4	Améliorer	Changer une seule chose : le public, l'offre ou le canal
5 et 6	Simplifier	Mettre en place une ou deux automatisations du bonus 3
7 et 8	Décider	Comparer vos journaux : continuer, ajuster ou changer d'idée

Conclusion — Et maintenant ?

Vous avez 30 idées, une méthode pour en choisir 4 et un plan pour les tester en 30 jours. Il ne manque qu'une chose : commencer demain, par la « première étape » de votre première idée.

Trois choses à retenir :

1. **L'IA est un accélérateur, pas un raccourci.** Elle fait gagner des heures sur le brouillon ; la valeur que les clients paient reste votre jugement, votre fiabilité et votre connaissance de leur réalité.
2. **Un signal vaut mieux qu'un plan parfait.** Un premier « combien ? » vous apprend plus qu'une semaine de préparation.
3. **La régularité bat le talent.** La plupart des revenus complémentaires qui fonctionnent sont nés d'idées ordinaires, poursuivies plus longtemps que les autres.

Un revenu de plus ne change pas une vie en un mois. Mais il peut commencer en un mois.

Bonne chance — et tenez votre journal.