

LE GUIDE PRATIQUE

100 Idées pour Gagner de l'Argent Après 60 ans

Transforme Ton
Temps Libre en
Revenus Réguliers
(500 à 1500€/mois)



CHANTAL LEROI

Copyright © 2026 – Chantal Leroi – MANTABOOKS

Tous droits réservés.

Aucune partie de ce livre ne peut être reproduite, stockée dans un système de récupération ou transmise sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit - électronique, mécanique, photocopie, enregistrement ou autre - sans l'autorisation écrite préalable de l'éditeur, sauf dans le cas de brèves citations incorporées dans des articles critiques ou des critiques.

Avertissement

Ce livre contient des informations à caractère général sur la génération de revenus complémentaires après 60 ans. Il ne remplace en aucun cas l'avis d'un conseiller fiscal, juridique ou financier professionnel. Avant de te lancer dans une activité génératrice de revenus, consulte un expert-comptable ou un conseiller selon ta situation, notamment pour les aspects fiscaux et légaux. Les revenus mentionnés sont des estimations basées sur des cas réels et des moyennes du marché, mais les résultats peuvent varier considérablement selon tes compétences, ton temps disponible, ta zone géographique et ton investissement personnel. Il est de ta responsabilité de vérifier la légalité et les obligations déclaratives de chaque activité. L'auteur et l'éditeur déclinent toute responsabilité en cas de perte financière, de problème juridique ou fiscal résultant de l'application des conseils contenus dans cet ouvrage.

Sommaire

Introduction	1
1. Chapitre 1 : Monétiser Son Logement	8
2. Chapitre 2 : Louer Ses Biens Matériels	21
3. Chapitre 3 : Garde et Accompagnement	32
4. Chapitre 4 : Services Domestiques	55
5. Chapitre 5 : Enseignement et Transmission	75
6. Chapitre 6 : Artisanat et Créations	91
7. Chapitre 7 : Jardinage et Nature	114
8. Chapitre 8 : Produits Digitaux	125
9. Chapitre 9 : Services Digitaux Simples	135
10. Chapitre 10 : Vente en Ligne	149
11. Chapitre 11 : Missions Ponctuelles	159
12. Chapitre 12 : Transport et Livraisons	183
13. Chapitre 13 : Vente à Domicile	194

14. Chapitre 14 : Construire Son Mix de Revenus	201
Conclusion	213

Introduction

Tu as travaillé toute ta vie. Tu as cotisé. Tu as fait ce qu'on t'a dit de faire. Et maintenant que tu es à la retraite, tu te rends compte que l'argent ne suffit pas. Pas pour vivre comme tu le voudrais. Pas pour les imprévus. Pas pour aider tes enfants ou petits-enfants quand ils en ont besoin. Pas pour te faire plaisir de temps en temps.

La pension, c'est bien. Mais ce n'est pas assez. Tu le sais. Tu le vois chaque mois quand tu fais tes comptes. Entre les factures qui augmentent, l'inflation qui grignote ton pouvoir d'achat et les dépenses imprévues qui tombent toujours au mauvais moment, tu arrives à la fin du mois en serrant les dents.

Alors tu cherches des solutions. Tu réduis tes sorties. Tu fais attention à chaque dépense. Tu te privés. Mais au fond, tu sais que ce n'est pas une vie. Tu n'as pas attendu la retraite pour te priver. Tu voulais profiter. Voyager un peu. Gâter tes petits-enfants. Avoir une marge de manœuvre.

Ce qu'on ne te dit pas sur l'argent à la retraite

On te vend la retraite comme une période de liberté. Fini le travail. Fini les contraintes. Le temps pour toi. Mais personne ne te dit que cette liberté a un prix. Et que ce prix, ta pension ne le couvre pas toujours.

Tu n'es pas seule. Des millions de retraités en France vivent avec moins de 1 500 euros par mois. Certains avec moins de 1 000 euros. Ce n'est pas de la pauvreté extrême. Mais ce n'est pas non plus l'aisance. C'est cette zone grise où tu n'es pas éligible aux aides sociales parce que tu dépasses les plafonds, mais où chaque dépense un peu importante devient une source de stress.

Le problème, ce n'est pas que tu as mal géré ton argent. Le problème, c'est que le système n'a pas été conçu pour que tu vives confortablement avec ta seule pension. Le système a été conçu pour que tu survives. Pour que tu aies un toit et de quoi manger. Pas pour que tu vives pleinement.

Pourquoi reprendre une activité classique ne marche pas

Face à ce constat, la première idée qui vient, c'est de chercher un travail. Un petit boulot. Quelques heures par semaine. Mais tu te heurtes vite à la réalité. Les employeurs ne veulent pas de seniors. Ils le disent rarement ouvertement, mais c'est là. Dans les regards. Dans les silences après ton CV. Dans les refus polis.

Et même si tu trouves quelque chose, c'est souvent des postes que tu ne veux pas. Caissière. Agent d'entretien de nuit. Accueil dans des conditions difficiles. Des emplois fatigants. Mal payés. Sans considération pour ton expérience ou tes compétences.

Tu ne veux pas ça. Tu as déjà donné. Tu as travaillé des décennies. Tu ne vas pas finir à te tuer la santé pour 10 euros de l'heure dans un travail qui ne respecte ni ton âge ni ton parcours.

Il y a une autre voie. Une voie que peu de gens connaissent parce que personne ne la présente de manière claire et accessible. Cette voie, c'est celle des revenus complémentaires flexibles. Des activités que tu peux faire à ton rythme. Sur ton temps. Avec tes compétences. Sans diplôme supplémentaire. Sans patron. Sans contrainte.

Ce que ce livre va t'apporter

Ce livre n'est pas un catalogue de rêves impossibles. Ce n'est pas une liste d'idées vagues comme "crée ton entreprise" ou "lance-toi dans l'e-commerce". Ce sont des activités concrètes. Testées. Accessibles. Que des retraités font déjà et qui leur rapportent entre 200 et 1 500 euros par mois supplémentaires.

Tu vas découvrir plus de 100 façons de générer des revenus après 60 ans. Certaines demandent un peu de temps. D'autres demandent un peu d'espace. D'autres demandent juste que tu utilises ce

que tu as déjà chez toi. Toutes ont un point commun : elles sont réalistes. Faisables. Sans te détruire la santé. Sans investissement massif. Sans compétences techniques inaccessibles.

Chaque activité est présentée de manière factuelle. Ce qu'elle implique. Combien elle rapporte. Quel profil elle demande. Quelles plateformes utiliser. Les points d'attention. Pas de promesses miraculeuses. Pas de "deviens riche rapidement". Juste la réalité du terrain.

Comment utiliser ce livre

Tu ne vas pas faire les 100 activités. Ce serait impossible et absurde. Tu vas lire. Tu vas identifier ce qui correspond à ta situation. À tes capacités. À ce que tu as déjà. À ce que tu aimes faire.

Peut-être que tu as une chambre libre. Peut-être que tu as un jardin. Peut-être que tu sais tricoter. Peut-être que tu as une voiture qui dort au garage six jours sur sept. Peut-être que tu aimes cuisiner. Peut-être que tu as du temps libre et que tu aimes marcher. Chacune de ces choses peut se transformer en revenu.

Le livre est organisé en catégories. Monétiser ton logement et tes biens. Services de proximité. Enseignement. Artisanat. Jardinage. Digital. Vente en ligne. Missions ponctuelles. Transport.

Chaque catégorie regroupe des activités similaires pour que tu puisses rapidement identifier celles qui te parlent.

À la fin, tu verras comment combiner plusieurs activités pour créer ton propre mix de revenus. Parce que la vraie sécurité financière ne vient pas d'une seule source. Elle vient de la diversification. Trois petites activités qui rapportent chacune 300 euros valent mieux qu'une seule activité à 900 euros. Si l'une s'arrête, tu as encore les deux autres.

Ce que tu ne trouveras pas ici

Ce livre ne parle pas d'investissements financiers complexes. Pas de crypto-monnaies. Pas de bourse. Pas de trading. Si tu veux spéculer, ce n'est pas le bon endroit.

Ce livre ne parle pas non plus d'arnaques déguisées en opportunités. Pas de marketing de réseau où tu dois recruter tes amis. Pas de systèmes pyramidaux. Pas de promesses de richesse facile. Ce qui est présenté ici demande du travail. Pas beaucoup. Mais un minimum.

Et ce livre ne te dit pas que tout est simple. Certaines activités demandent un effort physique. D'autres demandent d'apprendre quelques bases techniques. D'autres demandent de sortir de ta zone de confort. Mais rien qui soit insurmontable pour quelqu'un qui a déjà traversé des décennies de vie active.

La vraie question

La vraie question n'est pas "est-ce que je peux générer des revenus complémentaires après 60 ans ?". La réponse est oui. Des milliers de retraités le font déjà. La vraie question est "qu'est-ce que je suis prête à faire pour améliorer ma situation financière ?".

Si tu attends que la solution tombe du ciel, referme ce livre. Si tu penses que l'État ou quelqu'un d'autre va régler ton problème d'argent, ce n'est pas la peine de continuer. Mais si tu es prête à utiliser ce que tu as, à essayer quelque chose de nouveau, à sortir un peu de ta routine pour gagner quelques centaines d'euros par mois, alors continue.

Ce livre est un outil. Un outil qui te donne des options. Des vraies options. Pas des théories. Pas des concepts flous. Des activités que tu peux commencer cette semaine si tu le décides.

Ton plan d'action immédiat :

Lis le sommaire. Identifie les trois catégories qui te parlent le plus. Celles qui correspondent à ce que tu as déjà chez toi, à tes compétences, à ce que tu aimes faire. Commence par ces trois chapitres. Lis-les attentivement. Note les activités qui te semblent faisables. Pas celles qui te font rêver. Celles que tu pourrais réellement faire dès la semaine prochaine. Ensuite, choisis-en une. Une seule. Et teste-la pendant un mois. Pas six mois. Un

mois. Si ça marche, continue. Si ça ne marche pas, passe à la suivante. L'action vaut mieux que la réflexion infinie.

Chapitre 1 : Monétiser Son Logement

Tu payes un loyer ou un crédit pour ton logement. Ou tu l'as fini de payer et tu n'as plus que les charges. Dans tous les cas, ton logement te coûte de l'argent chaque mois. Électricité. Eau. Taxe foncière. Entretien. Assurance. Des centaines d'euros qui partent sans rien te rapporter en retour.

Et si ton logement pouvait faire l'inverse ? Et s'il pouvait générer des revenus au lieu de juste engloutir ton argent ? Ce n'est pas une théorie. C'est une réalité que des milliers de retraités appliquent déjà. Ils utilisent leur chambre libre. Leur garage. Leur cave. Leur jardin. Même leur allée de parking. Tout ce qui dort chez eux et qui pourrait servir à quelqu'un d'autre.

Tu as probablement de l'espace que tu n'utilises pas. Une chambre depuis que les enfants sont partis. Un garage qui sert de débarras. Une place de parking dont tu ne te sers jamais parce que tu gares ta voiture dans la rue. Cet espace a une valeur. Il suffit de la débloquer.

1 - Location d'une chambre

Description : Tu as une chambre libre dans ton logement. Cette chambre peut accueillir des voyageurs pour quelques nuits via Airbnb, ou un étudiant ou jeune actif dans le cadre d'une cohabitation intergénérationnelle. Dans le premier cas, tu loues de manière ponctuelle avec un fort turnover. Dans le second cas, tu loues de manière stable à une personne qui reste plusieurs mois ou années. La cohabitation intergénérationnelle implique souvent des moments de convivialité partagés : repas occasionnels, échanges, présence rassurante.

Potentiel de revenus : Airbnb : 30-60 euros/nuit, soit 300-800 euros/mois selon ton taux d'occupation. Cohabitation intergénérationnelle : 200-400 euros/mois avec loyer modéré compensé par la présence et les services rendus.

Profil idéal : Aimer accueillir. Accepter de partager son espace de vie. Avoir une chambre propre et équipée (lit, rangements, possibilité de s'isoler). Pour Airbnb : capacité à gérer les arrivées/départs, changement de draps fréquent. Pour la cohabitation : envie de compagnie, tolérance au bruit d'un jeune actif ou étudiant. Investissement de départ : 0-200 euros (linge de lit supplémentaire, petits aménagements).

Difficulté : Faible à moyenne selon la formule choisie.

Plateformes/Outils : Airbnb, Booking.com pour la location courte durée. Le Pari Solidaire, Ensemble2générations, réseau COSI pour la cohabitation intergénérationnelle.

Point d'attention : Vérifie la réglementation locale pour Airbnb (certaines villes imposent des limites de jours par an). Déclare tes revenus. Pour la cohabitation, signe une convention claire sur les modalités (loyer, charges, espaces partagés, règles de vie).

2 - Location de stationnement

Description : Tu as une place de parking, un garage ou même une allée devant chez toi que tu n'utilises pas ou peu. Dans les zones urbaines ou proches des gares, des aéroports, des hôpitaux ou des universités, ces espaces sont très recherchés. Des automobilistes, des travailleurs ou des voyageurs cherchent un endroit sûr pour garer leur véhicule à la journée, au mois ou à l'année.

Potentiel de revenus : 50-150 euros/mois pour une place extérieure, 100-300 euros/mois pour un garage fermé selon la localisation.

Profil idéal : Avoir un espace de stationnement inutilisé. Accepter qu'une voiture étrangère stationne chez toi. Aucune compétence particulière nécessaire. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Yespark, Zenpark, Parkadom, Monsieur Parking, OPnGO.

Point d'attention : Sécurise l'accès si nécessaire (portail, code). Rédige un contrat simple précisant les horaires d'accès et les responsabilités. Déclare tes revenus locatifs.

3 - Location d'espace de stockage

Description : Si tu as une cave spacieuse, un grenier accessible ou un garage que tu n'utilises pas entièrement, tu peux le louer comme espace de stockage. Des particuliers cherchent des endroits secs et sécurisés pour entreposer leurs cartons lors d'un déménagement, des meubles entre deux logements, du matériel de sport encombrant ou des archives. C'est moins cher qu'un box professionnel et plus pratique.

Potentiel de revenus : 50-150 euros/mois selon la surface et l'accessibilité.

Profil idéal : Avoir un espace sec, propre et sécurisé. Accepter que des affaires d'autrui soient stockées chez toi. Donner accès de manière ponctuelle (dépôt/retrait). Investissement de départ : 0-50 euros (cadenas, étagères si besoin).

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Jestocke.com, Costockage, Ouistock.

Point d'attention : Établis un inventaire des biens stockés. Assure-toi que ton assurance habitation couvre cette activité ou souscris une extension. Contrat écrit obligatoire.

4 - Location de jardin

Description : Tu as un jardin et tu n'y vas pas tous les jours ? Des campeurs, des voyageurs en van ou des familles en vacances cherchent des endroits paisibles pour planter leur tente pour une ou plusieurs nuits. HomeCamper met en relation les propriétaires de jardins avec ces voyageurs. Tu n'as pas besoin d'infrastructures compliquées : un coin d'herbe plat suffit. Certains hôtes proposent en bonus l'accès à des sanitaires ou à l'électricité, mais ce n'est pas obligatoire.

Potentiel de revenus : 5-15 euros/nuit par emplacement, soit 50-200 euros/mois en saison selon le nombre de nuitées.

Profil idéal : Avoir un jardin d'au moins 50m². Aimer le contact avec les voyageurs. Être disponible pour accueillir les arrivées. Accepter du passage occasionnel. Investissement de départ : 0-100 euros (point d'eau extérieur, rallonge électrique optionnelle).

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : HomeCamper, Gamping (pour les campings chez l'habitant).

Point d'attention : Vérifie la réglementation locale (certains terrains ou zones protégées interdisent le camping). Déclare tes revenus. Prévois des règles claires sur l'utilisation des espaces (toilettes, eau, feu).

5 - House-sitting

Description : Le house-sitting, c'est l'inverse de la location. Ce n'est pas toi qui loues ton logement, mais tu proposes tes services pour garder le logement de quelqu'un d'autre gratuitement pendant son absence. En échange, tu as un toit gratuit, parfois dans des endroits agréables (campagne, bord de mer). Cela peut réduire tes propres frais de logement si tu es mobile, ou te permettre de garder des maisons dans ta région contre une petite rémunération.

Potentiel de revenus : 0 euro si tu es en échange pur (logement gratuit contre gardiennage), ou 20-40 euros/jour si tu proposes du house-sitting rémunéré localement.

Profil idéal : Fiabilité totale. Aimer s'occuper de maisons et souvent d'animaux (arrosage, soins aux chats/chiens). Flexibilité géographique. Être à l'aise seule dans un lieu inconnu. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Nomador, TrustedHousesitters, Mind-MyHouse.

Point d'attention : Établis toujours un contrat ou accord écrit précisant tes responsabilités, les consignes pour les animaux et les plantes, les accès. Assure-toi que ton assurance couvre ta présence dans le logement d'autrui.

6 - Location de piscine privée

Description : Tu as une piscine dans ton jardin ? Entre juin et septembre, des familles ou des groupes d'amis cherchent un endroit pour se baigner sans aller à la piscine municipale bondée. Swimmy permet de louer ta piscine à l'heure ou à la demi-journée. Tu n'es pas obligée d'être présente pendant la location, mais tu fixes les règles (nombre de personnes max, horaires, interdictions). C'est une façon simple de rentabiliser un équipement qui reste souvent vide.

Potentiel de revenus : 10-30 euros/heure, soit 200-600 euros durant l'été selon la fréquence de location.

Profil idéal : Avoir une piscine fonctionnelle et sécurisée (barrière, alarme selon normes). Accepter que des inconnus utilisent

ton espace. Capacité à gérer les réservations et l'accès. Investissement de départ : 0 euro si la piscine est déjà aux normes.

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Swimmy.

Point d'attention : Vérifie que ton assurance habitation couvre la location de ta piscine à des tiers. Affiche clairement les règles de sécurité. Nettoie et contrôle la qualité de l'eau régulièrement.

7 - Location comme lieu de tournage

Description : Les sociétés de production cherchent constamment des décors naturels pour des films, des séries, des publicités ou des clips. Si tu as un intérieur atypique, un jardin particulier, une façade intéressante ou même juste un salon classique bien tenu, tu peux proposer ton logement comme lieu de tournage. Les tournages durent généralement une journée, parfois deux. L'équipe s'installe, filme, et repart en remettant tout en ordre.

Potentiel de revenus : 200-800 euros/jour selon le type de production et la taille de l'espace utilisé.

Profil idéal : Accepter qu'une équipe de tournage (parfois 10-20 personnes) investisse ton logement pendant plusieurs heures. Flexibilité sur les dates. Avoir un lieu photogénique ou atypique. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Freely, Movieset, contacte directement les sociétés de production audiovisuelle de ta région.

Point d'attention : Signe toujours un contrat précisant les assurances, les responsabilités en cas de dégâts, la durée d'occupation et le montant exact de la rémunération. Demande une caution si nécessaire.

8 - Camping au jardin

Description : Similaire à la location de jardin via HomeCamper, mais tu peux aussi le faire de manière plus informelle et locale. Tu accueilles des campeurs pour une ou plusieurs nuits dans ton jardin. Cela peut être des randonneurs de passage, des cyclotouristes, ou des familles qui cherchent un hébergement économique proche d'une attraction touristique. Tu leur fournis simplement un emplacement plat pour planter leur tente. L'accès aux sanitaires ou à l'eau peut être un plus mais n'est pas toujours nécessaire.

Potentiel de revenus : 5-10 euros/nuit par tente, soit 50-150 euros/mois en saison selon la fréquentation.

Profil idéal : Avoir un jardin accessible et relativement plat. Accepter la présence temporaire d'inconnus sur ton terrain.

Disponibilité pour gérer les arrivées et départs. Investissement de départ : 0-50 euros (poubelle extérieure, signalétique si besoin).

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : HomeCamper, Gamping, Welcome To My Garden (réseau de jardins solidaires), ou bouche-à-oreille local.

Point d'attention : Renseigne-toi sur la réglementation locale (nombre de nuits autorisées, déclaration en mairie parfois nécessaire). Fixe des règles claires sur le bruit, les feux, l'utilisation des espaces. Déclare tes revenus.

9 - Hébergement de chevaux

Description : Si tu habites en zone rurale ou périurbaine et que tu as un terrain avec de l'herbe, tu peux louer un pré pour accueillir un ou plusieurs chevaux. Les propriétaires de chevaux cherchent constamment des prés pour la pension de leurs animaux, surtout près des villes où les espaces se font rares. Tu n'as pas besoin de t'occuper du cheval : le propriétaire vient nourrir et soigner son animal. Tu fournis juste l'espace, un point d'eau si possible, et éventuellement un abri. Si tu as des installations plus développées (box, écurie), tu peux proposer une pension complète où tu t'occupes du cheval.

Potentiel de revenus : Pré simple : 80-150 euros/mois par cheval.
Box avec soins : 200-400 euros/mois par cheval.

Profil idéal : Avoir au moins 5000m² de terrain clôturé pour un cheval (ou plus pour plusieurs). Accepter la présence régulière du propriétaire sur ton terrain. Si pension complète : aimer les animaux, disponibilité quotidienne pour nourrir et surveiller. Investissement de départ : 0-500 euros (clôture renforcée, abreuvoir, abri basique).

Difficulté : Faible pour location de pré seul. Moyenne si tu t'occupes des chevaux.

Plateformes/Outils : Equirodi, Cheval Annonce, Horse Village, petites annonces agricoles locales.

Point d'attention : Rédige un contrat précisant les responsabilités (vétérinaire, maréchal-ferrant, assurance du cheval). Vérifie que ton assurance habitation couvre la présence d'animaux tiers sur ton terrain. Assure-toi que le terrain est adapté (pas de plantes toxiques, clôture solide).

10 - Colocation senior

Description : Si tu vis seule dans un logement trop grand et que tu peines à payer toutes les charges, la colocation senior peut être une solution. Tu partages ton logement avec une autre personne

retraîtée. Chacun a sa chambre, vous partagez les espaces communs et vous divisez les frais (loyer ou crédit, charges, courses éventuelles). Ce n'est pas vraiment une location classique : c'est un partage de frais et de vie quotidienne. Cela réduit tes dépenses et rompt l'isolement.

Potentiel de revenus : Économie de 200-400 euros/mois sur tes propres frais de logement selon l'arrangement.

Profil idéal : Envie de compagnie. Capacité à vivre avec quelqu'un au quotidien. Tolérance et respect des espaces de chacun. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Moyenne (implique un changement de mode de vie).

Plateformes/Outils : Cohabitation-senior.fr, Colette Club, petites annonces locales.

Point d'attention : Rédige une convention claire sur la répartition des frais, les règles de vie commune, les modalités de départ. Prends le temps de bien choisir ton colocataire (plusieurs rencontres avant de décider).

Ton plan d'action immédiat :

Fais le tour de ton logement. Note tous les espaces que tu n'utilises pas ou peu : chambre vide, garage encombré, place de parking libre, cave, jardin, piscine. Choisis celui qui te semble

le plus simple à mettre en location. Inscris-toi sur la plateforme correspondante cette semaine. Prends trois photos correctes de l'espace. Rédige une annonce factuelle en deux phrases. Fixe un prix en regardant les annonces similaires dans ta zone. Publie. Ne perds pas de temps à attendre le moment parfait ou à tout rénover. Commence avec ce que tu as. Tu ajusteras ensuite.

Chapitre 2 : Louer Ses Biens Matériels

Tu as un garage. Un cabanon. Un placard sous l'escalier. Des étagères au sous-sol. Et dedans, il y a des objets que tu utilises deux fois par an. Une tondeuse qui dort onze mois sur douze. Une perceuse qui a servi trois fois depuis que tu l'as achetée. Une raclette qui ne sort qu'à Noël. Un vélo qui prend la poussière.

Ces objets t'ont coûté de l'argent. Parfois beaucoup d'argent. Ils occupent de la place. Et ils ne te rapportent rien. Pendant ce temps, des gens autour de toi cherchent exactement ces objets. Pas pour les acheter. Pour les louer. Pour quelques heures. Quelques jours. Le temps d'un besoin ponctuel.

La location entre particuliers explose. Les gens ne veulent plus acheter pour utiliser une fois. Ils veulent louer. C'est moins cher. C'est plus écologique. C'est plus pratique. Et toi, tu as ces objets qui dorment. Tu peux les transformer en revenus passifs. Passifs

parce qu'une fois l'annonce en ligne, ce sont les locataires qui viennent à toi.

1 - Location de véhicule

Description : Tu as une voiture que tu utilises quelques heures par semaine ? Le reste du temps, elle dort sur ton parking. Des particuliers cherchent à louer des véhicules pour un déménagement, un week-end, des courses ponctuelles ou parce que leur propre voiture est en panne. Les plateformes de location entre particuliers te mettent en relation avec ces locataires. Tu fixes tes disponibilités, tes tarifs et tes conditions. La plateforme gère les réservations, les paiements et l'assurance. Le locataire récupère le véhicule à l'endroit où tu le gares habituellement, l'utilise, et te le rend.

Potentiel de revenus : 30-80 euros/jour selon le modèle et la demande locale, soit 200-600 euros/mois si tu loues 8-10 jours par mois.

Profil idéal : Avoir une voiture en bon état et fiable. Accepter que d'autres personnes conduisent ton véhicule. Capacité à gérer les remises de clés ou utiliser un boîtier connecté pour l'accès sans contact. Véhicule de moins de 15 ans généralement. Investissement de départ : 0 euro (l'assurance est incluse dans les frais de service des plateformes).

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Getaround, Ouicar, Drivy (intégré à Getaround).

Point d'attention : L'assurance couvre les dommages pendant la location, mais vérifie les franchises. Fais un état des lieux avec photos avant et après chaque location. Nettoie régulièrement l'intérieur. Plus ton véhicule est propre et bien entretenu, plus tu auras de demandes et de bons avis.

2 - Location de matériel de bricolage

Description : Tu as acheté une perceuse, une ponceuse, une scie circulaire ou une tondeuse thermique pour des travaux ponctuels. Ces outils coûtent cher à l'achat et la plupart des gens n'en ont besoin qu'une ou deux fois par an. Plutôt que de les laisser dormir dans ton garage, tu peux les louer à des particuliers qui ont un chantier temporaire. Une journée pour percer des trous. Un week-end pour poncer un meuble. Une après-midi pour tondre avant l'arrivée de la famille.

Potentiel de revenus : 5-20 euros/jour selon l'outil, soit 50-200 euros/mois selon la fréquence de location.

Profil idéal : Avoir du matériel en bon état de fonctionnement. Accepter de prêter tes outils à des inconnus. Disponibilité pour

gérer les remises et retours (ou organisation d'un point de dépôt). Investissement de départ : 0 euro si tu as déjà le matériel.

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Kiwiiz, Zilok, AlloVoisins (section location d'objets), Le Bon Coin.

Point d'attention : Vérifie l'état du matériel avant et après chaque location. Demande une caution pour couvrir les dégâts ou la perte. Nettoie et entretiens régulièrement tes outils pour qu'ils restent fonctionnels. Rédige une notice d'utilisation simple si l'outil est technique.

3 - Location de matériel de jardinage

Description : Tondeuse, taille-haie, débroussailleuse, motoculteur, scarificateur, broyeur de végétaux. Si tu jardines, tu as probablement investi dans du matériel que tu utilises quelques heures par mois au printemps et en été. Le reste du temps, il dort. Des voisins, des locataires sans équipement ou des gens qui déménagent dans une maison avec jardin cherchent à louer ce type de matériel plutôt que de l'acheter.

Potentiel de revenus : 10-30 euros/jour selon le matériel, soit 80-250 euros durant la saison de jardinage (avril à octobre).

Profil idéal : Avoir du matériel de jardinage fonctionnel et bien entretenu. Accepter de le prêter. Disponibilité pour gérer les échanges. Investissement de départ : 0 euro si tu possèdes déjà le matériel.

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Kiwiiz, Zilok, AlloVoisins, petites annonces locales.

Point d'attention : Le matériel de jardinage motorisé nécessite un entretien régulier (essence, huile, lames affûtées). Vérifie systématiquement l'état avant et après location. Demande une caution. Fournis des consignes de sécurité basiques, surtout pour les outils dangereux comme les tronçonneuses.

4 - Location d'appareils électroménagers

Description : Raclette, fondue, crêpière, machine à gaufres, appareil à hot-dog, friteuse, robot pâtissier, déshydrateur, yaourtière. Ces appareils servent pour des occasions spécifiques. Une soirée entre amis. Un anniversaire. Une envie ponctuelle. La plupart des gens ne veulent pas les acheter pour une utilisation si rare, mais ils sont prêts à les louer pour quelques euros. Tu mets en location ce que tu as dans tes placards et qui ne sert qu'une ou deux fois par an.

Potentiel de revenus : 5-15 euros/location, soit 30-100 euros/mois selon la fréquence.

Profil idéal : Avoir des appareils en bon état et propres. Accepter de les prêter et de gérer les allers-retours. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Kiwiiz, Zilok, AlloVoisins, bouche-à-oreille local.

Point d'attention : Nettoie impeccablement les appareils avant et après chaque location, surtout pour tout ce qui touche à l'alimentation. Vérifie le bon fonctionnement. Demande une caution pour les appareils de valeur. Fournis le mode d'emploi ou une notice simplifiée.

5 - Location d'équipement de sport

Description : Tu as des vélos qui traînent au garage. Un kayak gonflable ou rigide que tu sors deux week-ends par été. Des rollers. Une planche de surf. Des raquettes de neige. Du matériel de camping. Tous ces équipements sportifs coûtent cher à l'achat et beaucoup de gens préfèrent les louer pour tester une activité, pour des vacances ponctuelles ou parce qu'ils n'ont pas la place de les stocker. Tu loues ton matériel à la journée ou au week-end.

Potentiel de revenus : 10-40 euros/jour selon l'équipement (vélo : 10-20 euros/jour, kayak : 20-40 euros/jour), soit 100-300 euros/mois en saison.

Profil idéal : Avoir du matériel sportif en bon état et sécurisé. Accepter de le prêter. Disponibilité pour gérer les remises et retours. Si tu habites près de sites touristiques ou de zones d'activités (rivière, montagne, pistes cyclables), la demande sera plus forte. Investissement de départ : 0 euro si tu possèdes déjà le matériel.

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Kiwiiz, Zilok, AlloVoisins, E-loue, petites annonces locales, groupes Facebook locaux.

Point d'attention : Vérifie l'état du matériel avant et après chaque location (freins de vélo, étanchéité du kayak, fixations). Demande une caution importante pour le matériel coûteux. Fournis les équipements de sécurité obligatoires (casque pour vélo, gilet de sauvetage pour kayak). Assure-toi que ton assurance habitation couvre la location de matériel sportif ou souscris une extension.

6 - Location de matériel de fête

Description : Nappes blanches, vaisselle pour 20 personnes, verres à vin, couverts, plats de service, chafing dish (réchauds à buffet), nappes jetables chics, décorations de table. Quand quelqu'un organise une fête, un anniversaire, un baptême ou une réunion de famille, il a besoin de ce matériel mais ne veut pas l'acheter pour une seule occasion. Tu loues ton stock à la journée ou au week-end. Si tu as du matériel varié et en quantité, tu peux devenir la référence locale pour les événements.

Potentiel de revenus : 30-80 euros/location selon la quantité et le type de matériel, soit 100-300 euros/mois selon la fréquence.

Profil idéal : Avoir du matériel en bon état, propre et présentable. Capacité à stocker des lots (vaisselle pour plusieurs dizaines de personnes prend de la place). Accepter de gérer les retours et de tout nettoyer. Investissement de départ : 0 euro si tu as déjà le matériel, ou 100-300 euros pour constituer un stock initial (brocantes, Emmaüs).

Difficulté : Faible à moyenne (gestion du stock et nettoyage).

Plateformes/Outils : AlloVoisins, Kiwiiz, Le Bon Coin, bouche-à-oreille local, groupes Facebook d'événements.

Point d'attention : Établis un inventaire précis de ce que tu loues. Vérifie le retour pièce par pièce. Demande une caution pour couvrir la casse ou la perte. Nettoie impeccablement tout

entre chaque location. Stocke de manière organisée pour retrouver facilement chaque élément.

7 - Location de déguisements et costumes

Description : Costumes d'Halloween, tenues de Noël, déguisements pour carnaval, costumes à thème pour soirées, robes de princesse pour enfants, tenues de super-héros. Les gens cherchent à se déguiser pour des occasions ponctuelles sans dépenser 50 euros dans un costume qu'ils ne porteront qu'une fois. Si tu as accumulé des déguisements au fil des années ou si tu aimes chiner des costumes en friperie, tu peux constituer un petit stock et le louer.

Potentiel de revenus : 5-20 euros/location selon la qualité et la rareté du costume, soit 50-150 euros/mois en période de fêtes (octobre-novembre, février-mars).

Profil idéal : Avoir des costumes variés, propres et en bon état. Aimer le contact avec les gens. Capacité à stocker les costumes et à les entretenir (lavage, repassage). Investissement de départ : 0 euro si tu as déjà des costumes, ou 50-200 euros pour constituer un stock initial en friperie ou vide-grenier.

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : AlloVoisins, Le Bon Coin, groupes Facebook locaux, bouche-à-oreille (surtout auprès des écoles et centres de loisirs).

Point d'attention : Lave systématiquement les costumes entre chaque location. Vérifie l'état des coutures, fermetures éclair et accessoires. Demande une caution pour les costumes de valeur. Propose plusieurs tailles si possible pour élargir ta clientèle.

8 - Location d'outils spécialisés

Description : Nettoyeur haute pression, échafaudage, échelle télescopique, bétonnière, escabeau professionnel, tronçonneuse, scie à onglet. Ces outils sont indispensables pour certains travaux mais coûtent cher et ne servent qu'occasionnellement. Des particuliers en ont besoin pour un week-end de nettoyage de façade, un chantier ponctuel ou des travaux de rénovation. Tu loues ces outils à la journée ou au week-end.

Potentiel de revenus : 15-40 euros/jour selon l'outil, soit 100-300 euros/mois selon la demande locale.

Profil idéal : Avoir des outils spécialisés en bon état de fonctionnement. Accepter de les prêter. Disponibilité pour gérer les remises et retours. Capacité à expliquer brièvement le fonctionnement. Investissement de départ : 0 euro si tu possèdes déjà le matériel.

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Kiwiiz, Zilok, AlloVoisins, Le Bon Coin.

Point d'attention : Vérifie l'état et le bon fonctionnement avant et après chaque location. Demande une caution importante (ces outils sont coûteux). Fournis les consignes de sécurité, surtout pour les outils dangereux. Entretiens régulièrement (affûtage, nettoyage, vidange si nécessaire). Assure-toi que ton assurance habitation couvre la location de ce type de matériel.

Ton plan d'action immédiat :

Fais l'inventaire de ton garage, de ton cabanon, de tes placards. Note tous les objets et appareils que tu utilises moins de dix fois par an : outils, matériel de jardinage, électroménager spécialisé, équipement sportif, vaisselle de fête, déguisements, véhicules. Choisis les trois objets en meilleur état. Prends une photo nette de chacun. Inscris-toi sur une plateforme de location entre particuliers cette semaine. Publie tes trois premières annonces avec un tarif légèrement inférieur à la moyenne pour attirer les premiers locataires. Une fois que tu auras tes premiers avis positifs, tu pourras augmenter tes tarifs et ajouter d'autres objets.

Chapitre 3 : Garde et Accompagnement

Tu as du temps. Tu as de la patience. Tu as de l'expérience avec les enfants, les animaux, ou les personnes qui ont besoin d'un coup de main. Ces compétences ont une valeur marchande. Une valeur que beaucoup de gens ignorent parce qu'ils pensent que garder un enfant ou promener un chien, ce n'est pas un vrai travail.

C'est faux. Les parents qui travaillent cherchent désespérément quelqu'un de confiance pour récupérer leurs enfants à l'école. Les propriétaires de chiens culpabilisent de laisser leur animal seul toute la journée. Les personnes âgées isolées paieraient pour avoir de la compagnie quelques heures par semaine. Les gens qui partent en vacances angoissent à l'idée de mettre leur chat en pension.

Tu peux répondre à ces besoins. Sans diplôme spécifique. Sans formation longue. Juste avec ton bon sens, ta disponibilité et ta capacité à prendre soin des autres. Ces services ne demandent pas

d'investissement. Pas de matériel coûteux. Juste toi, ton temps, et ta fiabilité.

1 - Garde d'enfants occasionnelle

Description : Tu gardes des enfants à ton domicile ou chez les parents, de manière ponctuelle. Sorties de crèche ou d'école, mercredis après-midi, soirées quand les parents ont un dîner ou un événement, weekends occasionnels. Tu n'es pas nounou à temps plein. Tu intervies en renfort, quand les parents ont un besoin ponctuel et que leurs solutions habituelles (grands-parents, crèche, centre de loisirs) ne sont pas disponibles. Tu supervises les devoirs, prépares un goûter simple, surveilles les jeux, gères le bain et le coucher selon les besoins.

Potentiel de revenus : 10-15 euros/heure net, soit 200-500 euros/mois pour 15-35 heures mensuelles selon ta disponibilité.

Profil idéal : Aimer les enfants. Patience et calme. Capacité à gérer les imprévus (pleurs, disputes entre frères et sœurs, petits bobos). Disponibilité en fin de journée ou mercredis. Avoir un casier judiciaire vierge (les parents peuvent demander un extrait). Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Faible à moyenne selon l'âge des enfants (les bébés demandent plus d'attention et de compétences).

Plateformes/Outils : Yoopies, Kinougarde, Babysits, Le Bon Coin, bouche-à-oreille (écoles, parents du quartier).

Point d'attention : Renseigne-toi sur le statut juridique (service à la personne via CESU simplifie les démarches pour les parents). Demande toujours les consignes précises : allergies, habitudes de sommeil, numéros d'urgence, autorisation de sortir ou non. Sois ultra-fiable : si tu t'engages, tu y vas. Les parents comptent sur toi pour aller travailler.

2 - Pet-sitting (garde d'animaux à domicile via Rover, Animaute)

Description : Tu gardes des chiens ou des chats chez toi pendant que leurs propriétaires partent en vacances, en déplacement professionnel ou en weekend prolongé. L'animal vit avec toi pendant quelques jours ou quelques semaines. Tu le nourris, le sors (pour les chiens), joues avec lui, lui donnes ses médicaments si nécessaire. Les propriétaires préfèrent souvent cette solution à la pension classique : leur animal est dans un environnement familial, reçoit de l'attention individuelle et ne stresse pas au milieu de dizaines d'autres animaux.

Potentiel de revenus : 15-30 euros/jour par animal, soit 300-600 euros/mois selon le nombre de gardes et d'animaux accueillis simultanément.

Profil idéal : Aimer les animaux. Avoir l'espace et l'autorisation si tu es locataire (vérifier bail et règlement de copropriété). Être à l'aise avec les comportements animaux (abolements, griffures, bêtises possibles). Disponibilité pour s'occuper de l'animal (sorties régulières pour les chiens). Ne pas avoir d'allergie aux poils. Investissement de départ : 0-50 euros (gamelles, couverture, jouets de base si tu n'en as pas).

Difficulté : Faible à moyenne selon le caractère de l'animal.

Plateformes/Outils : Rover, Animaute, Emprunte Mon Toutou, Le Bon Coin, groupes Facebook locaux pour propriétaires d'animaux.

Point d'attention : Rencontre toujours l'animal avant d'accepter une garde (pour vérifier le feeling et le comportement). Demande toutes les informations : habitudes alimentaires, problèmes de santé, comportement avec les autres animaux, vaccinations à jour. Demande les coordonnées du vétérinaire habituel. Garde le numéro des propriétaires accessible en permanence. Prends des photos et envoie des nouvelles régulièrement : les propriétaires adorent ça et ça génère d'excellents avis.

3 - Dog-walking (promenades de chiens)

Description : Tu promènes des chiens pour des propriétaires qui travaillent toute la journée, qui ont des problèmes de mo-

bilité ou qui n'ont simplement pas le temps. Les promenades durent généralement 30 minutes à 1 heure. Tu peux promener un seul chien ou plusieurs en même temps selon ton confort. Certains propriétaires ont besoin d'un service quotidien, d'autres de quelques fois par semaine. Tu récupères le chien chez son propriétaire ou celui-ci te le dépose, tu le promènes, et tu le ramènes.

Potentiel de revenus : 10-15 euros par promenade de 30-45 minutes, soit 200-600 euros/mois pour 15-40 promenades mensuelles.

Profil idéal : Aimer marcher et passer du temps dehors. Être à l'aise avec les chiens de toutes tailles. Bonne condition physique (certains chiens tirent fort en laisse). Disponibilité en journée (midi) ou matin/soir. Investissement de départ : 0-30 euros (laisses de rechange, sacs à déjections).

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Rover, Animaute, Emprunte Mon Toutou, Yoopies (section pet-sitting), Le Bon Coin, affichettes chez les vétérinaires et animaleries.

Point d'attention : Assure-toi que les chiens sont bien éduqués et ne sont pas agressifs avec les autres chiens ou les humains. Demande si le chien a des problèmes de santé particuliers. Respecte

les horaires : les propriétaires comptent sur toi pour que leur chien ne reste pas enfermé trop longtemps. Ramasse toujours les déjections. Par temps de pluie ou de forte chaleur, adapte la durée et l'intensité de la promenade.

4 - Pension pour chats à domicile

Description : Tu gardes des chats chez toi pendant l'absence de leurs propriétaires. Les chats sont généralement plus faciles à garder que les chiens : pas besoin de les sortir, ils sont autonomes pour leurs besoins si tu as une litière. Tu les nourris, changes leur eau, nettoies la litière, passes du temps avec eux. Certains propriétaires préfèrent que tu ailles chez eux pour garder le chat dans son environnement habituel, mais la pension à domicile est souvent plus pratique pour toi et permet de garder plusieurs chats simultanément.

Potentiel de revenus : 10-20 euros/jour par chat, soit 200-500 euros/mois selon le nombre de gardes.

Profil idéal : Aimer les chats. Avoir l'espace et l'autorisation si tu es locataire. Être à l'aise avec les particularités des chats (certains se cachent les premiers jours, d'autres miaulent beaucoup). Ne pas avoir d'allergie. Pouvoir isoler différents chats si tu en gardes plusieurs et qu'ils ne se connaissent pas. Investissement de départ : 0-40 euros (litière, gamelles supplémentaires, jouets de base).

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Animaute, Rover, Le Bon Coin, groupes Facebook pour propriétaires de chats.

Point d'attention : Vérifie que les chats sont à jour de vaccins et vermifuges (surtout si tu en gardes plusieurs). Demande les habitudes alimentaires et les éventuels traitements médicaux. Prépare un espace calme et sécurisé pour le chat à son arrivée. Envoie des photos aux propriétaires. Certains chats stressent en arrivant dans un nouvel environnement : c'est normal, la plupart s'adaptent en 24-48 heures.

5 - Dame de compagnie (visites de convivialité pour seniors isolés)

Description : Tu rends visite à des personnes âgées isolées pour leur tenir compagnie quelques heures par semaine. Vous discutez, prenez le thé, jouez aux cartes, regardez des albums photos, faites une promenade dans le quartier si la personne est mobile. Ce n'est pas de l'aide-soignante. Ce n'est pas de l'aide-ménagère. C'est simplement de la présence humaine, de l'écoute, de la conversation. Beaucoup de seniors vivent seuls, leurs enfants habitent loin, ils ne voient personne pendant des jours. Ton rôle est de rompre cet isolement et d'apporter un peu de chaleur dans leur quotidien.

Potentiel de revenus : 12-18 euros/heure, soit 200-500 euros/mois pour 12-30 heures mensuelles.

Profil idéal : Patience et écoute. Aimer échanger avec les personnes âgées. Accepter les répétitions et les histoires racontées plusieurs fois. Ponctualité absolue (ces visites structurent la semaine des personnes). Disponibilité régulière aux mêmes horaires. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Les Petits Frères des Pauvres (bénévolat mais peut mener à du rémunéré), Allo Mamie (plateforme de mise en relation), services à la personne locaux, CCAS (Centre Communal d'Action Sociale) de ta commune, bouche-à-oreille.

Point d'attention : Ce service peut être payé directement par la famille ou pris en charge partiellement par l'APA (Allocation Personnalisée d'Autonomie) si la personne est éligible. Renseigne-toi sur le statut de service à la personne pour faciliter les démarches. Sois attentive aux signes de détresse ou de dégradation de l'état de santé et informe la famille si nécessaire. Respecte la dignité et l'intimité de la personne.

6 - Accompagnement véhiculé (conduire aux courses, rendez-vous)

Description : Tu conduis des personnes qui n'ont plus de permis, qui ne peuvent plus conduire pour raisons de santé, ou qui n'ont jamais conduit. Tu les emmènes faire leurs courses, à leurs rendez-vous médicaux, chez le coiffeur, à la pharmacie, rendre visite à de la famille. Tu ne fais pas que conduire : tu les attends, tu les aides à porter leurs sacs si nécessaire, tu t'assures qu'elles rentrent bien chez elles. C'est un mélange de taxi et d'accompagnement bienveillant.

Potentiel de revenus : 15-25 euros/heure incluant le temps de conduite et d'attente, soit 300-600 euros/mois pour 20-30 heures mensuelles.

Profil idéal : Avoir le permis de conduire et un véhicule fiable. Conduite souple et prudente (tes passagers sont souvent fragiles). Patience (les personnes âgées sont parfois lentes). Disponibilité en journée. Bonne condition physique si tu dois aider à porter des courses ou soutenir la personne. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Services à la personne locaux, CCAS, bouche-à-oreille (médecins, pharmacies), petites annonces locales, Yoojo.

Point d'attention : Vérifie que ton assurance auto couvre le transport de personnes à titre onéreux (certaines assurances demandent une extension). Respecte scrupuleusement le code de la route. Sois ponctuelle aux rendez-vous médicaux. Garde toujours le numéro de la famille ou d'un contact d'urgence. Ce service peut être payé via CESU.

7 - Promeneuse de personnes (accompagner quelqu'un qui ne veut pas marcher seul)

Description : Tu accompagnes des personnes qui ont besoin ou envie de marcher mais ne veulent pas le faire seules. Cela peut être des personnes âgées qui ont peur de tomber, des personnes en convalescence qui reprennent une activité physique douce, ou simplement des personnes qui trouvent la marche moins ennuyeuse à deux. Vous marchez ensemble dans le quartier, au parc, en centre-ville. Tu adaptes le rythme à leurs capacités. Tu es là pour discuter, rassurer, et intervenir en cas de problème.

Potentiel de revenus : 12-18 euros/heure, soit 150-400 euros/mois pour 10-25 heures mensuelles.

Profil idéal : Aimer marcher. Patience et capacité à marcher lentement. Être rassurante et attentive. Disponibilité régulière (idéalement aux mêmes horaires chaque semaine). Bonne con-

dition physique pour pouvoir soutenir la personne si elle vacille.
Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Services à la personne locaux, CCAS, clubs de seniors, associations locales, bouche-à-oreille (médecins, kinésithérapeutes), Yoojo.

Point d'attention : Renseigne-toi sur l'état de santé de la personne et ses éventuelles limitations physiques. Garde toujours un téléphone chargé et les coordonnées d'urgence. Choisis des parcours adaptés : plats, sans obstacles, avec des bancs pour faire des pauses. Adapte la durée selon la fatigue. Par temps de pluie ou de gel, évalue si la sortie est raisonnable. Ce service peut être payé via CESU.

Ton plan d'action immédiat :

Identifie le type de garde ou d'accompagnement qui te correspond le mieux selon tes préférences et tes contraintes. Si tu aimes les animaux, inscris-toi cette semaine sur Rover ou Animateur. Si tu préfères les enfants, crée un profil sur Yoopies. Si tu as une voiture et que tu veux aider des seniors, contacte le CCAS de ta commune. Commence par un seul service. Fais tes deux ou trois premières missions pour tester. Demande systématiquement aux gens de laisser un avis. Une fois que tu as quelques

avis positifs, les demandes arriveront naturellement. Tu pourras alors augmenter tes tarifs et diversifier si tu veux.

6 - Montage de meubles IKEA (via TaskRabbit)

Description : Tu montes des meubles en kit pour des gens qui n'ont ni le temps, ni l'envie, ni les compétences de le faire eux-mêmes. IKEA, Conforama, Amazon, peu importe la marque. Étagères, armoires, lits, bureaux, commodes. Tu arrives avec tes outils, tu suis les instructions, tu montes le meuble, tu nettoies les cartons et emballages. Certains clients veulent juste le montage, d'autres ajoutent la fixation au mur pour la sécurité. La demande est constante, surtout dans les zones urbaines avec beaucoup de déménagements et de jeunes actifs.

Potentiel de revenus : 20-40 euros/heure selon la complexité du meuble, soit 400-800 euros/mois pour 20-30 heures mensuelles.

Profil idéal : Être à l'aise avec les outils (tournevis, perceuse, niveau). Savoir lire et suivre des instructions techniques. Patience et méthodologie. Bonne condition physique (soulever des planches lourdes, se baisser, position à genoux). Avoir un kit d'outils complet. Investissement de départ : 0-100 euros si tu dois compléter ta caisse à outils (tournevis variés, marteau, perceuse, niveau).

Difficulté : Faible à moyenne selon les meubles.

Plateformes/Outils : TaskRabbit, Yoojo, Needhelp, Le Bon Coin, bouche-à-oreille local.

Point d'attention : Vérifie toujours que toutes les pièces sont présentes avant de commencer. Protège le sol avec une couverture ou carton pour ne pas rayer. Si une pièce manque ou est défectueuse, préviens immédiatement le client. Propose systématiquement la fixation murale pour les meubles hauts (sécurité enfants). Nettoie et évacue tous les emballages après le montage. Prends une photo du meuble fini pour ton portfolio.

7 - Organisatrice de vide-grenier pour autrui (gérer le stand)

Description : Des gens veulent vendre leurs affaires en vide-grenier mais n'ont ni le temps ni l'envie de passer la journée debout à marchander. Tu gères le stand pour eux. Ils te donnent les objets à vendre avec les prix minimum, tu installes le stand le matin, tu gères les clients et les négociations toute la journée, tu ranges le soir, et tu leur reverses l'argent (moins ta commission). Tu peux gérer plusieurs stands simultanément si tu as de l'aide ou si les emplacements sont proches.

Potentiel de revenus : 20-30% de commission sur les ventes, soit 100-300 euros par vide-grenier selon le volume de marchandises et le succès des ventes.

Profil idéal : Aimer la vente et le contact. Capacité à négocier et à défendre les prix. Être debout toute la journée. Avoir un moyen de transport pour récupérer et transporter les objets. Organisation pour gérer plusieurs lots d'objets de clients différents. Investissement de départ : 0-50 euros (nappes, cintres, étiquettes, monnaie).

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Bouche-à-oreille local, groupes Facebook de quartier, petites annonces locales, affichettes dans les supermarchés.

Point d'attention : Établis un contrat simple précisant ta commission, les prix minimum, ce qui se passe avec les invendus (tu les ramènes ou le client vient les chercher). Prends des photos de tout ce que tu prends en charge. Tiens un registre précis des ventes pour chaque client. Garde la monnaie séparée pour chaque client si tu en gères plusieurs. Renseigne-toi sur les dates des vide-greniers locaux et inscris-toi à l'avance.

8 - Aide au rangement et désencombrement

Description : Tu aides des personnes débordées ou submergées par le désordre à ranger et organiser leur intérieur. Tri des vêtements, désencombrement de placards, organisation de cuisine, rangement de garage. Tu n'es pas là pour jeter leurs affaires à leur place, mais pour les accompagner dans le tri (garder, donner, jeter), puis organiser ce qui reste de manière fonctionnelle. Certains clients ont juste besoin d'un coup de main ponctuel, d'autres d'un accompagnement sur plusieurs sessions pour désencombrer toute une maison.

Potentiel de revenus : 15-25 euros/heure, soit 300-600 euros/mois pour 20-30 heures mensuelles.

Profil idéal : Être organisée et méthodique. Savoir créer des systèmes de rangement logiques et accessibles. Patience et absence de jugement (beaucoup de gens ont honte de leur désordre). Capacité à motiver et encourager. Bonne condition physique (soulever des cartons, monter sur escabeau). Investissement de départ : 0-30 euros (boîtes de rangement, étiquettes, sacs poubelle).

Difficulté : Faible à moyenne selon l'ampleur du désordre.

Plateformes/Outils : Yoojo, Le Bon Coin, groupes Facebook locaux, bouche-à-oreille, partenariats avec des déménageurs ou des agents immobiliers.

Point d'attention : Ne force jamais un client à jeter quelque chose. Ton rôle est de guider, pas de décider. Propose des catégories claires (garder, donner, vendre, jeter) et avance étape par étape. Apporte des solutions de rangement adaptées au budget et à l'espace. Prends des photos avant/après (avec accord du client) pour montrer ton travail. Certaines situations relèvent du syndrome de Diogène : si c'est trop grave, oriente vers des professionnels spécialisés.

9 - Home staging léger (ranger et dépersonnaliser avant vente)

Description : Tu prépares un logement à être visité par des acheteurs potentiels. Le home staging complet avec travaux et location de meubles, ce n'est pas ton domaine. Mais le home staging léger, oui. Tu ranges, tu nettoies à fond, tu dépersonnalises (retirer les photos de famille, les objets trop personnels), tu réorganises les meubles pour optimiser l'espace, tu ajoutes quelques touches décoratives neutres (coussins, plantes, bougies). L'objectif est que les visiteurs puissent se projeter dans le logement. Les agents immobiliers et les vendeurs savent que ça fait la différence entre une vente rapide et un bien qui traîne.

Potentiel de revenus : 150-400 euros par logement selon la taille et le travail nécessaire, soit 300-800 euros/mois pour 2-4 logements par mois.

Profil idéal : Bon sens de l'esthétique et de l'agencement. Capacité à voir le potentiel d'un espace et à le mettre en valeur. Organisation et rapidité. Bonne condition physique (déplacer des meubles, nettoyer intensivement). Investissement de départ : 0-100 euros (quelques accessoires déco neutres réutilisables : coussins blancs, plantes artificielles, cadres).

Difficulté : Faible à moyenne.

Plateformes/Outils : Contact direct avec agents immobiliers locaux, notaires, Le Bon Coin, bouche-à-oreille.

Point d'attention : Visite toujours le logement avant de donner un devis. Certains nécessitent juste un rangement, d'autres un travail de fond. Travaille en collaboration avec le vendeur ou l'agent : explique ce que tu comptes faire et pourquoi. Maximise la lumière naturelle (ouvrir rideaux, nettoyer vitres). Désencombre au maximum : moins il y a d'objets, plus l'espace paraît grand. Prends des photos avant/après pour ton portfolio et pour montrer aux agents immobiliers.

10 - Ménage à domicile

Description : Tu proposes des prestations de ménage chez des particuliers : nettoyage des sols, dépoussiérage, nettoyage de la cuisine et des sanitaires, parfois repassage. Tu travailles quelques heures par semaine chez différents clients ou de manière régulière chez les mêmes personnes. La demande est forte, surtout auprès des couples actifs, familles avec enfants et personnes âgées qui n'ont plus la capacité physique de nettoyer leur logement.

Potentiel de revenus : 12-18 euros/heure, soit 400-800 euros/mois pour 30-50 heures mensuelles.

Profil idéal : Bonne condition physique (station debout, porter aspirateur). Rigueur et sens du détail dans le nettoyage. Discretion (tu es souvent seule au domicile). Disponibilité de 15-30 heures par semaine. Investissement de départ : 0-50 euros (produits ménagers si non fournis par les clients).

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Yoojo, Needhelp, Wecasa, Le Bon Coin (petites annonces locales), bouche-à-oreille dans le quartier.

Point d'attention : Déclare tes revenus. Possibilité de travailler via le CESU (Chèque Emploi Service Universel) pour simplifier les démarches administratives pour tes clients. Demande toujours les consignes spécifiques : produits interdits (enfants

allergiques), pièces à ne pas toucher, présence d'animaux. Sois régulière et fiable : tes clients comptent sur toi pour maintenir leur logement propre. Respecte l'intimité et la confidentialité de ce que tu vois chez les gens.

11 - Aide aux courses pour personnes âgées

Description : Tu accompagnes des personnes âgées pour faire leurs courses ou tu les fais à leur place. Soit tu les emmènes au supermarché et tu les aides à pousser le caddie, porter les packs d'eau, atteindre les produits en hauteur, puis à tout ranger chez elles. Soit elles te donnent leur liste et tu fais les courses seule, puis tu leur livres et ranges tout dans leurs placards et frigo. Certaines personnes ont juste besoin d'aide pour porter, d'autres ne peuvent plus se déplacer du tout.

Potentiel de revenus : 12-18 euros/heure incluant le temps de courses et de rangement, soit 200-500 euros/mois pour 15-30 heures mensuelles.

Profil idéal : Patience et bienveillance. Capacité à lire une liste de courses (parfois écrite de manière peu claire). Bonne connaissance des supermarchés locaux. Avoir un moyen de transport si tu fais les courses seule. Bonne condition physique pour porter les sacs. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : CCAS de ta commune, services à la personne locaux, Yoojo, bouche-à-oreille (pharmacies, cabinets médicaux), associations de seniors.

Point d'attention : Garde toujours les tickets de caisse et rends la monnaie précisément. Si la personne paie par carte, accompagne-la au paiement. Respecte les marques et produits habituels de la personne (beaucoup de seniors sont attachés à leurs habitudes). Range les produits aux bons endroits en demandant si tu hésites. Vérifie les dates de péremption. Ce service peut être payé via CESU. Sois attentive aux signes de fragilité ou d'isolement et informe la famille si nécessaire.

12 - Arrosage de plantes pendant absences

Description : Tu vas chez les gens pendant leurs vacances ou déplacements pour arroser leurs plantes d'intérieur et d'extérieur, vérifier que tout va bien, aérer si nécessaire. Certains ont des dizaines de plantes, d'autres juste quelques pots. Tu passes une ou deux fois par semaine selon les besoins. C'est un service simple mais essentiel pour les amateurs de plantes qui ne peuvent pas demander à leurs voisins ou qui n'en ont pas.

Potentiel de revenus : 10-20 euros par passage selon le nombre de plantes et la durée, soit 150-400 euros/mois en période estivale (juin-septembre).

Profil idéal : Connaître les bases de l'entretien des plantes (ne pas noyer, adapter selon les espèces). Fiabilité absolue (les plantes meurent vite sans eau). Disponibilité régulière. Discrétion (tu as les clés du domicile). Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Yoojo, AlloVoisins, Le Bon Coin, groupes Facebook locaux, bouche-à-oreille (jardinerie, fleuristes).

Point d'attention : Demande toujours des consignes écrites précises : quelle plante arroser, à quelle fréquence, quelle quantité d'eau. Prends des photos des plantes avant le départ des propriétaires pour avoir une référence. Relève le courrier et ferme les volets si demandé (souvent couplé avec ce service). Envoie une photo rapide après chaque passage pour rassurer les propriétaires. Vérifie qu'il n'y a pas de fuite d'eau, de fenêtre ouverte ou autre problème pendant ta visite.

13 - Relève de courrier

Description : Tu passes régulièrement chez des personnes absentes pour relever leur courrier et le mettre en sécurité. Service simple mais important : une boîte aux lettres qui déborde signale une absence prolongée et attire les cambrioleurs. Certains clients veulent juste que tu stockes le courrier chez eux, d'autres deman-

dent que tu leur transmettes par photo les courriers qui semblent importants, d'autres encore que tu leur apportes tout à leur retour. Souvent couplé avec l'arrosage des plantes ou d'autres services de gardiennage.

Potentiel de revenus : 5-10 euros par passage, soit 50-150 euros/mois selon le nombre de clients et la fréquence.

Profil idéal : Fiabilité et régularité. Discrétion totale (tu as accès au domicile et au courrier). Disponibilité pour passer aux jours convenus. Respecter la confidentialité. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Yoojo, AlloVoisins, Le Bon Coin, bouche-à-oreille local.

Point d'attention : Ne manipule jamais le courrier plus que nécessaire. Stocke-le dans un endroit sûr et organisé (par date si l'absence est longue). Si tu vois un courrier recommandé ou urgent, préviens immédiatement le propriétaire. Vérifie en même temps qu'il n'y a pas de problème apparent dans le logement (fuite, effraction, odeur). Beaucoup de clients combinent ce service avec l'arrosage : propose un forfait pour les deux. Assure-toi d'avoir les coordonnées d'urgence du propriétaire et d'un contact de secours.

Ton plan d'action immédiat :

Identifie les trois services domestiques que tu maîtrises le mieux ou que tu pourrais proposer dès maintenant. Si tu cuisines bien, commence par le batch cooking. Si tu repasses vite, propose du repassage. Si tu es méticuleuse, lance-toi dans le ménage ou le rangement. Inscris-toi cette semaine sur une plateforme adaptée ou dépose des annonces au Bon Coin. Fixe des tarifs légèrement en dessous du marché local pour tes premières missions. Fais trois prestations. Demande systématiquement un avis. Avec quelques avis positifs, tu pourras augmenter tes tarifs et les demandes viendront naturellement par le bouche-à-oreille.

Chapitre 4 : Services Domestiques

Les gens n'ont plus le temps. Ou plus l'envie. Ou plus la capacité physique. Ils travaillent dix heures par jour. Ils rentrent épuisés. Ils ont des enfants qui hurlent. Des obligations qui s'empilent. Et au milieu de tout ça, il y a les tâches domestiques. Cuisiner. Repasser. Coudre un bouton. Nettoyer. Ranger. Des tâches que personne n'aime faire mais que tout le monde doit faire.

Sauf qu'aujourd'hui, de plus en plus de gens préfèrent payer quelqu'un pour s'en occuper. Pas parce qu'ils sont riches. Pas parce qu'ils sont paresseux. Simplement parce que leur temps vaut plus cher que le coût du service. Un cadre qui gagne 40 euros de l'heure préfère payer 15 euros pour qu'on repasse ses chemises plutôt que de passer deux heures à le faire lui-même. Une mère de famille qui travaille à temps plein préfère payer pour qu'on lui prépare les repas de la semaine plutôt que de cuisiner tous les soirs après le boulot.

Ces services domestiques ne demandent aucun diplôme. Aucune formation complexe. Tu sais déjà faire la plupart de ces tâches. Tu les fais chez toi depuis des années. La seule différence, c'est que maintenant, tu vas les faire pour d'autres personnes. Et elles vont te payer pour ça.

1 - Cuisine à domicile

Description : Tu te rends au domicile d'un client avec les ingrédients qu'il a achetés (ou que tu achètes pour lui) et tu prépares plusieurs repas pour la semaine. Batch cooking : tu cuisines en grandes quantités, tu portions, tu stockes dans des contenants. Le client n'a plus qu'à réchauffer. Pas de plats gastronomiques compliqués. Des recettes familiales, équilibrées, qui se conservent bien. Lasagnes, gratins, soupes, plats mijotés, salades composées. Tu peux aussi préparer des repas spécifiques : végétarien, sans gluten, pour bébé, pour personne âgée.

Potentiel de revenus : 15-25 euros/heure, soit 300-600 euros/mois pour 20-30 heures mensuelles (une session de 3-4 heures produit généralement 5-8 repas).

Profil idéal : Savoir cuisiner des plats simples et variés. Être organisée et rapide en cuisine. Connaître les règles d'hygiène alimentaire de base. Aimer cuisiner pour les autres. Capacité à

gérer plusieurs plats en parallèle. Investissement de départ : 0 euro (tu utilises la cuisine et les ustensiles du client).

Difficulté : Faible à moyenne selon la complexité des demandes.

Plateformes/Outils : Yoojo, Needhelp, Le Bon Coin, bouche-à-oreille local, groupes Facebook de parents.

Point d'attention : Discute en amont des préférences alimentaires, allergies, budget courses. Prévois des menus variés sur la semaine. Étiquette tous les plats avec le contenu et la date. Nettoie impeccablement la cuisine après ton passage. Si tu achètes les courses, garde tous les tickets pour le client. Déclare tes revenus, possibilité de travailler via CESU.

2 - Service de blanchisserie

Description : Tu récupères le linge sale chez les clients, tu le laves chez toi ou dans une laverie, tu le sèches, tu le plies soigneusement, et tu le ramènes propre. Service apprécié par les célibataires qui travaillent beaucoup, les familles débordées, les personnes âgées qui n'ont plus la force de porter les paniers de linge, les étudiants. Tu peux proposer un service régulier (une fois par semaine) ou ponctuel. Certains clients veulent juste que tu laves et plies, d'autres ajoutent le repassage.

Potentiel de revenus : 15-25 euros par machine (lavage + séchage + pliage), soit 300-600 euros/mois pour 20-30 machines mensuelles.

Profil idéal : Avoir une machine à laver et un sèche-linge ou accès à une laverie. Être méticuleuse dans le tri et le pliage. Respecter les consignes de lavage (températures, produits spécifiques). Avoir un moyen de transport pour récupérer et livrer le linge. Investissement de départ : 0 euro si tu as déjà l'équipement, ou utilisation d'une laverie (coût répercuté dans le tarif).

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Yoojo, Le Bon Coin, affichettes dans les résidences, bouche-à-oreille local.

Point d'attention : Trie scrupuleusement le linge selon les couleurs et les matières. Vérifie les étiquettes. Demande les préférences (adoucissant ou non, lessive spécifique). En cas de tache tenace, préviens le client avant de tenter un détachage agressif. Plie le linge de manière uniforme et présente-le dans des sacs ou paniers propres. Sois ponctuelle pour les livraisons.

3 - Repassage à domicile

Description : Tu te déplaces chez les clients ou tu récupères leur linge, et tu repasses. Chemises, pantalons, draps, nappes, vête-

ments d'enfants. Le repassage est une des tâches domestiques les plus détestées et externalisées. Certains clients ont des montagnes de linge à repasser qui s'accumulent depuis des semaines. Tu peux intervenir de manière régulière (toutes les semaines ou tous les quinze jours) ou ponctuelle. Certains préfèrent que tu viennes chez eux, d'autres te donnent le linge et tu le fais chez toi.

Potentiel de revenus : 12-18 euros/heure, soit 400-800 euros/mois pour 30-50 heures mensuelles.

Profil idéal : Savoir repasser correctement et rapidement. Patience (le repassage est répétitif). Avoir un fer et une table à repasser en bon état. Bonne condition physique (station debout prolongée). Investissement de départ : 0-50 euros si tu dois améliorer ton matériel (fer vapeur puissant, jeannette pour les chemises).

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Lulu dans ma rue, Yoojo, Needhelp, Le Bon Coin, bouche-à-oreille local.

Point d'attention : Demande les préférences (amidon ou non, plis marqués ou non). Fais attention aux matières délicates (soie, lin). Si tu repasses chez toi, assure-toi d'avoir un espace propre

et non-fumeur. Plie ou suspends le linge repassé de manière professionnelle. Déclare tes revenus, CESU possible.

4 - Couture et retouches simples

Description : Tu proposes des services de couture basiques : raccourcir un pantalon, un rideau, une robe. Recoudre un bouton. Réparer une fermeture éclair. Resserrer une taille. Ajuster des bretelles. Rajouter un élastique. Les gens ont des vêtements qui leur plaisent mais qui ne sont plus à la bonne taille, ou des petits accidents (bouton arraché, ourlet décousé) qu'ils ne savent pas réparer eux-mêmes. Les retouceries professionnelles sont chères et souvent débordées. Tu offres un service plus accessible et personnalisé.

Potentiel de revenus : 5-15 euros par retouche selon la complexité, soit 200-500 euros/mois pour 30-50 retouches mensuelles.

Profil idéal : Savoir coudre à la main et idéalement à la machine. Précision et patience. Avoir une machine à coudre fonctionnelle. Bon sens de l'ajustement et des proportions. Investissement de départ : 0-100 euros si tu dois acheter une machine d'occasion (mais beaucoup de gens en ont déjà une qui dort).

Difficulté : Faible à moyenne selon les retouches demandées.

Plateformes/Outils : Yoojo, Le Bon Coin, affichettes dans les laveries et supermarchés, bouche-à-oreille local, marchés locaux (certains acceptent des stands de services).

Point d'attention : Fais toujours essayer le vêtement avant et après retouche si possible, ou demande des mesures précises. Préviens des délais réalistes. Garde des photos avant/après pour montrer ton travail. Si une retouche te semble trop complexe, refuse plutôt que de rater. Propose des tarifs clairs et fixes pour les retouches standards.

5 - Nettoyage de tombes

Description : Tu entretiens des tombes dans les cimetières pour des familles qui habitent loin, qui n'ont pas le temps, ou qui ont des problèmes de mobilité. Tu nettoies la pierre tombale, tu arraches les mauvaises herbes, tu changes l'eau des vases, tu déposes des fleurs fraîches ou artificielles selon les saisons et les demandes. Certaines familles veulent un entretien régulier (une fois par mois), d'autres des interventions ponctuelles (Toussaint, anniversaire du décès, fêtes). C'est un service discret et respectueux qui apporte une vraie tranquillité d'esprit aux familles.

Potentiel de revenus : 15-30 euros par tombe selon l'entretien demandé, soit 200-500 euros/mois pour 10-20 tombes suivies régulièrement.

Profil idéal : Respect et discrétion. Capacité à travailler dehors par tous les temps. Minutie dans le nettoyage. Disponibilité en journée. Bonne condition physique (se baisser, porter de l'eau). Sens du service et empathie envers les familles endeuillées. Investissement de départ : 0-30 euros (produits de nettoyage doux, éponges, gants, seau).

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Le Bon Coin, affichettes chez les fleuristes et marbriers funéraires, pompes funèbres locales (certaines acceptent de recommander), bouche-à-oreille, petites annonces dans les journaux locaux.

Point d'attention : Prends des photos avant et après chaque intervention pour rassurer les familles. Respecte scrupuleusement les consignes (type de fleurs, objets à ne pas toucher). Sois particulièrement attentive avant la Toussaint (période de forte demande). Certains cimetières ont des règlements spécifiques sur ce qui est autorisé. Sois ponctuelle pour les dates importantes (anniversaires, fêtes).

6 - Montage de meubles IKEA

Description : Tu montes des meubles en kit pour des gens qui n'ont ni le temps, ni l'envie, ni les compétences de le faire eux-mêmes. IKEA, Conforama, Amazon, peu importe la marque. Étagères, armoires, lits, bureaux, commodes. Tu arrives avec tes outils, tu suis les instructions, tu montes le meuble, tu nettoies les cartons et emballages. Certains clients veulent juste le montage, d'autres ajoutent la fixation au mur pour la sécurité. La demande est constante, surtout dans les zones urbaines avec beaucoup de déménagements et de jeunes actifs.

Potentiel de revenus : 20-40 euros/heure selon la complexité du meuble, soit 400-800 euros/mois pour 20-30 heures mensuelles.

Profil idéal : Être à l'aise avec les outils (tournevis, perceuse, niveau). Savoir lire et suivre des instructions techniques. Patience et méthodologie. Bonne condition physique (soulever des planches lourdes, se baisser, position à genoux). Avoir un kit d'outils complet. Investissement de départ : 0-100 euros si tu dois compléter ta caisse à outils (tournevis variés, marteau, perceuse, niveau).

Difficulté : Faible à moyenne selon les meubles.

Plateformes/Outils : TaskRabbit, Yoojo, Needhelp, Le Bon Coin, bouche-à-oreille local.

Point d'attention : Vérifie toujours que toutes les pièces sont présentes avant de commencer. Protège le sol avec une couverture ou carton pour ne pas rayer. Si une pièce manque ou est défectueuse, préviens immédiatement le client. Propose systématiquement la fixation murale pour les meubles hauts (sécurité enfants). Nettoie et évacue tous les emballages après le montage. Prends une photo du meuble fini pour ton portfolio.

7 - Organisatrice de vide-grenier pour autrui

Description : Des gens veulent vendre leurs affaires en vide-grenier mais n'ont ni le temps ni l'envie de passer la journée debout à marchander. Tu gères le stand pour eux. Ils te donnent les objets à vendre avec les prix minimum, tu installes le stand le matin, tu gères les clients et les négociations toute la journée, tu ranges le soir, et tu leur reverses l'argent (moins ta commission). Tu peux gérer plusieurs stands simultanément si tu as de l'aide ou si les emplacements sont proches.

Potentiel de revenus : 20-30% de commission sur les ventes, soit 100-300 euros par vide-grenier selon le volume de marchandises et le succès des ventes.

Profil idéal : Aimer la vente et le contact. Capacité à négocier et à défendre les prix. Être debout toute la journée. Avoir un moyen de transport pour récupérer et transporter les objets. Organisa-

tion pour gérer plusieurs lots d'objets de clients différents. Investissement de départ : 0-50 euros (nappes, cintres, étiquettes, monnaie).

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Bouche-à-oreille local, groupes Facebook de quartier, petites annonces locales, affichettes dans les supermarchés.

Point d'attention : Établis un contrat simple précisant ta commission, les prix minimum, ce qui se passe avec les invendus (tu les ramènes ou le client vient les chercher). Prends des photos de tout ce que tu prends en charge. Tiens un registre précis des ventes pour chaque client. Garde la monnaie séparée pour chaque client si tu en gères plusieurs. Renseigne-toi sur les dates des vide-greniers locaux et inscris-toi à l'avance.

8 - Aide au rangement et désencombrement

Description : Tu aides des personnes débordées ou submergées par le désordre à ranger et organiser leur intérieur. Tri des vêtements, désencombrement de placards, organisation de cuisine, rangement de garage. Tu n'es pas là pour jeter leurs affaires à leur place, mais pour les accompagner dans le tri (garder, donner, jeter), puis organiser ce qui reste de manière fonctionnelle. Certains clients ont juste besoin d'un coup de main

ponctuel, d'autres d'un accompagnement sur plusieurs sessions pour désencombrer toute une maison.

Potentiel de revenus : 15-25 euros/heure, soit 300-600 euros/mois pour 20-30 heures mensuelles.

Profil idéal : Être organisée et méthodique. Savoir créer des systèmes de rangement logiques et accessibles. Patience et absence de jugement (beaucoup de gens ont honte de leur désordre). Capacité à motiver et encourager. Bonne condition physique (soulever des cartons, monter sur escabeau). Investissement de départ : 0-30 euros (boîtes de rangement, étiquettes, sacs poubelle).

Difficulté : Faible à moyenne selon l'ampleur du désordre.

Plateformes/Outils : Yoojo, Le Bon Coin, groupes Facebook locaux, bouche-à-oreille, partenariats avec des déménageurs ou des agents immobiliers.

Point d'attention : Ne force jamais un client à jeter quelque chose. Ton rôle est de guider, pas de décider. Propose des catégories claires (garder, donner, vendre, jeter) et avance étape par étape. Apporte des solutions de rangement adaptées au budget et à l'espace. Prends des photos avant/après (avec accord du client) pour montrer ton travail. Certaines situations relèvent

du syndrome de Diogène : si c'est trop grave, oriente vers des professionnels spécialisés.

9 - Home staging léger

Description : Tu prépares un logement à être visité par des acheteurs potentiels. Le home staging complet avec travaux et location de meubles, ce n'est pas ton domaine. Mais le home staging léger, oui. Tu ranges, tu nettoies à fond, tu dépersonnalises (retirer les photos de famille, les objets trop personnels), tu réorganises les meubles pour optimiser l'espace, tu ajoutes quelques touches décoratives neutres (coussins, plantes, bougies). L'objectif est que les visiteurs puissent se projeter dans le logement. Les agents immobiliers et les vendeurs savent que ça fait la différence entre une vente rapide et un bien qui traîne.

Potentiel de revenus : 150-400 euros par logement selon la taille et le travail nécessaire, soit 300-800 euros/mois pour 2-4 logements par mois.

Profil idéal : Bon sens de l'esthétique et de l'agencement. Capacité à voir le potentiel d'un espace et à le mettre en valeur. Organisation et rapidité. Bonne condition physique (déplacer des meubles, nettoyer intensivement). Investissement de départ : 0-100 euros (quelques accessoires déco neutres réutilisables : coussins blancs, plantes artificielles, cadres).

Difficulté : Faible à moyenne.

Plateformes/Outils : Contact direct avec agents immobiliers locaux, notaires, Le Bon Coin, bouche-à-oreille.

Point d'attention : Visite toujours le logement avant de donner un devis. Certains nécessitent juste un rangement, d'autres un travail de fond. Travaille en collaboration avec le vendeur ou l'agent : explique ce que tu comptes faire et pourquoi. Maximise la lumière naturelle (ouvrir rideaux, nettoyer vitres). Désencombre au maximum : moins il y a d'objets, plus l'espace paraît grand. Prends des photos avant/après pour ton portfolio et pour montrer aux agents immobiliers.

10 - Ménage à domicile

Description : Tu proposes des prestations de ménage chez des particuliers : nettoyage des sols, dépoussiérage, nettoyage de la cuisine et des sanitaires, parfois repassage. Tu travailles quelques heures par semaine chez différents clients ou de manière régulière chez les mêmes personnes. La demande est forte, surtout auprès des couples actifs, familles avec enfants et personnes âgées qui n'ont plus la capacité physique de nettoyer leur logement.

Potentiel de revenus : 12-18 euros/heure, soit 400-800 euros/mois pour 30-50 heures mensuelles.

Profil idéal : Bonne condition physique (station debout, porter aspirateur). Rigueur et sens du détail dans le nettoyage. Discretion (tu es souvent seule au domicile). Disponibilité de 15-30 heures par semaine. Investissement de départ : 0-50 euros (produits ménagers si non fournis par les clients).

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Yoojo, Needhelp, Wecasa, Le Bon Coin (petites annonces locales), bouche-à-oreille dans le quartier.

Point d'attention : Déclare tes revenus. Possibilité de travailler via le CESU (Chèque Emploi Service Universel) pour simplifier les démarches administratives pour tes clients. Demande toujours les consignes spécifiques : produits interdits (enfants allergiques), pièces à ne pas toucher, présence d'animaux. Sois régulière et fiable : tes clients comptent sur toi pour maintenir leur logement propre. Respecte l'intimité et la confidentialité de ce que tu vois chez les gens.

11 - Aide aux courses pour personnes âgées

Description : Tu accompagnes des personnes âgées pour faire leurs courses ou tu les fais à leur place. Soit tu les emmènes au supermarché et tu les aides à pousser le caddie, porter les packs d'eau, atteindre les produits en hauteur, puis à tout ranger chez elles. Soit elles te donnent leur liste et tu fais les courses seule,

puis tu leur livres et ranges tout dans leurs placards et frigo. Certaines personnes ont juste besoin d'aide pour porter, d'autres ne peuvent plus se déplacer du tout.

Potentiel de revenus : 12-18 euros/heure incluant le temps de courses et de rangement, soit 200-500 euros/mois pour 15-30 heures mensuelles.

Profil idéal : Patience et bienveillance. Capacité à lire une liste de courses (parfois écrite de manière peu claire). Bonne connaissance des supermarchés locaux. Avoir un moyen de transport si tu fais les courses seule. Bonne condition physique pour porter les sacs. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : CCAS de ta commune, services à la personne locaux, Yoojo, bouche-à-oreille (pharmacies, cabinets médicaux), associations de seniors.

Point d'attention : Garde toujours les tickets de caisse et rends la monnaie précisément. Si la personne paie par carte, accompagne-la au paiement. Respecte les marques et produits habituels de la personne (beaucoup de seniors sont attachés à leurs habitudes). Range les produits aux bons endroits en demandant si tu hésites. Vérifie les dates de péremption. Ce service peut être payé

via CESU. Sois attentive aux signes de fragilité ou d'isolement et informe la famille si nécessaire.

12 - Arrosage de plantes pendant absences

Description : Tu vas chez les gens pendant leurs vacances ou déplacements pour arroser leurs plantes d'intérieur et d'extérieur, vérifier que tout va bien, aérer si nécessaire. Certains ont des dizaines de plantes, d'autres juste quelques pots. Tu passes une ou deux fois par semaine selon les besoins. C'est un service simple mais essentiel pour les amateurs de plantes qui ne peuvent pas demander à leurs voisins ou qui n'en ont pas.

Potentiel de revenus : 10-20 euros par passage selon le nombre de plantes et la durée, soit 150-400 euros/mois en période estivale (juin-septembre).

Profil idéal : Connaître les bases de l'entretien des plantes (ne pas noyer, adapter selon les espèces). Fiabilité absolue (les plantes meurent vite sans eau). Disponibilité régulière. Discretion (tu as les clés du domicile). Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Yoojo, AlloVoisins, Le Bon Coin, groupes Facebook locaux, bouche-à-oreille (jardinerie, fleuristes).

Point d'attention : Demande toujours des consignes écrites précises : quelle plante arroser, à quelle fréquence, quelle quantité d'eau. Prends des photos des plantes avant le départ des propriétaires pour avoir une référence. Relève le courrier et ferme les volets si demandé (souvent couplé avec ce service). Envoie une photo rapide après chaque passage pour rassurer les propriétaires. Vérifie qu'il n'y a pas de fuite d'eau, de fenêtre ouverte ou autre problème pendant ta visite.

13 - Relève de courrier

Description : Tu passes régulièrement chez des personnes absentes pour relever leur courrier et le mettre en sécurité. Service simple mais important : une boîte aux lettres qui déborde signale une absence prolongée et attire les cambrioleurs. Certains clients veulent juste que tu stockes le courrier chez eux, d'autres demandent que tu leur transmettes par photo les courriers qui semblent importants, d'autres encore que tu leur apportes tout à leur retour. Souvent couplé avec l'arrosage des plantes ou d'autres services de gardiennage.

Potentiel de revenus : 5-10 euros par passage, soit 50-150 euros/mois selon le nombre de clients et la fréquence.

Profil idéal : Fiabilité et régularité. Discrétion totale (tu as accès au domicile et au courrier). Disponibilité pour passer aux jours

convenus. Respecter la confidentialité. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Yoojo, AlloVoisins, Le Bon Coin, bouche-à-oreille local.

Point d'attention : Ne manipule jamais le courrier plus que nécessaire. Stocke-le dans un endroit sûr et organisé (par date si l'absence est longue). Si tu vois un courrier recommandé ou urgent, préviens immédiatement le propriétaire. Vérifie en même temps qu'il n'y a pas de problème apparent dans le logement (fuite, effraction, odeur). Beaucoup de clients combinent ce service avec l'arrosage : propose un forfait pour les deux. Assure-toi d'avoir les coordonnées d'urgence du propriétaire et d'un contact de secours.

Ton plan d'action immédiat :

Identifie les trois services domestiques que tu maîtrises le mieux ou que tu pourrais proposer dès maintenant. Si tu cuisines bien, commence par le batch cooking. Si tu repasses vite, propose du repassage. Si tu es méticuleuse, lance-toi dans le ménage ou le rangement. Inscris-toi cette semaine sur une plateforme adaptée ou dépose des annonces au Bon Coin. Fixe des tarifs légèrement en dessous du marché local pour tes premières missions.

Fais trois prestations. Demande systématiquement un avis. Avec quelques avis positifs, tu pourras augmenter tes tarifs et les demandes viendront naturellement par le bouche-à-oreille.

Chapitre 5 : Enseignement et Transmission

Tu sais faire des choses. Des choses que tu as apprises il y a des années. Des choses que tu pratiques depuis toujours. Des choses qui te semblent évidentes, naturelles, banales. Tricoter. Cuisiner des conserves. Jouer aux échecs. Aider un enfant avec ses devoirs de maths. Coudre un ourlet droit.

Pour toi, c'est simple. Mais pour des milliers de gens autour de toi, c'est un mystère complet. Des jeunes qui veulent apprendre à tricoter mais dont la grand-mère n'est plus là. Des parents qui cherchent quelqu'un pour aider leur enfant en difficulté scolaire sans payer 40 euros de l'heure. Des adultes qui veulent faire leurs conserves maison mais qui ont peur de l'intoxication alimentaire. Des retraités qui s'ennuient et qui voudraient apprendre le bridge.

Ce que tu sais a de la valeur. Les gens sont prêts à payer pour apprendre. Pas des fortunes. Mais des montants raisonnables pour accéder à ton expérience et tes compétences. L'enseignement et

la transmission ne demandent pas de diplôme pédagogique. Ils demandent de la patience, de la clarté, et l'envie de partager ce que tu sais.

1 - Soutien scolaire primaire/collège

Description : Tu aides des élèves de primaire ou collège avec leurs devoirs et leurs révisions, principalement en français et mathématiques. Tu ne remplaces pas un professeur particulier diplômé pour des cas lourds, mais tu accompagnes des enfants qui ont juste besoin d'un coup de pouce, d'explications reformulées, d'un encadrement pour faire leurs exercices. Une ou deux heures par semaine, chez eux ou chez toi, ou en visio. Les parents cherchent quelqu'un de patient et pédagogue, pas forcément un expert académique.

Potentiel de revenus : 15-25 euros/heure, soit 300-600 euros/mois pour 15-30 heures mensuelles.

Profil idéal : Maîtriser les bases du français et des mathématiques niveau primaire/collège. Patience et capacité à expliquer différemment selon les difficultés de l'enfant. Aimer le contact avec les enfants et adolescents. Disponibilité en fin de journée ou mercredi. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Faible à moyenne selon le niveau et les difficultés de l'élève.

Plateformes/Outils : Superprof, Kelprof, Voscours, Le Bon Coin, affichettes dans les écoles et collèges, bouche-à-oreille.

Point d'attention : Rencontre les parents et l'enfant avant de commencer pour comprendre les besoins et vérifier le feeling. Demande les supports de cours et les cahiers pour suivre le programme scolaire. Ne fais pas les devoirs à la place de l'enfant : guide-le pour qu'il comprenne et progresse. Communique régulièrement avec les parents sur les progrès. Certains parents préfèrent déclarer via CESU. Fixe des objectifs clairs et mesurables pour montrer ton efficacité.

2 - Cours de tricot/crochet

Description : Tu enseignes le tricot ou le crochet à des débutants ou des personnes qui veulent perfectionner leur technique. En individuel ou en petits groupes, chez toi, chez eux, ou dans une salle communale. Tu leur apprends les points de base, la lecture de patrons, la réalisation de projets simples (écharpes, bonnets, lingettes lavables). Le tricot et le crochet connaissent un regain d'intérêt énorme chez les jeunes générations qui cherchent des activités manuelles et anti-stress. Tu peux aussi proposer des cours en vidéo ou des tutoriels en ligne si tu es à l'aise avec la technologie.

Potentiel de revenus : 15-25 euros/heure en cours individuel, 10-15 euros/personne pour un atelier de groupe (4-6 personnes), soit 200-500 euros/mois selon ta formule.

Profil idéal : Maîtriser le tricot ou le crochet et savoir expliquer clairement les gestes. Patience (les débutants font des erreurs répétées). Capacité à adapter ton enseignement au rythme de chacun. Avoir un espace pour accueillir si tu fais des ateliers de groupe. Investissement de départ : 0-50 euros (quelques pelotes et aiguilles de démo si tes élèves n'ont pas le matériel).

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Superprof, affichettes dans les merceries et magasins de loisirs créatifs, groupes Facebook locaux de loisirs créatifs, centres sociaux, bibliothèques (certaines proposent des ateliers), YouTube si tu fais des vidéos.

Point d'attention : Prépare des projets adaptés au niveau débutant : quelque chose de simple mais gratifiant qu'ils peuvent terminer rapidement (lingettes, écharpe basique). Fournis une liste de matériel à acheter ou propose de l'inclure dans le tarif du cours. Si tu fais des ateliers de groupe, limite à 6 personnes maximum pour pouvoir aider tout le monde. Prends des photos des réalisations de tes élèves (avec leur accord) pour montrer les résultats.

3 - Ateliers de conserves maison

Description : Tu enseignes à faire des conserves maison : confitures, coulis, légumes en bocaux, chutneys, pickles. Des ateliers pratiques où les participants repartent avec leurs pots qu'ils ont réalisés. Les gens veulent apprendre pour consommer plus sainement, réduire le gaspillage, profiter des récoltes de leur jardin, mais ils ont peur de mal faire et de provoquer une intoxication. Tu leur transmets les règles d'hygiène et de stérilisation, les recettes qui marchent, les techniques de base. Ateliers individuels ou de groupe, chez toi ou en salle communale.

Potentiel de revenus : 30-50 euros/personne pour un atelier de 2-3 heures (incluant les ingrédients et pots), soit 200-500 euros/mois pour 5-10 ateliers mensuels en saison (été-automne principalement).

Profil idéal : Maîtriser les techniques de conserves et les règles de sécurité alimentaire. Avoir une cuisine équipée (marmites, stérilisateur ou grande casserole). Pédagogie et patience. Aimer cuisiner en groupe. Investissement de départ : 50-150 euros (pots vides réutilisables, ingrédients pour les démonstrations, étiquettes).

Difficulté : Moyenne (nécessite de maîtriser les règles de sécurité alimentaire).

Plateformes/Outils : Groupes Facebook locaux, centres sociaux, associations de jardinage, magasins bio et épiceries locales (affichettes), Le Bon Coin, bouche-à-oreille.

Point d'attention : Insiste lourdement sur les règles d'hygiène et de stérilisation : c'est la clé pour éviter le botulisme et autres intoxications. Fournis un document récapitulatif avec les recettes et les consignes de sécurité. Adapte tes ateliers aux saisons (confitures de fraises au printemps, tomates en été, compotes en automne). Limite les groupes à 6-8 personnes maximum pour pouvoir superviser correctement. Les participants adorent repartir avec leurs pots : prévois des étiquettes pour qu'ils notent contenu et date.

4 - Cours de couture débutant

Description : Tu enseignes la couture à des débutants complets ou à des personnes qui veulent se perfectionner. Utilisation de la machine à coudre, points de base à la main, lecture de patrons simples, réalisation de projets pratiques (tote bag, pochettes, coussins, vêtements simples). Cours individuels ou en petits groupes, chez toi si tu as l'espace, chez eux, ou en salle communale. La couture revient en force avec l'intérêt pour le zéro déchet, la customisation, et la réparation plutôt que le jetable.

Potentiel de revenus : 20-30 euros/heure en individuel, 15-20 euros/personne pour un atelier de groupe (4-6 personnes), soit 300-600 euros/mois selon ta formule.

Profil idéal : Maîtriser la couture à la machine et à la main. Savoir expliquer clairement les techniques. Patience (les débutants ont souvent peur de la machine). Avoir une ou plusieurs machines à coudre fonctionnelles. Capacité à diagnostiquer les problèmes techniques (fil qui casse, tension mal réglée). Investissement de départ : 0 euro si tu as déjà une machine, ou 50-100 euros pour du tissu et des fournitures de démonstration.

Difficulté : Faible à moyenne.

Plateformes/Outils : Superprof, merceries locales (affichettes), groupes Facebook de couture, centres sociaux, Le Bon Coin, bouche-à-oreille.

Point d'attention : Commence toujours par des projets simples et gratifiants (tote bag basique, trousse rectangulaire). Fournis une liste de matériel ou inclus-le dans le tarif. Si les élèves utilisent ta machine, prévois du temps pour leur expliquer les spécificités. Limite les groupes pour pouvoir aider chacun individuellement. Beaucoup de gens ont des machines à coudre qui dorment : propose des cours à domicile sur leur propre machine. Prends des photos des réalisations pour montrer les progrès.

5 - Cours de bridge ou échecs

Description : Tu enseignes le bridge ou les échecs à des débutants ou des joueurs qui veulent progresser. Cours individuels ou en petits groupes, chez toi, chez eux, en club, ou en salle communale. Ces jeux connaissent un intérêt constant, surtout chez les retraités pour le bridge et chez tous les âges pour les échecs (boom post-série Netflix). Tu leur apprends les règles, les stratégies de base, tu organises des parties commentées pour qu'ils progressent.

Potentiel de revenus : 15-25 euros/heure en individuel, 10-15 euros/personne pour un atelier de groupe, soit 200-500 euros/mois selon ta formule.

Profil idéal : Maîtriser le jeu et savoir expliquer les stratégies clairement. Patience (ces jeux ont une courbe d'apprentissage importante). Aimer enseigner et transmettre ta passion. Avoir le matériel nécessaire (cartes, échiquiers). Investissement de départ : 0-30 euros si tu dois acheter du matériel supplémentaire.

Difficulté : Faible à moyenne selon le niveau que tu enseignes.

Plateformes/Outils : Clubs de bridge et d'échecs locaux (proposer des cours d'initiation), centres sociaux, résidences seniors, Superprof, Le Bon Coin, bouche-à-oreille.

Point d'attention : Pour le bridge, commence par des versions simplifiées avant d'aborder le bridge de compétition (très complexe). Pour les échecs, utilise des exercices de positions plutôt que des parties complètes au début (plus pédagogique). Adapte ton rythme aux capacités de mémorisation de tes élèves. Organise des parties entre élèves du même niveau : c'est en jouant qu'on progresse. Les clubs locaux sont souvent demandeurs d'initiateurs bénévoles, ce qui peut te permettre de te faire connaître avant de proposer des cours payants.

6 - Ateliers jardinage potager

Description : Tu enseignes les bases du jardinage potager à des débutants qui veulent se lancer mais ne savent pas par où commencer. Quand semer, comment préparer la terre, quels légumes pour quelle saison, comment gérer les ravageurs naturellement, l'arrosage, la rotation des cultures. Ateliers pratiques chez toi si tu as un jardin, chez eux pour les accompagner sur leur propre terrain, ou en jardins partagés. Tu peux proposer des ateliers thématiques selon les saisons : semis de printemps, entretien d'été, préparation d'automne.

Potentiel de revenus : 20-35 euros/personne pour un atelier de 2-3 heures, soit 200-500 euros/mois pour 6-12 ateliers mensuels en saison (mars à octobre principalement).

Profil idéal : Avoir l'expérience du potager et des résultats concrets. Savoir expliquer simplement les gestes et techniques. Pédagogie et patience. Bonne condition physique (jardiner debout, se baisser). Avoir un potager ou accès à un terrain pour les démonstrations pratiques. Investissement de départ : 0-50 euros (quelques outils de base, graines et plants de démonstration).

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Associations de jardinage locales, jardins partagés, centres sociaux, magasins de jardinage (affichettes), groupes Facebook locaux, Le Bon Coin, bouche-à-oreille.

Point d'attention : Adapte tes ateliers aux saisons et au calendrier du potager. Privilégie les techniques accessibles et naturelles (les débutants sont souvent sensibles au bio). Fournis un support écrit avec les calendriers de semis et les conseils de base. Limite les groupes à 8-10 personnes pour pouvoir aider chacun. Si tu fais des ateliers chez les gens, fais d'abord un diagnostic de leur terrain et de ce qui est réalisable. Les participants adorent repartir avec quelque chose : des semis, des boutures, des graines.

7 - Cours de cuisine traditionnelle

Description : Tu enseignes à préparer des plats traditionnels de ta région ou des recettes familiales transmises de génération en génération. Pot-au-feu, blanquette, coq au vin, ratatouille,

gratins, plats mijotés. Des recettes que les jeunes générations ne savent plus faire et veulent réapprendre. Cours individuels ou en petits groupes, chez toi ou dans une cuisine partagée. Les participants cuisinent avec toi, apprennent les techniques, les tours de main, et repartent avec leurs plats ou les dégustent sur place.

Potentiel de revenus : 30-50 euros/personne pour un atelier de 2-3 heures (incluant les ingrédients), soit 300-600 euros/mois pour 8-12 ateliers mensuels.

Profil idéal : Maîtriser les recettes traditionnelles et les techniques de base. Pédagogie et patience. Avoir une cuisine équipée et suffisamment spacieuse. Aimer partager et raconter les histoires derrière les recettes. Investissement de départ : 50-150 euros (ingrédients pour les ateliers, éventuellement quelques ustensiles en plus).

Difficulté : Faible à moyenne.

Plateformes/Outils : Centres sociaux, associations culturelles, cuisines partagées, groupes Facebook locaux, Le Bon Coin, bouche-à-oreille.

Point d'attention : Choisis des recettes qui se réalisent en 2-3 heures maximum et qui donnent un résultat satisfaisant. Prépare certains éléments à l'avance si nécessaire (bouillon, pâte) pour

optimiser le temps. Fournis les recettes écrites pour que les participants puissent les refaire chez eux. Limite les groupes à 6-8 personnes pour que chacun puisse vraiment mettre la main à la pâte. Respecte les règles d'hygiène alimentaire. Si les participants repartent avec les plats, prévois des contenants ou demande-leur d'apporter les leurs.

8 - Cours de pâtisserie familiale

Description : Tu enseignes à faire des pâtisseries simples et familiales : tartes, gâteaux au yaourt, crumbles, clafoutis, muffins, cookies, pâte à crêpes, brioches. Pas de pâtisserie technique de chef, mais les classiques que tout le monde devrait savoir faire et qui font plaisir aux enfants et à la famille. Ateliers pratiques chez toi ou en cuisine partagée. Les participants réalisent les recettes avec toi et repartent avec leurs créations.

Potentiel de revenus : 30-50 euros/personne pour un atelier de 2-3 heures (incluant les ingrédients), soit 300-600 euros/mois pour 8-12 ateliers mensuels.

Profil idéal : Maîtriser les bases de la pâtisserie familiale. Pédagogie et patience. Avoir une cuisine équipée (four, robot ou batteur, moules). Aimer transmettre le plaisir de la pâtisserie. Investissement de départ : 50-150 euros (ingrédients, éventuellement quelques moules supplémentaires).

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Centres sociaux, associations de parents d'élèves, cuisines partagées, groupes Facebook locaux, Le Bon Coin, bouche-à-oreille.

Point d'attention : Choisis des recettes qui se font en une session et dont on voit le résultat immédiatement. Prévois toujours une recette de secours si un gâteau ne monte pas. Fournis les recettes écrites avec les astuces pour réussir à coup sûr. Limite les groupes à 6-8 personnes. Respecte les allergies alimentaires (propose des alternatives sans gluten ou sans lactose si demandé). Les ateliers parent-enfant fonctionnent très bien pour la pâtisserie familiale : adapte alors les recettes et le rythme.

9 - Lecture à voix haute

Description : Tu lis des histoires à voix haute pour différents publics : enfants dans les bibliothèques ou écoles, personnes âgées en EHPAD ou à domicile, patients hospitalisés. Ce service est souvent bénévole mais peut être rémunéré dans certains contextes (EHPAD privés, familles qui veulent quelqu'un pour lire à leurs proches âgés ayant des problèmes de vue, ou événements culturels). Tu choisis ou on te fournit des textes adaptés au public, et tu lis de manière expressive, vivante, captivante.

Potentiel de revenus : 15-25 euros/heure en contexte privé (EHPAD privés, familles), souvent bénévole ailleurs mais peut mener à d'autres opportunités rémunérées, soit 100-300 euros/mois pour 8-15 heures mensuelles.

Profil idéal : Avoir une belle voix et savoir lire avec expression et clarté. Patience et sensibilité au public. Capacité à adapter ton rythme et ton ton selon l'auditoire. Aimer la littérature et le partage. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Bibliothèques municipales (proposer des heures du conte), EHPAD locaux, associations culturelles, écoles (proposer des interventions), services de lecture pour malvoyants, bouche-à-oreille.

Point d'attention : Adapte toujours tes textes au public : histoires courtes et vivantes pour les enfants, classiques ou textes de leur époque pour les seniors. Travaille ton intonation et ton rythme : la lecture monotone perd l'attention. Pour les enfants, n'hésite pas à théâtraliser avec des voix différentes. Pour les seniors en EHPAD, choisis des textes qui peuvent raviver des souvenirs positifs. Commence souvent en bénévolat pour te faire connaître et créer ton réseau, puis propose tes services rémunérés aux familles ou structures privées.

10 - Conversation en français pour étrangers

Description : Tu discutes en français avec des personnes qui apprennent la langue et qui ont besoin de pratiquer l'oral dans un contexte naturel et détendu. Tu n'es pas professeure de FLE (Français Langue Étrangère), tu es une partenaire de conversation. Vous parlez de sujets du quotidien, tu corriges les erreurs de prononciation et de grammaire, tu enrichis leur vocabulaire. Sessions en ligne via Skype ou Zoom, ou en présentiel dans un café. Les plateformes spécialisées mettent en relation des natifs avec des apprenants du monde entier.

Potentiel de revenus : 10-20 euros/heure, soit 200-500 euros/mois pour 15-30 heures mensuelles.

Profil idéal : Parler français couramment et correctement. Patience et capacité à écouter. Être à l'aise en conversation. Intérêt pour les échanges interculturels. Avoir une connexion internet stable si tu travailles en ligne. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : iTalki, Preply, Verbling, Cambly (pour l'anglais mais certains font aussi le français), associations locales d'accueil des étrangers, bouche-à-oreille dans les écoles de langue.

Point d'attention : Tu n'enseignes pas la grammaire formelle : tu pratiques la conversation. Adapte ton débit et ton vocabulaire au niveau de l'apprenant. Prépare des thèmes de conversation à l'avance si la discussion ne vient pas naturellement (actualités, culture française, vie quotidienne). Note les erreurs récurrentes et fais des retours constructifs. Sur les plateformes en ligne, commence par des tarifs bas pour obtenir tes premiers avis, puis augmente progressivement. Sois ponctuelle pour les sessions en ligne : c'est souvent des gens qui apprennent pendant leur pause déjeuner ou tôt le matin dans leur fuseau horaire.

Ton plan d'action immédiat :

Identifie la compétence que tu maîtrises le mieux et que tu pourrais enseigner dès cette semaine. Si tu tricotes depuis des années, propose un atelier découverte. Si tu as un potager qui produit, lance des ateliers de jardinage au printemps prochain. Si tu parles bien français, inscris-toi sur iTalki cette semaine. Commence par une ou deux sessions gratuites ou à prix réduit pour tester ta pédagogie et obtenir tes premiers retours. Demande des avis détaillés à ces premiers élèves. Avec trois ou quatre avis positifs, tu pourras augmenter tes tarifs et attirer plus de clients. L'enseignement fonctionne énormément par recommandation : un élève satisfait en amène deux autres.

Chapitre 6 : Artisanat et Créations

Tu as des mains. Des mains qui savent faire des choses. Tricoter. Peindre. Assembler. Transformer. Créer. Pendant des années, tu as peut-être fait ça pour toi, pour ta famille, pour le plaisir. Des écharpes pour tes petits-enfants. Des meubles retapés pour ta maison. Des bijoux pour tes amies. Des objets que tu fabriquais sans penser que ça pouvait avoir une valeur marchande.

Mais ça en a une. Une vraie. Le marché de l'artisanat et du fait main explose. Les gens en ont assez des objets industriels identiques produits en masse. Ils cherchent de l'unique, du personnalisé, du durable, du local. Ils veulent des objets avec une histoire, fabriqués par une personne réelle qu'ils peuvent rencontrer ou avec qui ils peuvent échanger.

Ce que tu crées a de la valeur. Pas parce que c'est parfait. Pas parce que c'est professionnel. Mais justement parce que c'est fait main, unique, avec du temps et de l'attention. Les petits défauts ne sont

pas des problèmes, ce sont des preuves d'authenticité. Les gens paient pour ça.

1 - Upcycling de meubles

Description : Tu récupères des vieux meubles dans les brocantes, sur Le Bon Coin, dans les encombrants ou chez toi, et tu leur donnes une seconde vie. Ponçage, peinture, changement de poignées, customisation. Une vieille commode devient une pièce tendance. Une chaise dépareillée devient un objet de décoration. Tu revends ensuite ces meubles sur les plateformes en ligne, les marchés locaux ou les dépôts-vente. Le vintage et l'upcycling sont très recherchés, surtout pour la décoration d'intérieur.

Potentiel de revenus : 50-300 euros de bénéfice par meuble selon la transformation et le marché local, soit 200-800 euros/mois pour 4-8 meubles vendus mensuellement.

Profil idéal : Avoir un œil pour repérer le potentiel d'un meuble. Savoir poncer et peindre. Créativité pour imaginer les transformations. Avoir un espace pour stocker et travailler (garage, cabanon). Moyen de transport pour récupérer les meubles. Investissement de départ : 50-200 euros (peinture, pinceaux, papier de verre, décapant, poignées).

Difficulté : Faible à moyenne selon l'ampleur des rénovations.

Plateformes/Outils : Le Bon Coin, Facebook Marketplace, Vinted (section déco), Etsy, marchés locaux, dépôts-vente, Instagram pour montrer ton travail.

Point d'attention : Prends toujours des photos avant/après pour montrer la transformation. Commence par des meubles petits et simples (chaises, tables de chevet) avant d'attaquer les grandes pièces. Vérifie l'état structurel du meuble : certains sont trop abîmés pour être sauvés. Investis dans de la peinture de qualité (le résultat final en dépend). Fixe tes prix en calculant : coût d'achat + coût matériel + temps passé + marge. Ne sous-estime pas ton travail.

2 - Vente de boutures et plants

Description : Tu multiplies les plantes que tu as déjà chez toi ou dans ton jardin en faisant des boutures, divisions ou semis, puis tu vends ces jeunes plants. Plantes d'intérieur (pothos, monstera, pilea), plantes aromatiques, succulentes, plants de légumes, vivaces pour le jardin. La demande pour les plantes est énorme, et beaucoup de gens préfèrent acheter local à des particuliers passionnés plutôt qu'en jardinerie. Tu peux vendre en ligne, sur les marchés, ou à domicile.

Potentiel de revenus : 3-15 euros par bouture ou plant selon la rareté, soit 150-500 euros/mois pour 30-50 ventes mensuelles.

Profil idéal : Connaître les bases de la multiplication des plantes. Avoir des plantes à multiplier ou pouvoir en récupérer. Patience (certaines boutures mettent des semaines à s'enraciner). Espace pour faire pousser les boutures (rebords de fenêtre, serre, jardin). Investissement de départ : 0-50 euros (pots, terreau, étiquettes).

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Le Bon Coin, Facebook Marketplace, groupes Facebook de passionnés de plantes, Etsy, marchés locaux, Instagram, vide-greniers.

Point d'attention : Vends uniquement des boutures bien enracinées et en bonne santé. Fournis des conseils d'entretien basiques avec chaque vente (arrosage, lumière, rempotage). Prends de belles photos : pour les plantes, la photo fait toute la différence. Les plantes rares ou à la mode (monstera variegata, philodendrons rares) se vendent beaucoup plus cher. Multiplie en grande quantité : toutes les boutures ne prennent pas. Respecte les saisons : les ventes explosent au printemps.

3 - Créations textiles zéro déchet

Description : Tu cous des produits réutilisables et écologiques qui remplacent les jetables : lingettes lavables, tote bags, sacs à vrac pour les courses, essuie-tout lavables, serviettes hygiéniques

lavables, charlottes alimentaires en tissu ciré, pochettes à savon. Le mouvement zéro déchet est fort et ces produits se vendent bien, surtout s'ils sont jolis et bien finis. Tu peux vendre en ligne, sur les marchés, ou proposer des lots personnalisés.

Potentiel de revenus : 5-25 euros par article selon la complexité, soit 200-600 euros/mois pour 30-50 ventes mensuelles.

Profil idéal : Savoir coudre à la machine. Avoir une machine à coudre fonctionnelle. Créativité pour choisir des tissus attractifs. Rapidité d'exécution pour que ce soit rentable. Investissement de départ : 50-150 euros (tissus, fils, élastiques, pressions si besoin).

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Etsy, Le Bon Coin, Facebook Marketplace, Instagram, marchés locaux, magasins bio en dépôt-vente.

Point d'attention : Utilise des tissus de qualité adaptés à l'usage (coton absorbant pour les lingettes, tissu solide pour les tote bags). Soigne les finitions : c'est ce qui fait la différence entre amateur et pro. Propose des lots (set de 10 lingettes, set de 5 sacs à vrac) : les gens achètent plus facilement. Mets en avant l'aspect écologique et économique dans tes descriptions. Lave les tissus avant de coudre pour éviter le rétrécissement chez le client. Les motifs tendance et jolis se vendent mieux que l'uni basique.

4 - Création de bijoux fantaisie

Description : Tu fabriques des bijoux simples avec des perles, des apprêts, des chaînes, de la résine, du fil. Boucles d'oreilles, bracelets, colliers, barrettes. Pas de bijouterie précieuse avec métaux nobles, mais de la fantaisie accessible et tendance. Les bijoux faits main personnalisés se vendent bien, surtout pour les cadeaux. Tu peux créer des collections thématiques, proposer du sur-mesure, ou suivre les tendances du moment.

Potentiel de revenus : 5-30 euros par bijou selon la complexité, soit 200-600 euros/mois pour 30-50 ventes mensuelles.

Profil idéal : Créativité et sens esthétique. Précision et minutie (les bijoux demandent du détail). Patience pour les assemblages répétitifs. Connaître les bases du montage de bijoux ou être prête à apprendre (nombreux tutoriels en ligne). Investissement de départ : 50-150 euros (perles, apprêts, pinces, chaînes, fils, fermoirs).

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Etsy, Le Bon Coin, Facebook Marketplace, Instagram, marchés locaux, vide-greniers, dépôts-vente.

Point d'attention : Vérifie que tes apprêts sont hypoallergéniques (acier inoxydable ou laiton sans nickel) : beaucoup

de gens ont des allergies. Soigne la présentation : les bijoux se vendent mieux sur de jolis présentoirs ou emballés joliment. Prends des photos portées si possible (sur toi ou un mannequin) : les gens veulent voir le rendu. Suis les tendances (couleurs, formes, styles) mais garde aussi des classiques intemporels. Propose des assortiments (boucles d'oreilles + bracelet). Les bijoux personnalisés avec initiales ou pierres de naissance se vendent très bien.

5 - Céramique et poterie

Description : Si tu as accès à un équipement de poterie (tour, four), tu peux créer des pièces en céramique : bols, tasses, assiettes, vases, pots pour plantes, objets décoratifs. La céramique artisanale connaît un énorme succès avec le retour du fait main et de l'artisanat. Les pièces uniques se vendent bien, surtout si elles sont esthétiques et fonctionnelles. Tu peux travailler chez toi si tu as l'équipement, ou louer un atelier partagé de céramique.

Potentiel de revenus : 20-80 euros par pièce selon la taille et la complexité, soit 300-800 euros/mois pour 10-20 pièces vendues mensuellement.

Profil idéal : Maîtriser les techniques de base de la céramique (tournage, modelage, émaillage). Avoir accès à un tour et un four, ou à un atelier partagé. Patience (le processus est long :

séchage, cuisson, émaillage, seconde cuisson). Créativité pour développer un style reconnaissable. Investissement de départ : 0 euro si tu as déjà l'équipement ou accès à un atelier partagé, sinon 500-2000 euros (tour, four, argile, émaux).

Difficulté : Moyenne à élevée (nécessite compétences techniques et équipement).

Plateformes/Outils : Etsy, Instagram (très visuel pour la céramique), marchés de créateurs, boutiques concept locales, dépôts-vente, salons d'artisanat.

Point d'attention : La céramique demande beaucoup de temps entre création et vente finale (plusieurs semaines). Intègre ce temps dans tes prix. Développe un style reconnaissable : les acheteurs cherchent des pièces uniques. Les pièces fonctionnelles (vaisselle) se vendent mieux que le purement décoratif. Assure-toi que tes émaux sont alimentaires si tu vends de la vaisselle. Prends de très belles photos : la céramique est un produit visuel. Instagram est le meilleur canal pour ce type de création. Les imperfections sont acceptées et même recherchées : c'est la preuve du fait main.

6 - Création de doudous

Description : Tu couds des doudous et peluches pour bébés et jeunes enfants. Lapins, ours, poupées de chiffon, animaux variés.

Les parents cherchent des doudous uniques, personnalisés, faits avec des tissus de qualité et sans produits toxiques. Tu peux proposer des modèles standards ou du sur-mesure (personnalisation avec le prénom brodé, couleurs préférées). Les doudous faits main se vendent bien pour les naissances, anniversaires, ou simplement comme cadeau affectif.

Potentiel de revenus : 15-40 euros par doudou selon la taille et la complexité, soit 200-600 euros/mois pour 15-25 ventes mensuelles.

Profil idéal : Savoir coudre à la machine et à la main. Précision dans les finitions (les doudous pour bébés doivent être sécurisés). Créativité pour créer des modèles attractifs. Avoir une machine à coudre. Investissement de départ : 50-150 euros (tissus doux, ouate de rembourrage, fils, boutons sécurisés ou yeux brodés, rubans).

Difficulté : Faible à moyenne.

Plateformes/Outils : Etsy, Le Bon Coin, Facebook Marketplace, Instagram, marchés locaux, boutiques de puériculture en dépôt-vente, groupes Facebook de jeunes parents.

Point d'attention : Utilise uniquement des matériaux adaptés aux bébés : tissus certifiés Oeko-Tex, coutures solides, pas de petites pièces détachables qui pourraient être avalées. Les yeux

doivent être brodés, pas en plastique détachable. Lave les tissus avant de coudre. Propose la personnalisation avec prénom brodé : ça augmente la valeur perçue et émotionnelle. Soigne l'emballage : un doudou bien présenté se vend mieux. Prends des photos avec de vrais bébés si possible (avec accord des parents) : ça rend le produit plus concret.

7 - Tricot/crochet de vêtements pour poupées

Description : Tu tricotes ou crochètes des vêtements miniatures pour poupées : robes, pulls, bonnets, chaussons, écharpes. Les collectionneurs de poupées anciennes, les parents qui veulent renouveler la garde-robe des poupées de leurs enfants, et les amateurs de poupées type Barbie ou Waldorf cherchent constamment des vêtements faits main et originaux. Tu peux créer des collections thématiques (Noël, été, vintage) ou proposer du sur-mesure selon les dimensions des poupées.

Potentiel de revenus : 5-20 euros par pièce selon la complexité, soit 150-500 euros/mois pour 30-50 ventes mensuelles.

Profil idéal : Maîtriser le tricot ou crochet. Précision (les vêtements sont petits et demandent de la minutie). Créativité pour imaginer des tenues. Patience pour les détails fins. Investissement de départ : 30-80 euros (laines fines, aiguilles et crochets petites tailles, boutons miniatures, rubans).

Difficulté : Faible à moyenne (la petite taille demande de la précision).

Plateformes/Outils : Etsy, Le Bon Coin, eBay, groupes Facebook de collectionneurs de poupées, Instagram, marchés de créateurs.

Point d'attention : Indique clairement les dimensions et pour quel type de poupée chaque vêtement est adapté (Barbie, poupée de 30cm, Waldorf, etc.). Les collectionneurs de poupées anciennes paient plus cher pour des reproductions de vêtements d'époque. Propose des ensembles complets (robe + chapeau + chaussons) : ça se vend mieux. Les finitions impeccables sont essentielles : même miniature, ça doit être bien fait. Prends des photos sur des poupées : un vêtement à plat ne rend pas l'effet. Les vêtements de Noël pour poupées se vendent très bien en novembre-décembre.

8 - Upcycling de vêtements

Description : Tu transforms des vêtements usagés ou démodés en pièces uniques et tendance. Une vieille chemise d'homme devient un top féminin. Un jean troué devient un short customisé. Une robe trop grande devient ajustée avec de nouveaux détails. Tu peux acheter les vêtements de base en friperie pour quelques euros, les transformer, et les revendre à un prix bien supérieur.

L'upcycling textile est très tendance avec la mode éthique et durable.

Potentiel de revenus : 15-50 euros de bénéfice par pièce selon la transformation, soit 200-600 euros/mois pour 10-20 ventes mensuelles.

Profil idéal : Savoir coudre et avoir un bon œil pour repérer le potentiel d'un vêtement. Créativité pour imaginer les transformations. Connaître les bases de la coupe et de l'ajustement. Avoir une machine à coudre. Investissement de départ : 50-150 euros (vêtements de base en friperie, fils, boutons, tissus complémentaires).

Difficulté : Moyenne (nécessite compétences en couture et en transformation).

Plateformes/Outils : Vinted, Etsy, Le Bon Coin, Instagram, marchés vintage, dépôts-vente, foires de mode éthique.

Point d'attention : Prends toujours des photos avant/après pour montrer la transformation. Décris précisément les modifications apportées. Vérifie les mensurations et indique-les clairement. Les transformations les plus rentables sont celles qui demandent peu de temps mais ont un gros impact visuel. Suis les tendances mode pour savoir quelles transformations plairont. Lave toujours les vêtements avant et après transfor-

mation. Développe un style reconnaissable pour fidéliser une clientèle.

9 - Création de bijoux en résine

Description : Tu crées des bijoux en résine transparente dans laquelle tu inclus des fleurs séchées, des paillettes, des pigments colorés. Boucles d'oreilles, pendentifs, bagues, barrettes. La résine permet des créations uniques et personnalisables. Les bijoux avec fleurs séchées sont particulièrement tendance et se vendent bien, surtout si les fleurs viennent du jardin de la mariée ou ont une signification personnelle.

Potentiel de revenus : 10-35 euros par bijou, soit 250-700 euros/mois pour 30-50 ventes mensuelles.

Profil idéal : Précision et minutie (la résine ne pardonne pas les erreurs). Créativité pour les compositions. Patience (la résine demande du temps de séchage entre chaque étape). Espace ventilé pour travailler (la résine dégage des odeurs). Investissement de départ : 80-200 euros (résine époxy, moules, fleurs séchées, pigments, apprêts de bijoux, gants, protection).

Difficulté : Moyenne (la résine a une courbe d'apprentissage).

Plateformes/Outils : Etsy, Instagram, Facebook Marketplace, Le Bon Coin, marchés de créateurs, boutiques concept.

Point d'attention : Travaille dans un espace ventilé et utilise des protections (gants, masque). Respecte scrupuleusement les proportions résine/durcisseur. Élimine les bulles d'air avec un chalumeau ou une aiguille. Laisse sécher complètement avant de démouler (48-72h selon les résines). Les fleurs séchées doivent être parfaitement sèches sinon elles moisiront dans la résine. Propose des bijoux personnalisés avec les fleurs du jardin ou du bouquet de mariage du client : forte valeur sentimentale. Prends des photos avec lumière naturelle : la résine est translucide et la photo doit le montrer.

10 - Confection de coussins décoratifs

Description : Tu couds des housses de coussins décoratives avec des tissus variés : motifs tendance, vintage, ethnique, minimaliste, pour enfants. Les gens changent régulièrement leurs coussins pour rafraîchir leur déco sans tout refaire. Tu peux proposer des housses seules ou avec le coussin inclus. Les coussins personnalisés avec prénoms, citations ou motifs spécifiques se vendent bien également.

Potentiel de revenus : 15-40 euros par coussin selon la taille et le tissu, soit 300-700 euros/mois pour 20-30 ventes mensuelles.

Profil idéal : Savoir coudre à la machine. Bon sens esthétique pour choisir des tissus attractifs. Rapidité d'exécution. Avoir

une machine à coudre. Investissement de départ : 80-200 euros (tissus variés, fermetures éclair, fils, coussins de remplissage si tu les fournis).

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Etsy, Le Bon Coin, Facebook Marketplace, Instagram, marchés locaux, boutiques de décoration en dépôt-vente.

Point d'attention : Propose plusieurs tailles standards (40x40cm, 50x50cm, 30x50cm rectangulaire). Les housses avec fermeture éclair invisible se vendent mieux que celles avec ouverture apparente. Utilise des tissus de qualité qui supportent le lavage. Suis les tendances déco (couleurs Pantone de l'année, styles scandinave/bohème/industriel). Propose des collections assorties (plusieurs coussins coordonnés). Les coussins pour enfants avec leur prénom brodé sont très demandés. Prends des photos en situation (sur un canapé, un lit) plutôt qu'à plat. Les périodes de forte demande sont l'automne et avant Noël.

11 - Création de "Quiet Books"

Description : Tu confectionnes des livres en tissu interactifs pour jeunes enfants (1-5 ans) avec des pages d'activités manuelles : boutons à attacher, fermetures éclair à ouvrir, lacets à nouer, formes à scratch, poches à remplir. Ces livres éducatifs stimulent

la motricité fine et occupent les enfants calmement. Ils sont très prisés par les parents pour les trajets, les salles d'attente, ou simplement pour développer l'autonomie des tout-petits. Chaque livre est unique et peut être personnalisé selon l'âge et les intérêts de l'enfant.

Potentiel de revenus : 40-80 euros par livre selon le nombre de pages et la complexité, soit 300-600 euros/mois pour 6-10 livres vendus mensuellement.

Profil idéal : Savoir coudre à la machine et à la main. Créativité pour imaginer des activités pédagogiques adaptées. Patience (chaque page demande plusieurs heures de travail). Précision pour les finitions sécurisées. Investissement de départ : 80-200 euros (feutrine de couleurs variées, scratch, boutons, fermetures éclair, rubans, fils, rembourrage).

Difficulté : Moyenne (travail minutieux et long).

Plateformes/Outils : Etsy, Le Bon Coin, Facebook Marketplace, Instagram, boutiques de puériculture en dépôt-vente, groupes Facebook de jeunes parents.

Point d'attention : Assure-toi que tous les éléments sont solidement cousus pour éviter l'ingestion par les tout-petits. Utilise des matériaux lavables et non toxiques. Propose différents niveaux de difficulté selon l'âge (simple pour 1-2 ans, plus com-

plexe pour 3-5 ans). Chaque livre demande énormément de temps : facture en conséquence. Les thèmes populaires fonctionnent bien (animaux, ferme, véhicules, princesses). Propose la personnalisation avec le prénom de l'enfant sur la couverture. Prends des vidéos courtes montrant les activités en action : c'est plus parlant que des photos.

12 - Restauration de jouets anciens

Description : Tu ré pares et rénoves des jouets anciens et vintage : poupées, ours en peluche, jouets en bois, petites voitures en métal. Nettoyage, réparation des mécanismes, recouture, repeinte, remplacement de pièces manquantes. Les collectionneurs, les nostalgiques et les gens qui ont gardé les jouets de leur enfance cherchent quelqu'un pour leur redonner vie. Tu peux aussi chiner des jouets abîmés pour pas cher, les restaurer et les revendre.

Potentiel de revenus : 30-150 euros par restauration selon l'ampleur du travail, soit 200-600 euros/mois pour 5-10 restaurations mensuelles.

Profil idéal : Minutie et patience. Savoir coudre pour les peluches. Connaissances en bricolage pour les jouets mécaniques ou en bois. Respect du caractère vintage (ne pas trop moderniser). Avoir un espace de travail avec outils variés. In-

vestissement de départ : 50-150 euros (produits de nettoyage spécifiques, fils, tissus vintage, peintures, colles, petits outils).

Difficulté : Moyenne à élevée selon les réparations.

Plateformes/Outils : Le Bon Coin, eBay, Etsy (section vintage), groupes Facebook de collectionneurs, marchés aux puces, bouche-à-oreille.

Point d'attention : Prends toujours des photos avant/après détaillées. Explique ce que tu as fait et ce que tu as conservé d'origine. Les collectionneurs sont pointilleux sur l'authenticité : ne remplace que ce qui est nécessaire. Certains jouets anciens ont une vraie valeur : renseigne-toi avant d'acheter ou de restaurer. Propose un devis avant de commencer si c'est un jouet apporté par un client. Les ours en peluche anciens et les poupées de porcelaine sont les plus demandés en restauration. Attention aux matériaux dangereux dans les très vieux jouets (peinture au plomb) : protège-toi.

13 - Peinture sur mobilier

Description : Tu customises des meubles neufs ou anciens avec de la peinture décorative : motifs floraux, géométriques, mandala, trompe-l'œil, pochoirs. Tu ne rénoves pas complètement le meuble (c'est l'upcycling), tu le personnalises avec une décoration peinte unique. Les gens cherchent des meubles originaux

qui sortent de l'ordinaire. Tu peux travailler sur commande (le client t'apporte son meuble) ou créer des pièces que tu revends.

Potentiel de revenus : 80-300 euros par meuble selon la taille et la complexité du décor, soit 300-800 euros/mois pour 3-5 meubles par mois.

Profil idéal : Savoir dessiner et peindre. Créativité et sens artistique. Maîtrise des techniques de peinture sur bois (apprêt, couches, vernis de protection). Patience pour les détails. Avoir un espace de travail. Investissement de départ : 80-200 euros (peintures acryliques, pinceaux variés, pochoirs, vernis de protection, apprêt).

Difficulté : Moyenne (demande des compétences artistiques).

Plateformes/Outils : Instagram (très visuel), Etsy, Le Bon Coin, Facebook Marketplace, marchés de créateurs, dépôts-vente, boutiques de décoration.

Point d'attention : Prépare toujours la surface correctement (ponçage, apprêt) sinon la peinture ne tiendra pas. Protège ton travail avec un vernis adapté à l'usage du meuble (mat, satiné ou brillant). Développe un style reconnaissable : les clients reviennent pour un style qu'ils ont aimé. Les meubles pour chambres d'enfants avec motifs ludiques se vendent très bien. Propose du sur-mesure aux couleurs de la déco du client. Prends des photos

professionnelles dans de beaux intérieurs si possible. Les commodes et tables de chevet sont les plus demandés.

14 - Confection de masques de sommeil

Description : Tu couds des masques de sommeil confortables et esthétiques pour bloquer la lumière et améliorer le sommeil. Tissus doux à l'extérieur (coton, satin, soie), doublure occultante, rembourrage léger, élastique ajustable. Tu peux proposer des masques simples ou avec options : poche pour insérer des graines à chauffer/refroidir, diffuseur pour huiles essentielles, versions avec écouteurs intégrés. Les masques de sommeil sont recherchés par les travailleurs de nuit, les voyageurs, les personnes sensibles à la lumière.

Potentiel de revenus : 8-25 euros par masque selon les options, soit 200-500 euros/mois pour 30-50 ventes mensuelles.

Profil idéal : Savoir coudre à la machine. Précision pour les petites pièces. Connaissance des tissus confortables et respirants. Rapidité d'exécution (petits objets qui se font vite). Investissement de départ : 50-120 euros (tissus variés, doublure occultante, élastiques, rembourrage léger, fils).

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Etsy, Amazon Handmade, Le Bon Coin, Instagram, boutiques de bien-être en dépôt-vente, pharmacies (certaines acceptent).

Point d'attention : Le confort est essentiel : teste tes masques toi-même. L'élastique ne doit ni être trop serré ni trop lâche. Propose des tailles ajustables ou différentes tailles (adulte, enfant). Les tissus satinés ou en soie sont plus chers mais très appréciés. Propose des motifs variés (uni, fleuri, humoristique, luxueux). Les masques avec pochette pour gel chaud/froid se vendent mieux. Lave les tissus avant de coudre. Soigne l'emballage : un masque bien présenté fait un parfait petit cadeau. Les périodes de forte demande sont avant les vacances d'été (voyages) et avant Noël (cadeaux).

15 - Création de décorations saisonnières

Description : Tu fabriques des décorations pour les différentes saisons et fêtes : couronnes de Noël, guirlandes d'automne, décorations de Pâques, ornements d'Halloween, centre de table, suspensions. En tissus, bois, feutrine, matériaux naturels, récup. Les gens renouvellent leurs décorations chaque année et cherchent des pièces uniques plutôt que le plastique industriel. Tu peux anticiper les saisons et créer en avance pour vendre au bon moment.

Potentiel de revenus : 15-60 euros par décoration selon la taille et la complexité, soit 300-800 euros/mois en périodes de fêtes (octobre-décembre surtout, puis mars-avril pour Pâques).

Profil idéal : Créativité et sens de la décoration. Maîtriser plusieurs techniques (couture, collage, assemblage, travail du bois). Anticipation pour créer avant les périodes de forte demande. Espace de stockage pour les créations. Investissement de départ : 80-200 euros (matériaux variés selon les saisons : feutrine, bois, couronnes de base, rubans, décorations, colle, fil de fer).

Difficulté : Faible à moyenne.

Plateformes/Outils : Etsy, Le Bon Coin, Facebook Marketplace, Instagram, marchés de Noël, marchés locaux, boutiques de décoration en dépôt-vente.

Point d'attention : Commence à créer 2-3 mois avant chaque fête pour avoir du stock. Les décorations de Noël représentent 60% des ventes annuelles : mise beaucoup là-dessus. Propose des styles variés (traditionnel, scandinave, rustique, moderne) pour toucher différentes clientèles. Les couronnes de porte sont les meilleures ventes. Les décorations en matériaux naturels (bois, pommes de pin, branches) plaisent beaucoup. Propose des tutoriels ou ateliers pour faire ses propres décorations : ça génère un revenu complémentaire. Prends des photos en situation (déco-

rations installées dans un intérieur) plutôt qu'à plat. Les marchés de Noël sont excellents pour vendre en direct.

Ton plan d'action immédiat :

Identifie la création qui correspond le mieux à tes compétences actuelles et à ce que tu as déjà chez toi. Si tu couds, commence par les coussins ou les créations textiles zéro déchet. Si tu peins, lance-toi dans l'upcycling de meubles. Si tu as des plantes, multiplie des boutures. Crée trois exemplaires de ton produit cette semaine. Prends de belles photos bien éclairées. Inscris-toi sur Etsy ou Le Bon Coin. Publie tes trois premières annonces. Fixe un prix légèrement inférieur au marché pour tes premiers essais. Une fois que tu auras vendu ces trois premières pièces et reçu des retours, tu sauras si le produit plaît, tu pourras ajuster ton prix et ta production. L'artisanat vit de la répétition : plus tu fabriques, plus tu deviens rapide et rentable.

Chapitre 7 : Jardinage et Nature

Tu as un jardin. Ou un balcon. Ou juste quelques pots sur un rebord de fenêtre. Et dedans, des plantes poussent. Des fleurs. Des légumes. Des herbes aromatiques. Tu les regardes grandir, fleurir, donner des graines. Et puis quoi ? Tu coupes les fleurs qui fanent. Tu jettes les graines. Tu laisses les plants se multiplier sans rien en faire.

Tout ce qui pousse chez toi a de la valeur. Les fleurs que tu sèches peuvent se vendre. Les graines que tu récoltes intéressent des jardiniers. Les plants que tu multiplies sont recherchés. Même ton temps et tes connaissances en jardinage valent de l'argent pour ceux qui n'y connaissent rien.

Le jardinage et la nature sont en plein boom. Les gens veulent cultiver leurs propres légumes. Ils cherchent des fleurs locales et durables plutôt que des roses importées qui meurent en trois jours. Ils veulent des graines anciennes, des plants bio, des compositions naturelles. Tu as tout ça. Il suffit de le transformer en revenus.

1 - Vente de fleurs séchées

Description : Tu fais pousser ou tu cueilles des fleurs (ton jardin, champs avec autorisation, achats chez un grossiste), tu les fais sécher correctement, et tu crées des bouquets durables qui se conservent des mois voire des années. Les fleurs séchées sont très tendance en décoration : elles apportent du naturel sans l'entretien des fleurs fraîches. Tu vends des bouquets tout faits ou des fleurs à l'unité pour que les gens composent eux-mêmes.

Potentiel de revenus : 15-40 euros par bouquet selon la taille et les variétés, soit 300-700 euros/mois pour 20-30 ventes mensuelles en saison (été-automne principalement).

Profil idéal : Avoir accès à des fleurs (jardin, cueillette autorisée, achat en gros). Connaître les techniques de séchage (suspension tête en bas, déshydrateur, silice). Sens esthétique pour créer de belles compositions. Espace sec et aéré pour le séchage. Investissement de départ : 0-80 euros (ficelle, élastiques, papier kraft pour emballage, graines ou plants si tu les cultives toi-même).

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Etsy, Instagram, Le Bon Coin, Facebook Marketplace, marchés locaux, boutiques de décoration en

dépôt-vente, fleuristes (certains acceptent les fleurs séchées en complément).

Point d'attention : Cueille les fleurs au bon moment (juste avant pleine floraison) et par temps sec. Sèche-les rapidement et complètement pour éviter moisissures. Les variétés qui séchent bien : lavande, immortelles, statice, gypsophile, eucalyptus, blé, graminées. Les couleurs se fanent un peu au séchage : anticipe. Emballe soigneusement pour le transport (les fleurs séchées sont fragiles). Les bouquets de lavande et d'eucalyptus sont les plus demandés. Propose différentes tailles et styles (champêtre, bohème, minimaliste). La saison haute est septembre-novembre (mariage, décoration automnale) et décembre (Noël).

2 - Vente de graines récoltées

Description : Tu récoltes les graines de tes légumes, fleurs et plantes aromatiques en fin de saison, tu les fais sécher, tu les ensaches et tu les vends. Les jardiniers cherchent des graines anciennes, locales, biologiques, non hybrides qui se reproduisent fidèlement d'année en année. Tu peux vendre en ligne, sur les marchés, ou lors de bourses d'échanges de graines. Les variétés anciennes et rares se vendent particulièrement bien.

Potentiel de revenus : 2-5 euros par sachet, soit 150-400 euros/mois pour 50-100 sachets vendus mensuellement en saison (automne-hiver surtout, et début printemps).

Profil idéal : Avoir un jardin ou potager. Connaître les techniques de récolte et de conservation des graines. Savoir identifier les variétés et leurs caractéristiques. Patience pour étiqueter et ensacher correctement. Investissement de départ : 0-50 euros (petits sachets kraft, étiquettes, marqueur indélébile).

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Le Bon Coin, Facebook Marketplace, Etsy, groupes Facebook de jardiniers, bourses d'échanges de graines, marchés aux plants, associations de jardinage.

Point d'attention : Récolte uniquement des graines de variétés non-hybrides F1 (les hybrides ne se reproduisent pas fidèlement). Fais sécher complètement les graines avant de les ensacher sinon elles moisiront. Étiquette précisément : nom de la variété, année de récolte, conseils de semis basiques. Stocke dans un endroit sec et frais. Les graines anciennes et locales ont plus de valeur que les variétés communes. Précise si culture bio. Les tomates anciennes, courges variées et fleurs mellifères sont très demandées. Teste le taux de germination avant de vendre : personne ne veut des graines qui ne germent pas.

3 - Création de terrariums

Description : Tu assembles des mini-écosystèmes dans des contenants en verre : bocaux, bonbonnes, vases. Tu combines plantes adaptées (succulentes, plantes tropicales, mousses), substrats, graviers décoratifs, petits éléments de décoration. Les terrariums sont très tendance en décoration d'intérieur : ils demandent peu d'entretien et apportent du vert dans les petits espaces. Tu peux créer des modèles standards ou personnalisés selon les goûts des clients.

Potentiel de revenus : 20-60 euros par terrarium selon la taille et la complexité, soit 300-700 euros/mois pour 12-20 ventes mensuelles.

Profil idéal : Connaître les besoins des plantes (humidité, lumière, drainage). Sens esthétique pour créer de belles compositions. Précision pour travailler dans des contenants parfois étroits. Avoir accès aux plantes (culture personnelle, achat en jardinerie, bouturage). Investissement de départ : 80-200 euros (contenants en verre variés, plantes, substrats, graviers, charbon actif, petits outils, éléments décoratifs).

Difficulté : Faible à moyenne.

Plateformes/Outils : Etsy, Instagram, Facebook Marketplace, Le Bon Coin, marchés de créateurs, boutiques de décoration en dépôt-vente.

Point d'attention : Deux types de terrariums : fermés (plantes tropicales, humidité élevée, peu d'arrosage) et ouverts (succulentes, environnement sec). Ne mélange jamais des plantes aux besoins opposés. Le drainage est crucial : gravier au fond, charbon actif pour éviter moisissures, substrat adapté. Fournis une fiche d'entretien avec chaque terrarium (arrosage, lumière, ouverture ou non du couvercle). Les terrariums fermés demandent moins d'entretien : parfaits pour les gens sans main verte. Prends des photos avec belle lumière naturelle. Les petits terrariums sur bureau (10-15cm) se vendent très bien en cadeau.

4 - Vente de plants potagers

Description : Tu fais tes semis de légumes au printemps (tomates, courgettes, salades, aromatiques), tu les repiques et les élèves jusqu'à ce qu'ils soient prêts à planter, puis tu les vends à des jardiniers qui veulent gagner du temps ou qui ont raté leurs semis. Tu peux aussi produire des plants d'aromatiques en continu. Les plants bio, anciens ou inhabituels se vendent particulièrement bien.

Potentiel de revenus : 2-6 euros par plant selon la variété, soit 300-800 euros/mois en saison haute (avril-juin principalement).

Profil idéal : Maîtriser les semis et le repiquage. Avoir un espace pour cultiver les jeunes plants (serre, véranda, rebords de fenêtre bien exposés). Anticipation pour semer au bon moment. Disponibilité pour arroser régulièrement. Investissement de départ : 50-150 euros (graines, terreau, godets, étiquettes, éventuellement petite serre ou châssis).

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Marchés aux plants (avril-mai), Le Bon Coin, Facebook Marketplace, groupes Facebook de jardiniers, vente directe devant chez toi si passage, associations de jardinage, jardins partagés.

Point d'attention : Sème en quantité : tous les plants ne seront pas vendus et certains ne germeront pas. Les tomates sont les plants les plus demandés : propose plusieurs variétés (cerises, anciennes, précoces, tardives). Les aromatiques (basilic, persil, ciboulette, menthe) se vendent toute la saison. Étiquette clairement chaque variété. Ne vends que des plants vigoureux et sains. Durcis les plants avant la vente (les habituer progressivement à l'extérieur). Les clients adorent les conseils : prépare-toi à répondre aux questions de culture. La période critique est fin avril-mai : tout se vend en quelques semaines.

5 - Petit jardinage chez les particuliers

Description : Tu proposes tes services de jardinage pour de petits travaux chez des particuliers : désherbage, taille de haies, tonte de pelouse, plantation, entretien de massifs, nettoyage de jardin. Pas de gros travaux d'aménagement ou d'abattage d'arbres, mais l'entretien courant que beaucoup de gens n'ont plus le temps, l'envie ou la capacité physique de faire. Interventions ponctuelles ou régulières (une fois par semaine, tous les quinze jours).

Potentiel de revenus : 15-25 euros/heure, soit 400-800 euros/mois pour 25-40 heures mensuelles en saison (mars-octobre).

Profil idéal : Connaître les bases du jardinage et de l'entretien des espaces verts. Bonne condition physique (travail en extérieur, port de charges, positions inconfortables). Avoir ou pouvoir emprunter du matériel de base (tondeuse, taille-haie, sécateur, râteau). Disponibilité en journée. Investissement de départ : 0 euro si tu as déjà le matériel, sinon 200-500 euros pour l'équipement de base.

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Yoojo, Le Bon Coin, affichettes dans les supermarchés, bouche-à-oreille local, groupes Facebook de quartier.

Point d'attention : Propose un devis après avoir vu le jardin : certains jardins négligés demandent beaucoup plus de temps que prévu. Apporte ton matériel ou utilise celui du client (demande avant). Évacue toujours les déchets verts ou propose au client de les composter. Travaille par tous les temps sauf pluie forte : les jardins ne s'arrêtent pas de pousser. Les clients réguliers sont la base de ce revenu : fidélise. La saison haute est avril-septembre. Propose des forfaits mensuels pour stabiliser ton revenu. Déclare tes revenus, possibilité de travailler via CESU.

6 - Vente de compositions florales

Description : Tu crées des bouquets et compositions florales avec des fleurs fraîches de ton jardin ou achetées chez un grossiste. Pour mariages, événements, cadeaux ou simplement pour décorer la maison. Compositions champêtres, bouquets de saison, centres de table, couronnes. Les gens cherchent des fleurs locales, de saison, plus personnelles que ce qu'on trouve chez les fleuristes classiques. Tu peux travailler sur commande ou vendre des bouquets tout faits sur les marchés.

Potentiel de revenus : 20-80 euros par composition selon la taille et l'événement, soit 300-800 euros/mois pour 10-20 ventes mensuelles en saison (mai-septembre surtout).

Profil idéal : Avoir un jardin avec fleurs ou accès à un grossiste floral. Sens esthétique et créativité. Connaître les fleurs de saison et leurs associations. Rapidité d'exécution (les fleurs fraîches ne se conservent pas longtemps). Investissement de départ : 50-150 euros (sécateurs, fils, rubans, papier kraft, seaux, mousse florale si nécessaire).

Difficulté : Faible à moyenne.

Plateformes/Outils : Instagram (très visuel), Facebook, Le Bon Coin, marchés locaux, bouche-à-oreille, collaboration avec wedding planners ou traiteurs pour les mariages.

Point d'attention : Cultive ou achète des fleurs de saison : c'est moins cher et plus cohérent. Les fleurs de jardin champêtres (pivoines, roses anciennes, dahlias, cosmos, zinnias) sont très tendance. Coupe les fleurs tôt le matin ou en soirée quand elles sont bien hydratées. Conditionne-les immédiatement dans l'eau. Les mariages sont très rentables mais demandent beaucoup de préparation : fais un essai avant pour valider avec les clients. Propose des abonnements (un bouquet par semaine) pour stabiliser ton revenu. Les compositions pour deuil (enterrements) sont un marché constant mais délicat : sois sobre et respectueuse. Prends

de belles photos de chaque création pour ton portfolio. La saison haute correspond aux mariages : mai-juin et septembre.

Ton plan d'action immédiat :

Regarde ce qui pousse déjà chez toi ou ce que tu pourrais cultiver facilement. Si tu as des fleurs, commence à en faire sécher quelques-unes cette semaine pour tester. Si tu as un potager, récolte et stocke des graines de tes meilleures plantes. Si tu as des boutures ou des plants en surplus, mets une annonce sur Le Bon Coin. Choisis l'activité la plus simple à démarrer avec ce que tu as déjà. Fais trois essais. Prends des photos. Publie. Fixe un prix raisonnable. Le jardinage et la nature ont un avantage énorme : la matière première pousse toute seule. Une fois lancée, chaque saison te rapporte avec un investissement minimal. C'est un des revenus les plus passifs de cette liste.

Chapitre 8 : Produits Digitaux

Tu n'as pas de stock à gérer. Pas de livraison à organiser. Pas de matière première à acheter. Tu crées une fois. Et tu vends à l'infini. C'est ça, les produits digitaux. Un PDF que tu conçois aujourd'hui peut te rapporter de l'argent pendant des années. Une photo que tu prends une fois peut être vendue cent fois. Un carnet que tu designs se vend sans que tu n'aies jamais à le fabriquer.

Les produits digitaux sont la forme de revenu la plus passive qui existe. Tu travailles une fois. Tu mets en ligne. Et après, ça tourne tout seul. Pendant que tu dors, quelqu'un au Japon achète ton planner. Pendant que tu jardines, quelqu'un au Canada télécharge ta photo. Pendant que tu tricotes, quelqu'un en Australie regarde ta vidéo YouTube et tu gagnes quelques centimes de publicité.

Ce n'est pas de l'argent rapide. Les premiers mois rapportent peu. Mais c'est cumulatif. Plus tu crées de produits, plus tu génères de revenus. Et surtout, ces revenus ne s'arrêtent pas

quand tu arrêtes de travailler. C'est l'inverse de tout ce qu'on t'a appris sur le travail.

1 - Vente de printables sur Etsy

Description : Tu crées des documents PDF téléchargeables et imprimables : planners mensuels, hebdomadaires, listes de courses, checklists de ménage, trackers d'habitudes, calendriers, pages de bullet journal, coloriages, étiquettes, menus de la semaine. Les gens les achètent, les téléchargent instantanément et les impriment chez eux. Tu crées le PDF une fois avec un logiciel gratuit comme Canva, tu le mets en vente sur Etsy, et il se vend en boucle sans que tu aies rien à faire d'autre.

Potentiel de revenus : 2-8 euros par printable vendu, soit 150-500 euros/mois pour 50-150 ventes mensuelles une fois que tu as une boutique établie avec plusieurs produits.

Profil idéal : Sens esthétique basique. Savoir utiliser Canva ou un logiciel de design simple (tutoriels gratuits en ligne). Organisation pour créer des produits utiles et bien pensés. Patience les premiers mois (ça démarre lentement). Investissement de départ : 0 euro (Canva gratuit suffit).

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Etsy (plateforme principale pour les printables), Canva (création gratuite), éventuellement Creative Fabrica (abonnement pour des éléments graphiques).

Point d'attention : Les printables qui se vendent le mieux sont les outils d'organisation (planners, budgets, trackers). Crée des collections cohérentes plutôt que des produits isolés. Utilise des mots-clés précis dans tes titres et descriptions pour être trouvée (exemple : "planner hebdomadaire minimaliste 2026" plutôt que "joli planner"). Propose des aperçus clairs montrant toutes les pages. Les printables en anglais touchent un marché beaucoup plus large. Commence par 10-15 produits avant d'espérer des ventes régulières : plus tu as de produits, plus tu es visible. Les pics de vente sont en janvier (résolutions) et septembre (rentrée).

2 - Amazon KDP carnets

Description : Tu crées l'intérieur de carnets, journaux, cahiers d'exercices, livres de recettes vierges, carnets de notes via Amazon KDP (Kindle Direct Publishing). Tu designs les pages intérieures et la couverture, Amazon imprime à la demande quand quelqu'un commande, expédie, et gère le service client. Tu touches une commission sur chaque vente sans jamais toucher le produit physique. Une fois le carnet créé et publié, il se vend potentiellement pendant des années.

Potentiel de revenus : 1-4 euros de commission par carnet vendu, soit 100-400 euros/mois pour 50-150 ventes mensuelles une fois que tu as publié 20-30 carnets.

Profil idéal : Capacité à utiliser des logiciels simples (Canva, Word, ou logiciels gratuits de mise en page). Comprendre les dimensions et marges requises par Amazon. Recherche pour identifier les niches rentables. Patience (les ventes mettent des mois à décoller). Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Amazon KDP, Canva ou Book Bolt (outils de création), recherche de mots-clés via Amazon directement.

Point d'attention : Les carnets qui marchent sont très ciblés : "Journal de gratitude pour femmes de 60 ans" vend mieux que "Journal". Crée des intérieurs simples qui fonctionnent (lignes, pointillés, grilles, pages blanches avec en-têtes). La couverture fait 80% de la vente : investis du temps dessus. Respecte scrupuleusement les dimensions et marges d'Amazon sinon ton livre sera rejeté. Commence par des niches peu concurrentielles. Publie régulièrement : 1-2 carnets par semaine au début. Les carnets de 100-120 pages se vendent mieux que les très épais ou très fins. Prix recommandé : 6-10 euros. Ne copie jamais : Amazon bannit pour plagiat.

3 - Vente de photos sur Shutterstock/Adobe Stock

Description : Tu prends des photos avec ton téléphone ou appareil photo et tu les mets en vente sur des banques d'images. À chaque fois que quelqu'un télécharge ta photo pour illustrer un site web, un article, une publicité, tu touches une commission. Ce n'est pas le photographe professionnel qui gagne le plus : ce sont ceux qui uploadent régulièrement des photos sur des sujets recherchés. Les photos du quotidien, des objets, des situations courantes se vendent bien.

Potentiel de revenus : 0,25-1 euro par téléchargement selon la plateforme et le type de licence, soit 50-300 euros/mois pour un portfolio de 500-1000 photos actives avec des téléchargements réguliers.

Profil idéal : Avoir un téléphone récent ou appareil photo. Œil pour repérer les situations photographiables du quotidien. Régularité pour uploader constamment (les revenus viennent du volume). Patience (il faut des centaines de photos avant de gagner significativement). Investissement de départ : 0 euro si tu as déjà un téléphone ou appareil correct.

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Shutterstock, Adobe Stock, iStock, Depositphotos, Dreamstime (mettre les mêmes photos sur plusieurs plateformes multiplie les revenus).

Point d'attention : Les photos qui se vendent sont celles dont les entreprises ont besoin : objets sur fond neutre, situations de travail, concepts business, mode de vie sain, technologie, nature. Évite les photos trop artistiques ou personnelles : elles ne se vendent pas. Les photos avec des personnes demandent une autorisation signée (model release). Même chose pour les propriétés privées reconnaissables. Qualité technique requise : netteté, bonne lumière, composition propre. Les photos verticales et horizontales se vendent mieux que les carrées. Mets des mots-clés précis et nombreux (chaque photo peut avoir 50 mots-clés). Upload 10-20 photos par semaine minimum. C'est un jeu de volume et de régularité.

4 - Chaîne YouTube de niche

Description : Tu crées une chaîne YouTube sur un sujet précis que tu maîtrises : tricot, jardinage, recettes de grand-mère, bricolage, vie après 60 ans, organisation de la maison. Tu filmes avec ton téléphone, tu partages tes connaissances, tes astuces, tes tutoriels. Une fois que tu atteins 1000 abonnés et 4000 heures de visionnage, tu peux monétiser avec la publicité. Plus tu as de

vues, plus tu gagnes. Les revenus viennent aussi du sponsoring et de l'affiliation.

Potentiel de revenus : 2-6 euros pour 1000 vues selon la niche, soit 100-500 euros/mois pour une chaîne établie avec 30 000-80 000 vues mensuelles. Peut monter beaucoup plus haut avec le temps.

Profil idéal : Avoir une compétence ou passion à partager. Être à l'aise face caméra ou savoir filmer sans montrer son visage (mains seulement pour tutoriels). Régularité absolue (1-2 vidéos par semaine minimum). Patience énorme (6-12 mois avant de monétiser, parfois plus). Investissement de départ : 0 euro (téléphone suffit au début), éventuellement 50-150 euros pour micro-cravate et trépied.

Difficulté : Moyenne (technique simple mais demande régularité et patience). Il y a de très nombreuses vidéos youtube qui te montrent comment commencer. Par exemple cherche "Comment commencer une chaîne youtube après 60 ans"

Plateformes/Outils : YouTube, logiciel de montage gratuit (CapCut, iMovie, DaVinci Resolve), Canva pour miniatures.

Point d'attention : Choisis une niche précise : "tricot pour débutants après 60 ans" marche mieux que "tricot". La régularité est plus importante que la qualité technique au début. Les 10

premières secondes décident si les gens restent : accroche direct. Les miniatures et titres font 50% du succès : copywriting clair et visuel attirant. Les vidéos de 8-12 minutes sont optimales. Ne filme pas en improvisant : prépare un plan même basique. Réponds à tous les commentaires au début pour créer une communauté. Les niches seniors (jardinage, recettes traditionnelles, organisation, vie après retraite) sont moins concurrentielles que les niches jeunes. N'attends pas de revenus les six premiers mois.

5 - Blog avec affiliation Amazon

Description : Tu crées un blog sur un sujet que tu connais bien et que les gens recherchent sur Google. Tu écris des articles qui répondent à des questions précises, tu y intègres des liens d'affiliation Amazon vers des produits pertinents. Quand quelqu'un clique sur ton lien et achète sur Amazon dans les 24h (n'importe quoi, pas forcément le produit exact), tu touches 3-10% de commission. Un blog prend 6-12 mois avant de générer du trafic significatif, mais après c'est un revenu passif.

Potentiel de revenus : 50-500 euros/mois pour un blog établi avec 20-30 articles bien référencés et 5000-15000 visiteurs mensuels. Peut monter beaucoup plus haut avec le temps.

Profil idéal : Savoir écrire clairement et structurer des articles. Patience monumentale (résultats après 6-12 mois minimum).

Régularité pour publier (2-4 articles par mois au début). Comprendre les bases du SEO (référencement naturel, nombreux tutoriels gratuits). Investissement de départ : 50-100 euros/an (nom de domaine et hébergement), ou 0 euro avec plateforme gratuite comme Blogger.

Difficulté : Moyenne (technique simple mais SEO à apprendre, patience requise).

Plateformes/Outils : WordPress.org avec hébergement type o2switch, ou Blogger gratuit, programme d'affiliation Amazon, Google Search Console (gratuit) pour suivre le référencement.

Point d'attention : Écris pour répondre à des questions précises que les gens tapent sur Google : "quel sécateur pour mains arthritiques" plutôt que "le jardinage après 60 ans". Chaque article doit cibler une requête spécifique. Longueur recommandée : 1500-2500 mots par article. Intègre naturellement 2-5 liens Amazon par article vers des produits pertinents. Les niches qui marchent : comparatifs de produits, guides d'achat, tutoriels avec matériel nécessaire. Ne copie jamais de contenu : Google pénalise. Publie régulièrement même si personne ne lit au début : Google privilégie les sites actifs. Les résultats sont lents mais cumulatifs : un article bien référencé te rapporte pendant des années.

Ton plan d'action immédiat :

Choisis UN seul produit digital pour commencer. Un seul. Si tu es organisée, crée trois printables cette semaine sur Canva et ouvre une boutique Etsy. Si tu as des photos sur ton téléphone, inscris-toi sur Shutterstock et uploades 20 photos. Si tu maîtrises un sujet, filme ta première vidéo YouTube ce weekend. Si tu écris facilement, choisis ta niche de blog et écris ton premier article. Ne fais pas tout en même temps : tu te disperseras et abandonneras. Concentre-toi sur un canal. Crée 5-10 produits ou contenus. Attends un mois. Analyse ce qui marche. Ajuste. Continue. Les produits digitaux demandent de la patience mais récompensent la régularité. Dans six mois, tu auras un revenu qui tourne sans toi.

Chapitre 9 : Services Digitaux Simples

Tu sais utiliser un ordinateur. Tu sais lire, écrire, écouter. Tu as une connexion internet. C'est tout ce qu'il faut pour gagner de l'argent avec des services digitaux simples. Pas besoin de compétences techniques avancées. Pas besoin de diplôme en informatique. Pas besoin de maîtriser des logiciels complexes.

Des entreprises du monde entier cherchent des gens comme toi pour accomplir des tâches simples mais chronophages. Tester un site web et dire ce qui ne fonctionne pas. Transcrire un enregistrement audio en texte. Saisir des données dans un tableur. Modérer des commentaires sur les réseaux sociaux. Répondre à des sondages. Des tâches répétitives que personne ne veut faire en interne mais qui doivent être faites.

Ces services ne te rendront pas riche. Mais ils ont trois avantages énormes : tu travailles de chez toi, tu choisis tes horaires, et tu commences immédiatement. Pas de recherche de clients. Pas de création de produits. Tu t'inscris sur une plateforme. Tu passes

un petit test. Et tu peux commencer à gagner dans l'heure qui suit.

1 - Tests de sites web

Description : Des entreprises te paient pour tester leurs sites web ou applications et donner ton avis d'utilisateur. Tu reçois une série de tâches à accomplir sur un site (trouver un produit, finaliser un achat fictif, naviguer dans les menus), tu enregistres ton écran et tes commentaires pendant que tu navigues, et tu réponds à quelques questions à la fin. Chaque test dure 10-20 minutes. Les entreprises veulent comprendre où les utilisateurs bloquent, ce qui est confus, ce qui fonctionne bien.

Potentiel de revenus : 5-15 euros par test de 15-20 minutes, soit 100-300 euros/mois pour 20-40 tests mensuels (la disponibilité des tests varie).

Profil idéal : Savoir naviguer sur internet et exprimer clairement ses impressions à l'oral. Avoir un ordinateur avec micro fonctionnel. Être honnête et détaillée dans ses retours. Disponibilité pour réagir rapidement quand un test est proposé (ils partent vite). Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : UserTesting, TryMyUI, Testapic, User-Feel, Userbrain.

Point d'attention : Les tests ne sont pas disponibles en continu : inscris-toi sur plusieurs plateformes pour maximiser les opportunités. Passe les tests de qualification sérieusement : ta performance détermine si tu recevras d'autres tests. Parle à voix haute pendant toute la navigation : c'est ça qu'ils veulent entendre (tes hésitations, tes réactions, tes incompréhensions). Sois dans un environnement calme sans bruit de fond. Les tests sont souvent attribués selon des critères démographiques : les profils seniors sont recherchés pour tester des sites ciblant cette tranche d'âge. Ne triche jamais : tu seras bannie définitivement.

2 - Transcription audio simple

Description : Tu écoutes des enregistrements audio (réunions, interviews, podcasts, vidéos YouTube) et tu les retranscris en texte. Tu tapes ce que tu entends, mot pour mot ou en version épurée selon la demande. Les entreprises, journalistes, chercheurs, YouTubeurs ont besoin de transcriptions pour rendre leurs contenus accessibles, pour l'archivage, ou pour créer des sous-titres. La transcription simple ne demande pas de formatage complexe ni de terminologie technique spécialisée.

Potentiel de revenus : 0,50-1,50 euro par minute audio transcrite (tu mets environ 4-6 fois le temps de l'audio pour transcrire), soit 200-500 euros/mois pour 25-40 heures de travail mensuelles.

Profentiel idéal : Bonne compréhension orale du français (et éventuellement d'autres langues). Bonne orthographe et grammaire. Capacité à taper relativement vite. Patience (c'est répétitif). Casque audio pour mieux entendre. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Rev, Scribie, GoTranscript, TranscribeMe, Upwork (chercher "transcription jobs"), plateformes de freelance françaises.

Point d'attention : La transcription est plus lente qu'on ne le pense : compte 4 à 6 fois la durée de l'audio. Un audio d'1h te prendra 4-6h à transcrire au début (tu accélères avec la pratique). Les audios de mauvaise qualité, avec accents forts ou plusieurs interlocuteurs simultanés sont beaucoup plus difficiles. Commence par des audios courts et propres. Utilise un logiciel de ralentissement audio si nécessaire. Respecte scrupuleusement les délais : ta réputation en dépend. Certaines plateformes paient très peu : compare avant de t'engager. La transcription médicale

ou juridique paie mieux mais demande des connaissances spécialisées.

3 - Saisie de données basique

Description : Tu saisis des informations depuis des documents, images, PDF ou sites web dans des tableurs Excel ou bases de données. Nom, adresse, téléphone, prix, références produits, statistiques. C'est répétitif et peu stimulant, mais ça ne demande aucune compétence particulière à part de la rigueur et de l'attention. Les entreprises ont des masses de données à digitaliser ou à transférer d'un format à un autre.

Potentiel de revenus : 8-15 euros/heure selon la complexité, soit 200-500 euros/mois pour 20-35 heures mensuelles.

Profil idéal : Rigueur et concentration. Capacité à rester concentrée sur des tâches répétitives. Bonne vue (ou lunettes adaptées) pour lire des documents parfois peu lisibles. Savoir utiliser Excel ou Google Sheets basiquement. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Upwork, Fiverr, Freelancer, plateformes de micro-tâches comme Amazon Mechanical Turk, Clickworker.

Point d'attention : Vérifie toujours deux fois tes saisies : les erreurs sont inacceptables. C'est un travail où la précision compte plus que la vitesse. Commence lentement et accélère progressivement. Les missions de saisie de données sont souvent mal payées : évite celles en dessous de 8 euros/heure. Attention aux arnaques : ne paie jamais pour accéder à des offres de saisie de données. Certaines missions demandent de signer un accord de confidentialité (normal pour des données d'entreprise). Utilise des raccourcis clavier pour gagner du temps. Fais des pauses régulières : la fatigue visuelle augmente les erreurs.

4 - Modération de commentaires

Description : Tu lis et modères les commentaires sur les réseaux sociaux, sites web, blogs ou forums pour une entreprise. Tu supprimes les spams, les insultes, les contenus inappropriés, tu signales les commentaires nécessitant une réponse de l'entreprise. Certaines marques reçoivent des centaines de commentaires par jour et ont besoin de quelqu'un pour faire ce tri. Le travail est simple mais demande du jugement et de la régularité.

Potentiel de revenus : 10-18 euros/heure, soit 250-550 euros/mois pour 20-35 heures mensuelles.

Profil idéal : Bon jugement pour distinguer ce qui est acceptable ou non. Connaissance des réseaux sociaux (Facebook,

Instagram, YouTube). Capacité à rester neutre et professionnelle même face à des commentaires désagréables. Disponibilité régulière (idéalement tous les jours pour 1-2h). Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Sites de freelance (Upwork, Malt), offres directes d'entreprises (rechercher "modérateur réseaux sociaux"), agences de community management.

Point d'attention : Demande toujours une charte de modération claire : qu'est-ce qui doit être supprimé, qu'est-ce qui peut rester, quels commentaires doivent être remontés. Tu n'es pas là pour répondre aux clients (sauf demande spécifique) mais pour nettoyer. Certains contenus peuvent être choquants ou violents : assure-toi que tu peux gérer émotionnellement. La régularité est essentielle : les commentaires non modérés s'accumulent vite. Note les patterns de spam pour être plus efficace. Certaines entreprises demandent une modération 7j/7 : clarifie bien les attentes avant d'accepter.

5 - Sondages rémunérés

Description : Tu t'inscris sur des plateformes de sondages rémunérés, tu réponds à des questionnaires sur tes habitudes de consommation, tes opinions, tes préférences. Les entreprises

paient pour avoir l'avis de consommateurs réels avant de lancer un produit, une publicité ou un service. Chaque sondage dure 5-20 minutes et rapporte quelques euros. Ce n'est pas un revenu conséquent mais c'est faisable en regardant la télévision.

Potentiel de revenus : 50-150 euros/mois en cumulant plusieurs plateformes et en répondant régulièrement (1-2h par jour).

Profil idéal : Patience (les sondages bien rémunérés sont rares). Honnêteté dans les réponses (les plateformes détectent les réponses incohérentes). Disponibilité pour répondre rapidement (certains sondages se remplissent vite). Accepter de donner des infos personnelles (âge, situation, habitudes). Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Panel Opinea, Toluna, MySurvey, Swagbucks, LifePoints, i-Say, Gaddin.

Point d'attention : Inscris-toi sur 5-7 plateformes minimum pour avoir assez de sondages. Remplis complètement ton profil sur chaque plateforme : plus il est détaillé, plus tu reçois de sondages ciblés. Réponds honnêtement : les plateformes incluent des questions pièges pour détecter les tricheurs et te bannissent. Les sondages longs (20+ minutes) paient mieux que les

courts. Certaines plateformes paient en points convertibles en argent ou bons d'achat : vérifie le système avant de t'inscrire. Le seuil de retrait est souvent 20-30 euros : il faut cumuler avant de pouvoir récupérer l'argent. Les profils seniors reçoivent moins de sondages que les jeunes actifs mais en reçoivent quand même. Ne paie jamais pour t'inscrire : c'est une arnaque.

6 - Assistant virtuel léger

Description : Tu effectues des tâches administratives simples à distance pour des entrepreneurs, TPE ou indépendants débordés : gestion de leur boîte mail (trier, répondre aux demandes courantes, transférer les urgentes), prise de rendez-vous, gestion d'agenda, relances clients, saisie de factures, recherches internet basiques. Tu n'es pas secrétaire diplômée, tu es une aide ponctuelle pour les tâches qu'ils n'ont pas le temps de faire. Tu travailles quelques heures par semaine pour un ou plusieurs clients.

Potentiel de revenus : 12-20 euros/heure, soit 300-600 euros/mois pour 20-35 heures mensuelles.

Profil idéal : Organisation et rigueur. Bonne maîtrise de l'écrit (tu répondras à des mails). Discrétion totale (tu accèdes à des informations confidentielles). Savoir utiliser Gmail, Google Agen-

da, logiciels de prise de RDV basiques. Disponibilité régulière et prévisible. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Upwork, Malt, Fiverr, Codeur, groupes Facebook d'entrepreneurs, LinkedIn, bouche-à-oreille.

Point d'attention : Commence par proposer un forfait de quelques heures par semaine plutôt qu'un engagement massif : certains clients sont difficiles à gérer. Demande un accès clair aux outils nécessaires (mail, agenda) et des consignes précises sur ce que tu peux décider seule et ce qui doit être validé. Utilise un outil de suivi du temps pour facturer précisément. Les clients apprécient les comptes-rendus hebdomadaires rapides de ce qui a été fait. Les entrepreneurs solos (coachs, consultants, thérapeutes, artisans) sont ta meilleure cible : ils ont besoin d'aide mais pas les moyens d'embaucher. Propose tes services d'abord à ton réseau : quelqu'un connaît forcément un indépendant débordé.

7 - Gestionnaire de Pinterest pour blogueuses

Description : Tu gères le compte Pinterest de blogueuses, créatrices de contenu ou petites entreprises. Tu crées des épingles visuelles à partir de leurs articles de blog ou produits, tu les programmes pour publication régulière, tu rejoins des tableaux

collaboratifs pertinents, tu optimises les descriptions avec des mots-clés. Pinterest est un moteur de recherche visuel qui génère beaucoup de trafic vers les blogs, mais c'est chronophage. Les blogueuses préfèrent externaliser.

Potentiel de revenus : 100-300 euros/mois par client pour une gestion complète (création et programmation de 20-30 épingles par mois), soit 300-800 euros/mois pour 3-5 clients.

Profil idéal : Sens esthétique basique pour créer des épingles attractives. Savoir utiliser Canva (gratuit). Comprendre les bases de Pinterest (tutoriels gratuits en ligne). Organisation pour gérer plusieurs comptes. Régularité absolue (Pinterest récompense la constance). Investissement de départ : 0 euro (Canva gratuit, version pro optionnelle à 11 euros/mois).

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Canva (création d'épingles), Tailwind (programmation, version gratuite limitée puis 10 euros/mois), Pinterest, prospection directe auprès de blogueuses.

Point d'attention : Ta cible principale : blogueuses lifestyle, cuisine, DIY, déco, parentalité (Pinterest est très visuel et féminin). Propose un mois d'essai à tarif réduit pour prouver que tu génères du trafic. Les résultats sur Pinterest sont lents : préviens les clientes qu'il faut 2-3 mois avant de voir une vraie crois-

sance. Crée des templates d'épingles réutilisables pour gagner du temps. Utilise les mots-clés dans les titres et descriptions : Pinterest fonctionne comme Google. Les épingles verticales (1000x1500 pixels) performant mieux. Programme 5-10 épingles par jour réparties sur la journée. Rejoins des tableaux collaboratifs dans la niche de ta cliente pour augmenter la visibilité. Fournis un reporting mensuel simple avec les statistiques.

8 - Rédaction d'avis clients pour e-commerces

Description : Des sites e-commerce ont besoin d'avis clients authentiques pour leurs nouveaux produits ou pour compléter des fiches produits qui n'en ont pas assez. Tu reçois le produit gratuitement (ou parfois juste sa description et des photos), tu l'utilises ou l'examines, et tu rédiges un avis détaillé, honnête et utile. Tu ne mens pas : tu décris vraiment ton expérience. Les e-commerces cherchent des avis qui aident les futurs acheteurs à se décider.

Potentiel de revenus : 5-20 euros par avis selon la longueur et la complexité + produit gratuit à garder, soit 150-400 euros/mois pour 20-30 avis mensuels.

Profil idéal : Savoir écrire clairement et de manière structurée. Être honnête et détaillée dans ses retours. Capacité à tester réelle-

ment les produits. Disponibilité pour respecter les délais. Bon niveau d'orthographe. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Clic2Avis, Sites de test de produits (Sampleo, Trnd), contact direct avec des boutiques en ligne, groupes Facebook de testeuses.

Point d'attention : Rédige toujours des avis authentiques basés sur ton expérience réelle : les faux avis sont illégaux et détectables. Structure tes avis : présentation du produit, points forts, points faibles, pour qui il convient, conclusion. Les avis longs et détaillés (200-400 mots) sont plus valorisés et mieux payés que les courts. Prends des photos du produit si possible : ça augmente la valeur de ton avis. Respecte les délais : certaines campagnes sont urgentes. Ne demande jamais de modifications de ton avis après l'avoir soumis : ça affecte ta crédibilité. Certains sites te paient en bons d'achat plutôt qu'en argent : vérifie avant. Les produits du quotidien (beauté, cuisine, maison) sont les plus fréquents.

Ton plan d'action immédiat :

Choisis DEUX services maximum dans cette liste. Un principal et un secondaire. Si tu es à l'aise à l'ordinateur, inscris-toi cette semaine sur UserTesting et sur trois plateformes de sondages. Si tu tapes vite, essaie la transcription sur Rev ou Scribie. Si

tu es organisée, propose tes services d'assistante virtuelle à trois entrepreneurs de ton réseau. Fais tes premières missions. Ne vise pas la perfection : vise la régularité. Ces services digitaux simples ont un avantage énorme : tu es payée rapidement (souvent sous 7-15 jours) et tu peux commencer dès demain. Aucune autre activité de ce livre ne te permet de gagner de l'argent aussi vite. Utilise ces revenus pour financer d'autres activités plus rentables à long terme.

Chapitre 10 : Vente en Ligne

Tu as des placards pleins. Des étagères qui débordent. Des cartons au grenier. Des objets que tu n'utilises plus depuis des années. Des vêtements que tu ne portes plus. Des livres que tu ne reliras jamais. Tout ça prend de la place. Tout ça ne te sert à rien. Et tout ça vaut de l'argent.

La vente en ligne a explosé. Les gens achètent d'occasion par choix écologique, par économie, ou pour trouver des pièces uniques. Ils cherchent exactement ce qui dort chez toi. Ce jean que tu as porté trois fois. Ce livre que tu as lu une fois. Cette théière chinée en brocante qui ne correspond plus à ta déco. Quelqu'un le veut. Quelqu'un le cherche. Quelqu'un est prêt à payer pour ça.

La vente en ligne ne demande presque rien. Un téléphone pour prendre des photos. Quelques minutes pour rédiger une annonce. Et l'objet part. Tu libères de l'espace. Tu gagnes de l'argent. Et tu peux recommencer à l'infini en chinant des objets pour les revendre avec marge.

1 - Revente sur Vinted

Description : Tu vends des vêtements, chaussures, sacs et accessoires d'occasion sur Vinted. Les tiens ou ceux que tu chines en friperie, vide-grenier ou dans ton entourage. Tu prends des photos, tu décris l'article, tu fixes un prix. Quand quelqu'un achète, tu emballes et tu envoies. Vinted prélève une commission sur chaque vente et l'acheteur paie les frais de port. L'application est gratuite et simple d'utilisation. Les vêtements de marque, en bon état et bien photographiés se vendent vite.

Potentiel de revenus : 5-30 euros par article vendu, soit 200-600 euros/mois pour 15-30 ventes mensuelles selon ce que tu vends.

Profil idéal : Avoir des vêtements à vendre ou savoir où en trouver à bas prix. Savoir prendre de bonnes photos claires et bien éclairées. Réactivité pour répondre aux messages (les acheteurs veulent des réponses rapides). Organisation pour gérer les envois. Investissement de départ : 0-30 euros (enveloppes ou cartons d'emballage si tu n'en as pas).

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Vinted, éventuellement Vestiaire Collective pour le luxe, Rebelle pour le haut de gamme.

Point d'attention : Prends des photos nettes avec bonne lumière naturelle : la photo fait 80% de la vente. Photographie devant et dos, étiquette si marque connue, détails importants, défauts éventuels. Mesure les articles et indique les dimensions exactes : ça évite les retours. Décris honnêtement l'état : "très bon état", "bon état avec légère trace sur la manche". Les vêtements propres et repassés se vendent mieux et plus cher. Les marques qui se vendent bien : Zara, H&M, Mango, Uniqlo dans l'accessible, toutes les marques de sport (Nike, Adidas), et évidemment les marques de luxe. Réponds vite aux messages : les acheteurs indécis achètent chez qui répond en premier. Propose des lots pour vider plus vite. Envoie rapidement après achat : ta note en dépend.

2 - Revente de livres d'occasion

Description : Tu vends tes livres d'occasion ou ceux que tu achètes en vide-grenier, brocante ou sur Leboncoin. Deux façons de procéder : rachat immédiat via des plateformes comme Momox (tu scannes le code-barre, ils te donnent un prix, tu envoies gratuitement et tu es payée sous quelques jours) ou vente directe via Gibert, Leboncoin, Vinted pour un meilleur prix mais plus de gestion. Les livres anciens, rares ou scolaires se vendent particulièrement bien.

Potentiel de revenus : 1-15 euros par livre selon le type et la méthode, soit 100-400 euros/mois pour 30-50 livres vendus mensuellement si tu achètes en lots pour revendre.

Profil idéal : Avoir des livres à vendre ou savoir où en trouver pas cher (vide-greniers, dons). Connaître un minimum les livres qui ont de la valeur (éditions originales, livres anciens, manuels scolaires récents). Patience pour scanner ou lister individuellement. Investissement de départ : 0 euro pour vendre les tiens, 20-100 euros pour acheter des lots à revendre.

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Momox, Gibert, Recyclivre (rachat immédiat), Leboncoin, Vinted (vente directe), groupes Facebook spécialisés.

Point d'attention : Momox et similaires rachètent à bas prix (0,10-2 euros/livre généralement) mais c'est ultra-rapide et sans gestion. Vendre directement rapporte plus (3-10 euros) mais demande du temps. Les manuels scolaires récents (moins de 3 ans) se vendent bien en août-septembre. Les livres anciens (avant 1950) peuvent avoir de la valeur : vérifie avant de brader. L'état compte énormément : "très bon" se vend, "moyen" se vend mal. Les livres de poche se vendent difficilement sauf classiques. Les encyclopédies et dictionnaires ne se vendent plus (trop lourd,

info datée). Achète des lots entiers en brocante pour 5-10 euros : souvent il y a 2-3 livres qui valent le lot entier.

3 - Revente sur Leboncoin

Description : Tu achètes des objets pour pas cher en vide-grenier, brocante, Emmaüs ou sur Leboncoin même, et tu les revends avec marge sur Leboncoin. Meubles, déco, vaisselle, outils, jeux, jouets, électroménager. Tu repères ce qui a de la valeur, tu négocies le prix d'achat, tu nettoies ou ré pares légèrement si besoin, tu prends de belles photos, et tu revends. C'est du commerce de seconde main avec marge.

Potentiel de revenus : 10-100 euros de marge par objet selon ce que tu revends, soit 300-800 euros/mois pour 10-20 objets vendus mensuellement.

Profil idéal : Avoir l'œil pour repérer les bonnes affaires et connaître approximativement la valeur des objets. Savoir négocier en brocante. Avoir un espace de stockage. Moyen de transport pour récupérer les objets. Patience pour attendre le bon acheteur. Investissement de départ : 50-300 euros pour acheter ton premier stock.

Difficulté : Faible à moyenne (demande un peu d'expérience pour reconnaître la valeur).

Plateformes/Outils : Leboncoin, Facebook Marketplace, brocantes et vide-greniers locaux pour acheter.

Point d'attention : Apprends à reconnaître ce qui se revend bien : petits meubles vintage, vaisselle de marque (Arcopal, Pyrex vintage, Duralex), jouets anciens, outils de qualité, décoration tendance. Nettoie toujours les objets avant de les photographier : ça change tout. Prends de belles photos avec fond neutre et bonne lumière. Rédige des descriptions précises avec dimensions exactes. Prix tes objets 20-30% au-dessus de ce que tu veux vraiment obtenir : les gens négocient toujours. Les meilleurs jours pour chiner : dimanche matin tôt (vide-greniers) et fin de brocante (les vendeurs bradent pour ne pas remporter). Stocke proprement pour ne pas abîmer. Certains objets se vendent mieux selon les saisons (ventilateurs l'été, radiateurs l'hiver, déco de Noël en novembre).

4 - Vente de vêtements vintage

Description : Tu achètes des vêtements vintage (années 70-90 principalement) en friperie ou vide-grenier pour quelques euros, et tu les revends sur Vinted, Etsy ou Instagram avec une marge importante. Le vintage est très tendance chez les jeunes générations. Tu ne vends pas n'importe quels vieux vêtements : tu sélectionnes des pièces avec du style, des marques recherchées,

des coupes intéressantes. Tu crées une identité de boutique vintage.

Potentiel de revenus : 15-50 euros de marge par pièce, soit 300-800 euros/mois pour 15-25 ventes mensuelles.

Profil idéal : Avoir l'œil pour repérer les belles pièces vintage. Connaître un minimum les tendances et les marques recherchées. Savoir prendre de belles photos stylisées. Sens du style et de la mise en scène. Avoir un espace de stockage. Investissement de départ : 100-300 euros pour constituer un stock initial.

Difficulté : Moyenne (demande un œil développé et des connaissances en mode).

Plateformes/Outils : Vinted, Etsy (section vintage), Vestiaire Collective, Instagram (pour créer une boutique et rediriger vers Vinted ou site propre), Depop.

Point d'attention : Le vintage se définit généralement par des pièces de 20-40 ans (années 80-2000). Les pièces des années 70 valent souvent plus. Les marques qui marchent : Levis vintage, Champion, Adidas, Nike années 90, Carhartt, Dickies, marques françaises anciennes. Les coupes oversize, les motifs graphiques, les couleurs vives se vendent bien. Lave toujours les pièces avant de vendre. Photographie sur fond neutre ou en mise en situation stylisée. Mesure précisément : les tailles anciennes ne correspon-

dent pas aux actuelles. Crée une identité visuelle cohérente si tu veux fidéliser (même style de photos, même filtre). Le vintage féminin se vend mieux que le masculin. Les périodes de forte vente : rentrée (septembre) et printemps (mars-avril).

5 - Vente de ses créations artisanales sur Etsy

Description : Tu crées des objets artisanaux (bijoux, déco, textile, art, céramique, bougies, savons, etc.) et tu les vends sur Etsy, la marketplace mondiale du fait main et du vintage. Tu ouvres une boutique gratuitement, tu listes tes produits avec photos et descriptions, les acheteurs du monde entier peuvent commander. Etsy prélève une petite commission par vente. C'est la plateforme de référence pour l'artisanat.

Potentiel de revenus : Variable selon ce que tu crées, de 10 à 100 euros par article, soit 300-1000 euros/mois pour une boutique établie avec ventes régulières (prend plusieurs mois à décoller).

Profil idéal : Savoir créer des objets artisanaux de qualité. Régularité dans la production. Savoir prendre de belles photos de produits. Capacité à gérer les commandes et les envois. Patience (les ventes démarrent lentement). Investissement de départ : 50-300 euros selon ce que tu crées (matières premières, emballages).

Difficulté : Moyenne (demande compétences artisanales + gestion boutique en ligne).

Plateformes/Outils : Etsy (0,20 dollar par article listé, commission de 6,5% sur les ventes), PayPal pour les paiements, Canva pour créer des visuels.

Point d'attention : Prends des photos professionnelles avec belle lumière naturelle, fond neutre, plusieurs angles. Rédige des descriptions détaillées : matériaux, dimensions, utilisation, entretien. Utilise tous les tags et mots-clés possibles : c'est comme ça qu'on te trouve sur Etsy. Prix tes créations en incluant : coût matières + temps passé + frais Etsy + marge. Ne sous-estime pas ton travail. Les articles personnalisables (avec prénom, initiales) se vendent mieux. Propose plusieurs options de livraison. Réponds rapidement aux messages : le service client fait la différence. Les avis sont cruciaux : soigne chaque commande. Emballe joliment : l'expérience d'unboxing compte. Liste régulièrement de nouveaux produits : Etsy favorise les boutiques actives. Les ventes mettent 3-6 mois à décoller : tiens bon.

Ton plan d'action immédiat :

Commence par vider chez toi. Cette semaine, fais trois tas : vêtements à vendre, livres à vendre, objets à vendre. Prends des photos de 10 articles. Inscris-toi sur Vinted pour les vêtements, scanne 20 livres sur Momox, mets 5 objets sur Leboncoin. Publie tout. Fixe des prix raisonnables pour que ça parte vite. L'objectif n'est pas de devenir riche avec ton premier tri, mais de compren-

dre le processus et de gagner tes premiers euros. Une fois que tu auras vidé chez toi et compris comment ça marche, tu pourras passer à l'achat-revente avec marge. Mais commence par ce que tu as déjà. C'est de l'argent qui dort dans tes placards.

Chapitre 11 : Missions Ponctuelles

Tu n'as pas envie de t'engager dans une activité régulière. Tu ne veux pas de clients récurrents. Tu ne veux pas de routine. Tu veux juste, de temps en temps, accepter une mission, la faire, être payée, et passer à autre chose. Sans engagement. Sans pression. Quand ça te convient.

Les missions ponctuelles existent. Des entreprises, des productions, des institutions cherchent constamment des gens pour des tâches temporaires. Une journée. Une heure. Quelques heures par semaine pendant un mois. Tu acceptes ou tu refuses selon ton emploi du temps, ton envie, ta disponibilité. Tu n'as aucune obligation de continuer. Tu fais la mission, tu es payée, terminé.

Ces missions ne construisent pas un revenu stable et prévisible. Mais elles ont trois avantages : la flexibilité totale, la découverte de choses nouvelles, et l'absence d'engagement à long terme. Parfait si tu veux juste arrondir tes fins de mois sans te lier.

1 - Figuration

Description : Tu apparaîs en arrière-plan dans des films, séries, publicités, clips musicaux tournés près de chez toi. Tu es le client dans un restaurant, le passant dans la rue, la personne dans une salle d'attente. Tu ne joues pas de rôle parlant, tu es juste présent pour remplir le décor et créer une ambiance réaliste. Les tournages durent généralement une journée, parfois plus. Tu es nourri sur place et payé à la fin ou quelques semaines après.

Potentiel de revenus : 80-120 euros brut par journée de tournage (environ 8-12h), soit 200-500 euros/mois pour 2-5 tournages mensuels selon l'activité locale.

Profil idéal : Disponibilité à la dernière minute (les castings se font souvent 2-3 jours avant). Patience (beaucoup d'attente entre les prises). Accepter de rester debout ou assis longtemps. Suivre les consignes à la lettre. Pas de problème avec les horaires décalés. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Casting.fr, StarNow, figuration.fr, agences de figuration locales, groupes Facebook de casting, sites des commissions du film régionales.

Point d'attention : Inscris-toi sur plusieurs plateformes et agences pour maximiser les opportunités. Remplis ton profil

avec photos récentes et description précise (taille, mensurations, couleur cheveux et yeux). Les profils seniors sont recherchés pour des scènes spécifiques. Réponds immédiatement aux castings : premier arrivé, premier servi. Apporte plusieurs tenues neutres au cas où. Les tournages sont longs et fatigants : prévois de quoi t'occuper pendant les temps morts. Respecte absolument les consignes et la confidentialité du tournage. Le paiement arrive souvent avec 1-2 mois de délai. Déclare tes revenus : c'est du travail occasionnel mais déclarable.

2 - Modèle photo senior

Description : Tu poses pour des photos publicitaires ciblant les seniors ou représentant la diversité des âges. Publicités pour mutuelles, assurances, produits de santé, voyages, banques, marques qui veulent montrer des personnes de tous âges. Les marques cherchent des visages authentiques et naturels, pas des mannequins professionnels. Tu n'as pas besoin d'expérience de mannequinat. Une demi-journée à quelques jours selon le projet.

Potentiel de revenus : 150-500 euros par shooting selon l'ampleur de la campagne et l'usage des photos, soit 200-800 euros/mois pour 2-4 shootings mensuels (très variable selon l'activité locale).

Profil idéal : Être à l'aise devant l'objectif. Apparence soignée et naturelle. Accepter que ton image soit utilisée publiquement. Disponibilité ponctuelle. Suivre les indications du photographe. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Casting.fr, agences de mannequins senior (Silver Model Agency à Paris, d'autres en région), sites de casting photo, contact direct avec photographes publicitaires locaux.

Point d'attention : Crée un book simple avec 5-10 photos récentes en lumière naturelle (visage, sourire, trois-quarts, corps entier) pour postuler. Les marques cherchent de l'authenticité : pas besoin de ressembler à un mannequin. Lis toujours le contrat d'utilisation des images : usage local/national/international, durée, médias concernés. La rémunération varie énormément selon l'usage prévu des photos. Refuse si tu n'es pas à l'aise avec le projet ou l'usage. Les shootings pour catalogues ou sites web paient moins que les grandes campagnes publicitaires. La demande pour les modèles seniors augmente avec le vieillissement de la population et la volonté des marques de représenter tous les âges.

3 - Participation à essais cliniques/tests produits

Description : Tu participes à des études cliniques (tests de nouveaux médicaments ou dispositifs médicaux) ou à des tests de produits cosmétiques, alimentaires ou d'usage quotidien. Les essais cliniques sont encadrés médicalement, se déroulent dans des centres spécialisés, et demandent parfois des visites de suivi. Les tests produits sont plus simples : tu reçois le produit, tu l'utilises pendant une période déterminée, tu remplis des questionnaires sur ton expérience.

Potentiel de revenus : 100-500 euros par essai clinique selon la durée et les contraintes, 50-200 euros par test produit, soit 200-600 euros/mois selon les opportunités.

Profil idéal : Être en bonne santé (pour la plupart des essais). Accepter de suivre un protocole strict. Disponibilité pour les visites de suivi. Rigueur pour noter ses observations. Comprendre et accepter les risques potentiels pour les essais cliniques. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Faible à moyenne selon le type d'essai.

Plateformes/Outils : ClinTrials.gov (répertoire des essais cliniques), centres hospitaliers universitaires locaux (services de recherche clinique), Biotrial, sites de tests produits (Sampleo, Trnd), instituts d'études cliniques privés.

Point d'attention : Les essais cliniques sont sécurisés et encadrés par la loi : tu signes un consentement éclairé après explication détaillée des risques. Lis toujours attentivement le protocole. Les essais de phase 1 (premier test sur humains) sont mieux payés mais potentiellement plus risqués. Les tests produits sont sans danger mais moins rémunérés. Certains essais demandent des séjours en centre : vérifie avant. Les essais pour personnes de plus de 60 ans existent spécifiquement. Ne participe jamais à plusieurs essais simultanément : c'est interdit. Déclare tous tes médicaments et problèmes de santé : c'est crucial pour ta sécurité.

4 - Visites guidées locales

Description : Tu proposes des visites guidées de ton quartier, ta ville ou ta région à des touristes ou nouveaux arrivants. Tu racontes l'histoire locale, les anecdotes, tu montres les lieux cachés que les touristes ne voient pas. Visites à pied de 1h30-2h, en français ou dans une langue étrangère si tu la parles. Tu peux te spécialiser : architecture, histoire, gastronomie, nature. Tu fixes tes dates et horaires, les gens réservent en ligne ou sur place.

Potentiel de revenus : 10-15 euros par personne pour une visite de groupe (5-15 personnes), soit 200-600 euros/mois pour 4-10 visites mensuelles en saison touristique.

Profil idéal : Bien connaître l'histoire et les particularités de ta zone. Aimer raconter et transmettre. Être à l'aise à l'oral devant un groupe. Bonne condition physique pour marcher 2h. Parler une langue étrangère est un plus énorme. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Faible à moyenne.

Plateformes/Outils : Airbnb Expériences, GetYourGuide, Ceetiz, Civitatis, site web propre, offices de tourisme locaux (certains acceptent des guides indépendants), bouche-à-oreille, hôtels locaux.

Point d'attention : Renseigne-toi sur la réglementation locale : certaines villes exigent une carte de guide pour les visites payantes. Prépare un circuit testé avec timing précis. Prévois des anecdotes et histoires engageantes, pas juste des dates. Adapte ton discours au public (familles, couples, seniors). Commence par des visites gratuites pour tester et recueillir des avis. Les visites thématiques (street art, histoire insolite, food tour) marchent mieux que les visites génériques. Propose plusieurs langues si possible : les touristes étrangers paient plus cher. La saison touristique est évidemment la période haute (été, vacances). Assure-toi d'avoir une responsabilité civile qui couvre cette activité.

5 - Distribution de journaux/prospectus

Description : Tu distribues des journaux gratuits, des prospectus publicitaires, des flyers dans les boîtes aux lettres d'un secteur défini. Tu reçois les documents à distribuer, on te donne une zone géographique précise, et tu distribues en suivant le parcours. Travail simple, en extérieur, à ton rythme. Généralement quelques heures par semaine, souvent tôt le matin ou en journée. Payé au nombre de documents distribués ou à l'heure.

Potentiel de revenus : 10-15 euros/heure ou forfait selon les prospectus distribués, soit 200-500 euros/mois pour 15-35 heures mensuelles.

Profil idéal : Bonne condition physique (marcher plusieurs kilomètres, monter des escaliers). Aimer être dehors par tous les temps. Rigueur pour suivre le parcours donné. Disponibilité régulière aux mêmes horaires. Vélo ou voiture utile pour transporter les paquets. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Adrexo, Mediapost, Cibleo, Point Courrier, petites annonces locales, contact direct avec journaux gratuits locaux.

Point d'attention : Respecte scrupuleusement les zones de distribution : tu seras contrôlé. Ne jette jamais les prospectus : c'est illégal et tu seras viré et potentiellement poursuivi. Prévois

de bonnes chaussures et des vêtements adaptés à la météo. Le travail est répétitif et solitaire : pas pour tout le monde. Les horaires matinaux (5h-9h) sont fréquents pour la presse quotidienne. Certains immeubles interdisent la publicité (autocollant "stop pub") : respecte. Le rythme de distribution s'accélère avec l'habitude. Attention aux chiens dans certains quartiers pavillonnaires. Les périodes de forte activité sont avant les fêtes et les soldes. Déclare tes revenus même si c'est occasionnel.

6 - Surveillance d'examens

Description : Tu surveilles des examens dans des établissements scolaires, universités ou centres de concours. Baccalauréat, concours de la fonction publique, examens universitaires, tests de langue. Tu vérifies les identités à l'entrée, tu distribues les sujets, tu surveilles pendant l'épreuve pour éviter la triche, tu réponds aux questions administratives, tu ramasses les copies. Missions de quelques heures, concentrées sur certaines périodes (mai-juin pour le bac, dates de concours ponctuelles).

Potentiel de revenus : 12-18 euros/heure, soit 200-600 euros/mois en période d'examens (juin surtout, puis septembre pour les rattrapages).

Profil idéal : Autorité naturelle et présence calme. Capacité à rester concentrée plusieurs heures d'affilée. Rigueur absolue

pour respecter les consignes de surveillance. Discrétion et confidentialité. Disponibilité sur des périodes précises. Casier judiciaire vierge. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Rectorats (inscriptions sur les listes de surveillants), universités locales, organismes de concours (fonction publique, écoles), établissements scolaires privés.

Point d'attention : Inscris-toi sur les listes dès janvier-février pour les examens de juin. La formation préalable est obligatoire (quelques heures, rémunérées). Les règles de surveillance sont strictes : aucune tolérance pour les manquements. Tu ne peux pas utiliser ton téléphone, lire ou faire autre chose pendant la surveillance. Les journées sont longues (souvent 8h avec pauses). La période de travail est très concentrée (juin principalement). Les lundis et vendredis sont moins demandés que les mercredis et jeudis. Certains établissements reconduisent les surveillants d'une année sur l'autre si satisfaits. Le paiement arrive parfois plusieurs semaines après la mission.

7 - Hôtesse d'accueil pour événements

Description : Tu accueilles les visiteurs lors d'événements ponctuels : salons professionnels, événements d'entreprise, portes ouvertes, lancements de produits, conférences. Tu ori-

entes les gens, tu distribues des documents, tu vérifies les badges, tu renseignes sur le programme, tu représentes l'image de l'événement. Missions d'une journée ou quelques jours consécutifs. Présentation soignée demandée.

Potentiel de revenus : 12-20 euros/heure, soit 300-700 euros/mois pour 3-6 journées d'événements mensuels.

Profil idéal : Présentation soignée et professionnelle. Sourire et amabilité naturels. Bonne élocution. Capacité à rester debout longtemps. Ponctualité irréprochable. Sens du service. Tenue vestimentaire adaptée (souvent tenue fournie ou dress code précis). Investissement de départ : 0-50 euros (tenue noire classique si demandée et non fournie).

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Agences d'hôtesse événementielles locales, Staffmatch, Indeed (chercher "hôtesse événementiel"), centres de congrès locaux, agences d'événementiel.

Point d'attention : Les agences demandent souvent une inscription avec photos récentes. La présentation compte énormément : tenue impeccable, coiffure soignée, discrétion sur les bijoux et maquillage. Les événements ont lieu souvent en semaine en journée, parfois le weekend. Tu dois arriver en avance (30min-1h avant l'ouverture). Les horaires peuvent être longs

(8-10h debout). Apporte des chaussures confortables même si élégantes : tu seras debout toute la journée. Certains événements sont en extérieur : prévois en conséquence. Les périodes hautes sont septembre-octobre (rentrée) et mars-juin (salons professionnels). Le bouche-à-oreille fonctionne bien : si tu es fiable, les agences te rappellent. Déclare tes revenus.

8 - Recenseur pour la mairie

Description : Tu participes au recensement de la population organisé par ta mairie. Tu vas au domicile des habitants d'un secteur défini, tu leur expliques le recensement, tu leur remets les documents à remplir, tu reviens les récupérer ou tu les aides à les remplir sur place. Mission temporaire de quelques semaines par an (généralement janvier-février). Formation fournie par la mairie. Rémunération forfaitaire selon le nombre de logements recensés.

Potentiel de revenus : 300-800 euros pour la campagne complète (3-5 semaines de travail à temps partiel selon la taille du secteur).

Profil idéal : Sens du contact et diplomatie (certaines personnes sont réticentes). Disponibilité en journée et en soirée (pour toucher les gens qui travaillent). Bonne présentation et discrétion professionnelle. Rigueur administrative. Habiter la

commune. Casier judiciaire vierge. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Mairie de ta commune (service population/état civil), site de l'INSEE, bouche-à-oreille local.

Point d'attention : Les recrutements se font en novembre-décembre pour une mission en janvier-février. Contacte ta mairie dès octobre. La formation obligatoire dure une demi-journée. Tu reçois une carte officielle et des documents à en-tête de la mairie. Certaines personnes sont méfiantes : ta carte officielle et ton explication claire sont essentielles. Tu dois souvent repasser plusieurs fois pour toucher tout le monde. Les horaires sont flexibles mais tu dois être disponible aussi en soirée. Le recensement se fait par roulement : certaines communes recensent chaque année une partie de leur population. La confidentialité est absolue : tu ne dois jamais divulguer d'informations. Le paiement se fait à la fin de la mission.

9 - Scrutateur/assesseur aux élections

Description : Tu tiens un bureau de vote pendant les élections : tu contrôles les cartes d'électeur et les identités, tu émargés les listes, tu surveilles le vote, tu participes au dépouillement et au comptage. Journée longue (7h-20h plus dépouillement)

mais rémunérée. Toutes les élections : présidentielle, législatives, européennes, municipales, régionales, départementales, référendums. Engagement citoyen rémunéré.

Potentiel de revenus : 60-80 euros par journée d'élection (environ 15h de présence), soit 120-320 euros/an selon le nombre d'élections (généralement 2-4 élections annuelles en moyenne).

Profil idéal : Disponibilité le dimanche toute la journée et en soirée. Rigueur et neutralité politique absolue. Capacité à rester concentrée longtemps. Patience pour le dépouillement. Avoir sa carte d'électeur dans la commune. Casier judiciaire vierge. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Mairie de ta commune (liste électorale), inscription directe en mairie.

Point d'attention : Inscris-toi sur la liste des assesseurs volontaires auprès de ta mairie plusieurs mois avant les élections. Tu peux être désigné d'office si pas assez de volontaires. La journée est longue : prévoir de quoi manger et boire (souvent fourni par la mairie). Tu ne peux pas quitter le bureau pendant ton tour (roulement avec les autres assesseurs pour les pauses). Le dépouillement peut durer 1-3h selon la taille du bureau et le type d'élection. Neutralité absolue : tu ne peux pas porter de

signe politique. Tu découvres les résultats en avant-première lors du dépouillement. Certaines mairies paient mieux que d'autres : renseigne-toi. Le paiement arrive généralement 1-2 mois après l'élection. Expérience intéressante pour voir la démocratie de l'intérieur.

10 - Attente en ligne pour autres

Description : Tu fais la queue à la place d'autres personnes qui n'ont pas le temps ou l'envie. Files d'attente pour des lancements de produits, des ventes privées, des événements, des démarches administratives, des restaurants sans réservation. La personne te paie pour patienter à sa place, puis elle te rejoint ou tu lui gardes sa place juste avant le moment critique. Service très développé aux États-Unis, émergent en France.

Potentiel de revenus : 15-30 euros/heure selon le type d'attente, soit 150-400 euros/mois pour 10-20 heures mensuelles (très variable selon la demande locale).

Profil idéal : Patience extrême. Capacité à rester debout ou assise longtemps sans bouger. Fiabilité absolue (la personne compte sur toi). Disponibilité immédiate parfois. Avoir de quoi s'occuper (livre, téléphone). Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : TaskRabbit (principalement aux USA mais se développe), Yoojo, Le Bon Coin (proposer le service), réseaux sociaux locaux, contact direct avec des conciergeries de luxe.

Point d'attention : Ce service est plus développé dans les grandes villes. Les opportunités augmentent lors des lancements de produits Apple, des ventes privées de luxe, des restaurants très demandés. Clarifie toujours : combien de temps maximum, que faire si la file avance trop vite, à quel moment la personne arrive. Apporte de quoi t'occuper : livre, téléphone chargé, de quoi boire et manger. Certaines files interdisent les "gardeurs de place" : renseigne-toi. Par mauvais temps, facture plus cher. Les lancements de produits tech et les soldes de luxe sont les moments clés. Propose ce service via des conciergeries ou à des personnes très occupées (cadres, entrepreneurs). Certains paient très cher pour éviter des heures d'attente.

11 - Modèle vivant pour cours de dessin

Description : Tu poses immobile pour des cours de dessin dans des écoles d'art, ateliers d'artistes, associations culturelles ou cours municipaux. Poses habillées ou nues selon ta préférence et le cours. Séances de 2-3 heures avec pauses toutes les 20-30 minutes. Les artistes dessinent, peignent ou sculptent pendant

que tu maintiens une pose. Travail calme et silencieux. Aucune compétence requise à part la capacité à rester immobile.

Potentiel de revenus : 15-25 euros/heure selon la structure, soit 150-400 euros/mois pour 10-20 heures mensuelles.

Profil idéal : Capacité à rester immobile longtemps dans des positions parfois inconfortables. Aisance avec son corps (surtout pour les poses nues). Ponctualité absolue. Concentration pour ne pas bouger. Accepter le silence et les regards prolongés. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Faible à moyenne (la difficulté est physique, pas technique).

Plateformes/Outils : Écoles d'art et beaux-arts locales, ateliers d'artistes, associations culturelles, cours municipaux de dessin, Le Bon Coin (proposer le service).

Point d'attention : Les poses nues sont mieux payées mais optionnelles : tu choisis. L'environnement est toujours professionnel et respectueux dans les structures sérieuses. Certaines poses sont difficiles à tenir : communique si tu as mal. Les pauses sont essentielles : profite-en pour t'étirer. Apporte un peignoir si poses nues. La salle est souvent chauffée pour le confort du modèle. Les écoles d'art recherchent tous types de corps et d'âges : les modèles seniors sont appréciés pour leur diversité. Les séances

sont généralement le soir ou le weekend. Certaines structures te reconduisent régulièrement si satisfaites. Déclare tes revenus.

12 - Rédaction de discours

Description : Tu rédiges des discours pour des occasions spéciales : mariages, anniversaires, départs à la retraite, baptêmes, enterrements. La personne te donne les informations clés (souvenirs, anecdotes, messages à faire passer), tu structures et rédiges un discours émouvant, drôle ou touchant selon le ton voulu. Tu livres le texte final que la personne lit tel quel ou adapte. Beaucoup de gens paniquent face à l'exercice du discours et préfèrent payer quelqu'un pour les aider.

Potentiel de revenus : 50-150 euros par discours selon la longueur et la complexité, soit 200-500 euros/mois pour 3-5 discours mensuels.

Profil idéal : Excellente maîtrise de l'écrit. Capacité à adopter différents tons (humoristique, émouvant, solennel). Empathie pour comprendre ce que la personne veut exprimer. Discretion sur les informations personnelles partagées. Rapidité pour livrer dans les délais (souvent courts). Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Moyenne (demande des compétences rédactionnelles).

Plateformes/Outils : 5euros.com, Fiverr, Malt, Codeur, Le Bon Coin, bouche-à-oreille, wedding planners et organisateurs d'événements.

Point d'attention : Commence toujours par un entretien approfondi : qui est la personne, quel est l'événement, quel ton souhaité, quels souvenirs ou anecdotes inclure, quelle durée visée (5-10 minutes généralement). Propose deux versions : une version émotion et une version plus légère. Les discours de mariage sont les plus demandés. Structure classique : introduction, développement avec anecdotes, message principal, conclusion touchante. Évite l'humour trop lourd ou les blagues qui pourraient mal passer. Relis plusieurs fois : aucune faute d'orthographe tolérée. Livre avec quelques jours d'avance pour permettre des ajustements. Les périodes de forte demande sont mai-septembre (mariages) et décembre-janvier (départs à la retraite de fin d'année). Propose aussi un coaching pour aider la personne à bien délivrer le discours (service complémentaire).

13 - Concierge d'immeuble remplaçante

Description : Tu remplaces temporairement des concierges d'immeubles pendant leurs vacances, arrêts maladie ou jours de repos. Tu distribues le courrier, tu accueilles les visiteurs, tu gères les petites urgences, tu surveilles les entrées et sorties, tu renseignes les résidents, tu fais remonter les problèmes au syndic.

Missions de quelques jours à quelques semaines. Souvent logée sur place dans la loge pendant la période de remplacement.

Potentiel de revenus : 80-120 euros/jour incluant le logement, soit 400-800 euros/mois pour 5-10 jours de remplacement mensuels.

Profil idéal : Sens du service et amabilité. Discrétion et respect de la vie privée des résidents. Capacité à gérer plusieurs petites tâches simultanément. Disponibilité pour des missions courtes. Aisance avec tous types de publics. Ponctualité. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Agences de gardiennage, syndicats de copropriété, réseaux de concierges, Le Bon Coin, bouche-à-oreille dans ton quartier.

Point d'attention : Les périodes de forte demande sont les vacances scolaires (juillet-août surtout). Demande toujours une liste précise des tâches et des contacts d'urgence (syndic, plombier, électricien). Tu dois souvent être présente aux heures de distribution du courrier et disponible pour les urgences. Certains immeubles demandent des tâches de nettoyage léger des parties communes : clarifie avant d'accepter. Le logement sur place est souvent basique mais fonctionnel. Les résidents peu-

vent être exigeants : reste professionnelle et courtoise. Note tout ce qui se passe d'inhabituel pour transmettre au titulaire. Certaines missions se transforment en récurrence si tu donnes satisfaction. Casier judiciaire vierge souvent demandé.

14 - Gestionnaire de check-in/check-out Airbnb

Description : Tu gères l'accueil et le départ des voyageurs Airbnb pour des propriétaires qui ne peuvent pas ou ne veulent pas le faire eux-mêmes. Tu accueilles les locataires à leur arrivée, tu leur remets les clés, tu expliques le fonctionnement du logement. Au départ, tu vérifies l'état du logement, tu récupères les clés. Entre deux locations, tu peux aussi coordonner le ménage. Tu es l'interface entre le propriétaire et les locataires.

Potentiel de revenus : 15-30 euros par check-in ou check-out, soit 300-700 euros/mois pour 20-40 interventions mensuelles si tu gères plusieurs logements.

Profil idéal : Disponibilité flexible (les arrivées/départs peuvent être à des horaires variés). Sens du service et accueil chaleureux. Parler anglais est un gros plus. Fiabilité absolue (les voyageurs comptent sur toi). Habiter près des logements gérés. Organisation pour gérer plusieurs propriétés. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Contact direct avec propriétaires Airbnb de ta zone, groupes Facebook de propriétaires Airbnb, sites spécialisés en conciergerie Airbnb, Le Bon Coin.

Point d'attention : Commence par un ou deux logements avant d'en gérer plus. Aie toujours une checklist pour ne rien oublier lors des vérifications. Les propriétaires apprécient les photos de l'état du logement avant et après. Sois claire sur tes horaires de disponibilité : certains voyageurs arrivent très tôt ou très tard. Prévois un système de boîte à clés sécurisée pour les arrivées autonomes si tu ne peux pas être présente. Les weekends et périodes de vacances sont les plus chargés. Facture plus cher pour les interventions en soirée ou weekend. Propose un service complet incluant la coordination du ménage : ça augmente ta valeur. Les propriétaires avec plusieurs biens sont tes meilleurs clients. Construis une relation de confiance : ils te confient leurs clés et leur bien.

15 - Cliente mystère

Description : Tu visites des magasins, restaurants, hôtels, banques ou services comme un client normal, mais tu es en fait payée pour évaluer la qualité du service. Tu observes l'accueil, la propreté, le respect des procédures, la qualité des produits. Après ta visite, tu remplis un questionnaire détaillé sur ton expérience. Les entreprises utilisent les clients mystères pour contrôler la

qualité de leur service et la formation de leurs équipes. Tu es remboursée de tes achats et payée en plus.

Potentiel de revenus : 10-40 euros par mission + remboursement des achats, soit 150-500 euros/mois pour 10-20 missions mensuelles.

Profil idéal : Excellent sens de l'observation et de la mémoire (tu dois noter plein de détails). Capacité à jouer naturellement le rôle d'un client sans éveiller les soupçons. Rédaction claire et structurée pour les rapports. Disponibilité pour se déplacer dans différents lieux. Discretion absolue. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Faible à moyenne (demande rigueur et observation).

Plateformes/Outils : CESP, Helloclient, SAM Audit, BVA Mystery Shopping, ISA Mystery Shopping, Qualitest.

Point d'attention : Inscris-toi sur plusieurs plateformes pour avoir plus de missions. Remplis complètement ton profil : âge, situation, véhicule, zones géographiques. Lis scrupuleusement le scénario avant chaque mission : questions précises à poser, comportements à observer, timing. Reste naturelle : si le personnel te reconnaît comme cliente mystère, la mission est invalidée et non payée. Prends des notes discrètes juste après la visite, pas pendant. Les rapports doivent être rendus dans les 24-48h. Garde

tous tes tickets de caisse pour le remboursement. Les missions restaurants sont populaires mais limitées en nombre. Les missions banques ou assurances paient souvent mieux. Certaines missions demandent des photos discrètes : respecte la légalité. Le paiement et remboursement arrivent souvent 4-6 semaines après validation du rapport.

Ton plan d'action immédiat :

Parcours cette liste et identifie les trois missions qui correspondent le mieux à ta situation géographique et ta disponibilité. Si tu habites près d'une ville moyenne ou grande, inscris-toi cette semaine sur un site de figuration et un site de cliente mystère. Si tu es disponible en juin, contacte le rectorat pour la surveillance d'examens. Si tu parles bien, propose tes services de rédaction de discours sur 5euros.com. Fais une première mission. Évalue si ça te convient. Ces missions ponctuelles ne remplaceront jamais un revenu stable, mais elles sont parfaites pour compléter d'autres activités ou pour avoir de la flexibilité totale. L'avantage : aucun engagement, aucune pression, tu acceptes ou refuses selon ton envie du moment.

Chapitre 12 : Transport et Livraisons

Tu as une voiture. Ou un vélo. Ou juste de l'espace chez toi. Ou simplement la capacité de te déplacer. Tout ça peut générer des revenus. Parce que des gens ont besoin de faire déplacer des choses. Des fleurs à livrer. Des colis à récupérer. Des enfants à accompagner. Des cartons à transporter. Des bouteilles à collecter.

Le transport et la livraison ne demandent pas de compétences particulières. Juste de la fiabilité. De la ponctualité. Et un moyen de déplacement adapté. Certaines activités demandent un véhicule. D'autres se font à pied ou à vélo. D'autres encore se font depuis chez toi sans bouger.

Ces activités ont un gros avantage : elles sont souvent locales, régulières, et les clients fidélisent rapidement quand le service est bon. Un fleuriste qui trouve une livreuse fiable la garde. Une famille qui te confie son enfant pour le train te rappelle. Un point relais qui fonctionne bien génère un revenu stable.

1 - Livreur de fleurs pour fleuristes

Description : Tu livres des bouquets et compositions florales pour un ou plusieurs fleuristes de ta zone. Livraisons chez les particuliers, en entreprise, à l'hôpital, au cimetière. Tu récupères les commandes au magasin avec les adresses, tu livres dans la journée en respectant les créneaux demandés, tu fais signer un bon de livraison ou tu prends une photo de preuve. Travail ponctuel ou régulier selon les besoins du fleuriste. Les pics d'activité sont pour la Saint-Valentin, fête des Mères, Toussaint.

Potentiel de revenus : 5-10 euros par livraison + éventuels frais kilométriques, soit 300-700 euros/mois pour 50-100 livraisons mensuelles.

Profil idéal : Avoir un véhicule fiable et propre. Sens de l'orientation ou bon usage du GPS. Ponctualité absolue (les livraisons sont souvent pour des occasions précises). Présentation soignée (tu représentes le fleuriste). Délicatesse pour transporter les bouquets sans les abîmer. Investissement de départ : 0 euro si tu as déjà un véhicule.

Difficulté : Très faible.

Plateformes/Outils : Contact direct avec fleuristes locaux, groupes Facebook de commerçants, Le Bon Coin.

Point d'attention : Les fleurs sont fragiles : conduis prudemment et cale bien les bouquets. Certains fleuristes fournissent des caisses de transport. Les livraisons d'entreprise se font généralement en journée, les particuliers souvent en fin d'après-midi. Les périodes de forte activité (Saint-Valentin, fête des Mères) peuvent saturer tes journées : prévois. Certaines livraisons sont urgentes (hôpital, décès) : sois réactive. Les fleuristes apprécient la fiabilité : si tu donnes satisfaction, tu auras du travail régulier. Propose tes services à plusieurs fleuristes pour lisser l'activité. Les pourboires sont rares mais existent pour les grandes occasions. Déclare tes revenus, possibilité de travailler en auto-entrepreneur.

2 - Accompagnement d'enfants/seniors en train

Description : Tu accompagnes des enfants voyageant seuls ou des personnes âgées ayant besoin d'aide lors de trajets en train. Tu les récupères au départ, tu restes avec eux pendant le voyage, tu les remets à la personne qui les attend à l'arrivée. Pour les enfants : surveillance, divertissement, gestion des repas et passages aux toilettes. Pour les seniors : aide aux bagages, soutien pour monter dans le train, compagnie pendant le trajet. Service demandé par les familles dont les enfants voyagent entre parents séparés ou grands-parents, ou par des familles de seniors.

Potentiel de revenus : 50-150 euros par trajet selon la distance + billet de train remboursé, soit 200-600 euros/mois pour 3-6 trajets mensuels.

Profil idéal : Patience et responsabilité. Expérience avec les enfants ou les personnes âgées. Capacité à gérer les imprévus (retards, correspondances manquées). Disponibilité pour des trajets qui prennent la journée entière. Casier judiciaire vierge. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Yoojo, Le Bon Coin, groupes Facebook de parents, associations d'aide aux personnes âgées, bouche-à-oreille.

Point d'attention : Établis toujours un contrat clair avec coordonnées des personnes au départ et à l'arrivée, numéros d'urgence, consignes précises. Pour les enfants : demande les autorisations parentales écrites. Prévois de quoi occuper les enfants (livres, jeux, tablette). Pour les seniors : connais leurs éventuels problèmes de santé et traitements. Arrive toujours en avance à la gare. Les trajets aller-retour dans la journée sont les plus demandés mais éprouvants. Certaines familles te rappellent régulièrement : construis une relation de confiance. Les vacances scolaires sont les périodes de forte demande pour les enfants. Déclare tes revenus.

3 - Relais Colis à domicile

Description : Tu transformes ton domicile en point relais pour recevoir et distribuer des colis. Les gens du quartier viennent déposer ou récupérer leurs colis chez toi plutôt qu'à la Poste ou dans un commerce. Tu es rémunérée par colis traité. Tu dois avoir un espace de stockage sécurisé et être disponible à des horaires réguliers pour les dépôts et retraits. Contrat avec des sociétés spécialisées ou directement avec des transporteurs.

Potentiel de revenus : 0,50-1,50 euro par colis traité, soit 200-600 euros/mois pour 300-500 colis mensuels selon l'activité du quartier.

Profil idéal : Avoir de l'espace de stockage sécurisé chez toi. Être présente à domicile à horaires réguliers. Organisation pour gérer les entrées et sorties de colis. Sens du service client. Habiter dans une zone résidentielle avec passage. Investissement de départ : 0-200 euros (étagères de stockage, scanner si non fourni).

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Relais Colis, Mondial Relay, Pickup, contact avec transporteurs locaux.

Point d'attention : Vérifie que ton bail ou règlement de copropriété autorise cette activité commerciale à domicile. L'es-

pace de stockage doit être sécurisé et accessible facilement. Les horaires d'ouverture doivent être larges et réguliers : les clients ont besoin de prévisibilité. Les périodes de Noël et soldes explosent en volume : prévois l'espace. Certains colis sont lourds : demande de l'aide ou refuse les trop lourds. Tu dois scanner les colis à la réception et à la remise. Les clients non récupérés doivent être retournés après délai : gère les deadlines. L'activité est chronophage si beaucoup de colis : évalue avant de t'engager. Les sociétés font souvent signer des contrats avec engagement minimum : lis bien.

4 - Collecte de bouteilles consignées

Description : Tu collectes les bouteilles en verre consignées auprès de particuliers, bars, restaurants, événements, et tu les rapportes aux points de collecte pour toucher la consigne. Système qui revient en force avec les bouteilles de bière, certaines eaux minérales et boissons locales. Tu peux aussi proposer un service de collecte à domicile contre une petite rémunération en plus de la consigne récupérée.

Potentiel de revenus : 0,10-0,25 euro par bouteille de consigne, soit 100-400 euros/mois pour 500-1500 bouteilles collectées mensuellement (très variable selon ta zone et ton réseau).

Profil idéal : Avoir un moyen de transport adapté (voiture, remorque). Espace de stockage temporaire pour les bouteilles. Sens de l'organisation pour gérer les volumes. Réseau local (bars, restaurants, événements) pour collecter en gros volumes. Investissement de départ : 0-100 euros (caisses de stockage, gants).

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Contact direct avec bars et restaurants locaux, organisateurs d'événements, supermarchés avec système de consigne, bouche-à-oreille.

Point d'attention : Le système de consigne n'est pas généralisé en France : renseigne-toi sur les magasins et marques qui le pratiquent dans ta zone. Les bouteilles de bière artisanale sont souvent consignées. Certains supermarchés Bio ont des systèmes de consigne. Les bars et restaurants accumulent des caisses de vides : propose-leur de les collecter gratuitement (tu récupères la consigne). Les volumes peuvent être importants : assure-toi d'avoir le transport adapté. Les bouteilles doivent être propres et non cassées pour être acceptées. Certains points de collecte ont des horaires limités : organise tes tournées. Le système devrait se développer avec les nouvelles réglementations écologiques : activité d'avenir.

5 - Coursier à vélo électrique

Description : Tu livres des petits colis, documents urgents, repas, courses, sur un rayon limité (5-10 km) à vélo électrique. Plus écologique et souvent plus rapide que la voiture en ville. Tu travailles pour des plateformes de livraison, des entreprises locales, ou en direct pour des particuliers et commerçants. Tu choisis tes créneaux horaires et ta zone. Le vélo électrique rend l'effort physique supportable même avec plusieurs livraisons par jour.

Potentiel de revenus : 10-15 euros/heure selon la plateforme et le nombre de livraisons, soit 300-700 euros/mois pour 25-50 heures mensuelles.

Profil idéal : Avoir un vélo électrique fiable. Bonne condition physique malgré l'assistance électrique. Connaissance de ta zone de livraison. Respecter le code de la route. Disponibilité sur les créneaux de forte demande (midi, soir). Investissement de départ : 800-2000 euros si achat du vélo électrique, 0 euro si tu en as déjà un.

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Stuart, Uber Eats (si acceptent les vélos électriques dans ta zone), Deliveroo, plateformes locales de livraison, contact direct avec restaurants et commerces.

Point d'attention : L'investissement initial dans un vélo électrique est conséquent : commence par louer ou utilise un vélo que tu as déjà. La batterie doit être rechargée régulièrement : prévois. Par mauvais temps, l'activité est moins agréable mais parfois mieux payée. Les créneaux midi (12h-14h) et soir (19h-21h) sont les plus demandés et rentables. Certaines plateformes imposent des horaires minimum : vérifie avant de t'inscrire. L'usure du vélo est importante : prévois l'entretien. Un bon sac de livraison isotherme est essentiel pour la nourriture. Les accidents sont possibles : assure-toi d'avoir une bonne assurance. Déclare tes revenus, généralement en auto-entrepreneur.

6 - Aide aux cartons lors de déménagements

Description : Tu aides au transport de cartons et d'objets légers lors de déménagements. Pas de port de meubles lourds ou d'électroménager : juste les cartons, les sacs, les petits objets. Tu montes et descends les escaliers, tu charges et décharges le camion, tu organises les cartons par pièce. Service apprécié par les personnes qui déménagent seules ou les petits déménagements sans gros mobilier. Missions ponctuelles le weekend principalement.

Potentiel de revenus : 12-18 euros/heure, soit 200-500 euros/mois pour 15-30 heures mensuelles (concentrées sur les weekends).

Profil idéal : Bonne condition physique pour monter des escaliers chargés. Capacité à porter 10-15 kg de manière répétée. Disponibilité le weekend. Sens de l'organisation pour optimiser le chargement. Prudence pour ne rien casser. Investissement de départ : 0 euro.

Difficulté : Faible.

Plateformes/Outils : Yoojo, TaskRabbit, Le Bon Coin, groupes Facebook locaux, affichettes dans les résidences.

Point d'attention : Précise toujours que tu ne portes pas de meubles lourds : juste les cartons et objets légers. Certains clients essaieront de te faire porter plus : tiens bon sur tes limites. Les déménagements de studios et T2 sont idéaux : peu de meubles, beaucoup de cartons. Porte des chaussures fermées et des vêtements adaptés aux salissures. Les périodes de forte demande sont juin-juillet et fin août-septembre (baux qui se terminent). Les déménagements prennent souvent plus de temps que prévu : facture à l'heure, pas au forfait. Apporte des gants de manutention. Bois beaucoup d'eau : c'est physique. Certains clients donnent des pourboires. Déclare tes revenus.

Ton plan d'action immédiat :

Évalue tes moyens de transport et ton lieu d'habitation. Si tu as une voiture et que tu habites près de commerces, contacte trois

fleuristes cette semaine pour proposer tes services de livraison. Si tu as de l'espace chez toi et que tu es souvent présente, renseigne-toi sur les conditions pour devenir point relais colis. Si tu as un vélo électrique, inscris-toi sur une plateforme de livraison. Si tu n'as rien de tout ça, propose tes services d'aide aux cartons sur Yoojo. Commence par une ou deux missions pour tester. Le transport et la livraison sont des activités qui se construisent par la répétition et la fidélisation : un bon service mène à des clients réguliers et des recommandations. Dans trois mois, tu peux avoir une petite routine stable avec 2-3 clients récurrents qui te font vivre.

Chapitre 13 : Vente à Domicile

La vente à domicile divise. Certains en vivent. D'autres y ont perdu du temps et de l'argent. La vérité est entre les deux. Ce n'est ni un eldorado ni une arnaque. C'est un système commercial qui fonctionne pour certaines personnes dans certaines conditions. Et qui ne fonctionne pas du tout pour d'autres.

Le principe est simple : tu deviens Vendeur à Domicile Indépendant (VDI) pour une marque. Tu achètes un kit de démarrage. Tu organises des réunions chez toi ou chez des hôtes. Tu présentes les produits. Tu prends les commandes. Tu es payée en commission sur tes ventes. Certaines marques te poussent aussi à recruter d'autres vendeurs pour toucher des commissions sur leurs ventes.

Avant de te lancer, comprends bien : la vente à domicile demande un réseau social actif, une aisance commerciale naturelle, et l'acceptation de solliciter ton entourage. Si tu n'aimes pas vendre, si tu es introvertie, si ton réseau est limité, passe ton

chemin. Mais si tu aimes le contact, si tu as un large réseau, et si tu crois aux produits que tu vends, ça peut fonctionner.

1 - VDI Tupperware

Description : Tu vends des boîtes de conservation et ustensiles de cuisine Tupperware en organisant des réunions à domicile. Tu invites des gens chez toi ou tu te fais inviter chez des hôtes qui réunissent leurs amis. Tu présentes les produits avec démonstrations pratiques, tu prends les commandes, tu livres et tu touches une commission sur les ventes. Tupperware est la marque historique de la vente à domicile, avec des produits de qualité reconnus et une clientèle fidèle.

Potentiel de revenus : 25-35% de commission sur les ventes, soit 200-800 euros/mois pour 800-2500 euros de ventes mensuelles (3-6 réunions par mois).

Profil idéal : Aimer cuisiner et les ustensiles de cuisine. Avoir un réseau social large et actif. Aisance à l'oral pour animer des réunions. Capacité à organiser des événements chez soi ou trouver des hôtes. Persévérance (les débuts sont lents). Investissement de départ : 80-150 euros pour le kit de démarrage avec échantillons et catalogues.

Difficulté : Moyenne (demande des compétences commerciales et d'animation).

Plateformes/Outils : Site Tupperware France (inscription comme VDI), catalogue produits, réseau de parrains/marraines.

Point d'attention : Le kit de démarrage est payant mais raisonnable. Les produits Tupperware sont chers : ta clientèle doit avoir le budget. Ton réseau proche s'épuise vite : il faut constamment trouver de nouveaux hôtes et clients. Les réunions demandent de la préparation et prennent une soirée entière. Tu dois stocker des produits pour les démonstrations. Les commandes arrivent groupées et tu dois les distribuer : gestion logistique. Certaines personnes t'inviteront par politesse puis n'achèteront rien : accepte-le. Ne force jamais la vente : ça détruit les relations. Les périodes de forte vente sont septembre (rentrée) et novembre (Noël). Tupperware peut te pousser à recruter d'autres vendeurs : c'est optionnel, concentre-toi d'abord sur les ventes. Déclare tes revenus en VDI.

2 - VDI cosmétiques

Description : Tu vends des produits cosmétiques et de beauté en tant que VDI pour des marques comme Yves Rocher, Mary Kay, Oriflame, ou autres. Tu organises des ateliers beauté à domicile, tu proposes des soins du visage, tu conseilles les produits adaptés à chaque peau, tu prends les commandes. Certaines marques fonctionnent aussi sur catalogue ou en ligne. Tu

touches une commission sur tes ventes et souvent des réductions sur tes propres achats.

Potentiel de revenus : 20-40% de commission selon la marque, soit 200-700 euros/mois pour 700-2000 euros de ventes mensuelles.

Profil idéal : Intérêt pour la beauté et les cosmétiques. Connaissance basique des types de peau et des soins. Large réseau féminin. Aisance pour conseiller et vendre. Présentation soignée. Capacité à animer des ateliers. Investissement de départ : 50-200 euros selon la marque pour le kit de démarrage avec échantillons.

Difficulté : Moyenne.

Plateformes/Outils : Sites des marques (Mary Kay, Yves Rocher VDI, Oriflame, Avon), catalogues, réseaux sociaux pour promouvoir.

Point d'attention : Choisis une marque dont tu utilises et apprécies réellement les produits : tu vendras mieux. Mary Kay pousse fort sur le recrutement et les objectifs : sois consciente de la pression. Yves Rocher est plus souple. Certaines marques exigent des achats minimums mensuels pour rester active : vérifie avant de t'engager. Les cosmétiques ont une forte concurrence : grande distribution, Sephora, marques en ligne. Ton avantage est le conseil personnalisé et la découverte à domicile. Les

femmes de ton réseau sont ta cible principale : ne les harcèle pas. Les périodes de forte vente sont avant Noël et fête des Mères. Les échantillons gratuits attirent les gens aux ateliers. Ne stocke pas trop : commande après les ventes. Attention aux marques de marketing de réseau qui te font gagner surtout sur le recrutement : privilégie celles où tu gagnes sur les ventes produits.

3 - VDI compléments alimentaires

Description : Tu vends des compléments alimentaires, produits minceur, ou bien-être en tant que VDI pour des marques comme Herbalife, Juice Plus, LR Health & Beauty ou autres. Tu proposes les produits à ton réseau, tu organises des ateliers découverte, tu fais des suivis personnalisés pour les clients qui utilisent les produits régulièrement. Certaines marques incluent aussi du coaching nutrition ou bien-être. Commission sur les ventes et souvent prime sur le recrutement d'autres vendeurs.

Potentiel de revenus : 25-50% de commission selon la marque et le volume, soit 200-800 euros/mois pour 600-2000 euros de ventes mensuelles (très variable, beaucoup abandonnent).

Profil idéal : Intérêt pour la nutrition et le bien-être. Large réseau. Excellent relationnel et persévérance. Capacité à faire du suivi client sur la durée. Croire réellement aux produits. Résis-

tance au rejet (beaucoup de refus). Investissement de départ : 100-300 euros selon la marque pour le kit et premiers produits.

Difficulté : Moyenne à élevée (secteur très concurrentiel et saturé).

Plateformes/Outils : Sites des marques, réseaux sociaux (beaucoup de VDI utilisent Facebook et Instagram), groupes de soutien entre distributeurs.

Point d'attention : Ce secteur est le plus controversé de la vente à domicile. Beaucoup de marques fonctionnent en marketing de réseau (MLM) où tu gagnes surtout si tu recrutes : méfiance. Les produits sont souvent très chers et les promesses exagérées : renseigne-toi objectivement sur leur efficacité. Certaines marques sont accusées de fonctionner comme des systèmes pyramidaux : vérifie la réputation avant de t'engager. Tu seras poussée à acheter des stocks importants : résiste. Ne vends jamais à des personnes vulnérables (problèmes de santé graves, troubles alimentaires). Les compléments alimentaires ne remplacent jamais un traitement médical : ne fais jamais de promesses thérapeutiques. Ton réseau se lassera vite si tu les sollicites constamment. Les témoignages "avant/après" sur les réseaux sociaux sont souvent trompeurs ou interdits : reste honnête. Si tu dois payer pour recruter d'autres distributeurs, c'est un signal d'alarme. Déclare tes revenus en VDI.

Ton plan d'action immédiat :

Avant de te lancer dans la vente à domicile, pose-toi ces questions honnêtement : As-tu un réseau social large et actif ? Es-tu à l'aise pour vendre et solliciter ton entourage ? Crois-tu vraiment aux produits que tu vendrais ? Acceptes-tu que certains amis te fuient parce qu'ils penseront que tu veux leur vendre quelque chose ? Si tu réponds oui à tout, alors renseigne-toi sur une marque dont tu utilises déjà les produits. Contacte un distributeur existant. Assiste à une réunion sans t'engager. Pose des questions précises sur les revenus réels (pas les témoignages miracles), sur l'obligation d'achat minimum, sur la pression au recrutement. Si tout te semble clair et honnête, commence petit avec le kit minimum. Fais deux réunions test avec des proches bienveillants. Évalue les résultats. Si ça te plaît et que tu vends, continue. Si ça te met mal à l'aise ou que tu ne vends rien, arrête sans culpabilité. La vente à domicile n'est pas pour tout le monde. Et c'est parfaitement normal.

Chapitre 14 : Construire Son Mix de Revenus

Tu as lu treize chapitres. Plus de cent idées. Tu en as testé une. Peut-être deux. Tu gagnes quelques dizaines ou quelques centaines d'euros par mois. C'est bien. Mais ce n'est pas stable. Ce n'est pas suffisant. Et surtout, c'est fragile. Si cette activité s'arrête, tu retombes à zéro.

La vraie sécurité financière ne vient jamais d'une seule source de revenus. Elle vient de la diversification. Trois petites activités qui rapportent chacune 300 euros valent mieux qu'une seule à 900 euros. Parce que si l'une s'arrête, tu as encore les deux autres. Parce que les revenus se cumulent. Parce que tu n'es pas dépendante d'un seul client, d'une seule plateforme, d'une seule saison.

Construire son mix de revenus, ce n'est pas faire dix choses en même temps. Ce n'est pas se disperser dans tous les sens. C'est choisir intelligemment 2-4 activités complémentaires qui s'em-

boîtent dans ton temps, dans tes compétences, et dans ta vie. Des activités qui ne se cannibalisent pas mais qui se renforcent.

Les trois types de revenus

Tous les revenus ne se valent pas. Il y a trois catégories. Et ton mix idéal doit combiner les trois.

Les revenus actifs : tu travailles, tu es payée. Tu arrêtes, l'argent s'arrête. Le ménage à domicile. La garde d'enfants. Le jardinage chez les particuliers. Les missions ponctuelles. C'est l'échange temps contre argent. Prévisible. Stable si tu as des clients réguliers. Mais limité par ton temps disponible.

Les revenus semi-passifs : tu crées ou tu mets en place une fois, puis ça génère des revenus réguliers avec peu d'intervention. La location de ta chambre Airbnb. La location de ta place de parking. Les printables sur Etsy. Les carnets Amazon KDP. Ça demande du travail initial, puis ça tourne avec peu de maintenance.

Les revenus ponctuels mais récurrents : des pics de revenus concentrés sur certaines périodes. La vente de plants potagers au printemps. Les décorations de Noël en novembre-décembre. La figuration quand il y a des tournages. La surveillance d'examens en juin. Ça ne rapporte pas tous les mois, mais quand ça rapporte, ça peut être important.

Ton mix idéal combine les trois. Une base de revenus actifs réguliers qui paye tes charges mensuelles. Des revenus semi-passifs qui s'accumulent sans effort constant. Des revenus ponctuels qui créent des bonus aux bons moments.

Comment choisir tes activités

Tu ne peux pas tout faire. Tu as un temps limité. Une énergie limitée. Des compétences spécifiques. Il faut choisir. Mais comment ?

Commence par éliminer. Barre toutes les activités qui demandent un investissement que tu n'as pas. Pas de voiture ? Élimine les livraisons. Pas de jardin ? Élimine tout ce qui est lié au jardinage. Pas d'espace de stockage ? Élimine l'achat-revente. Sois réaliste sur ce que tu as vraiment.

Ensuite, identifie tes trois compétences principales. Ce que tu sais faire mieux que la moyenne. Ce que tu fais sans effort. Tricoter. Cuisiner. Écrire. Organiser. Jardiner. Bricoler. Vendre. Écouter. Pour chaque compétence, trouve 2-3 activités correspondantes dans ce livre.

Puis regarde ton temps disponible. Combien d'heures par semaine peux-tu vraiment consacrer à générer des revenus ? Sois honnête. Pas "je pourrais si je m'organisais mieux". Mais "concrètement, là, maintenant, combien d'heures ?". Si tu as 10h par

semaine, oublie les activités qui demandent 30h. Si tu as 30h, tu peux combiner plusieurs choses.

Enfin, teste la complémentarité. Deux activités sont complémentaires si elles utilisent les mêmes ressources, le même réseau, ou les mêmes compétences sans se concurrencer dans le temps. Exemples de bonnes combinaisons : vente de boutures + ateliers de jardinage (même expertise, publics qui se recoupent). Location de chambre Airbnb + gestion de check-in pour d'autres propriétaires (mêmes compétences, pas de conflit de temps). Création de printables + vente sur Etsy de tes créations artisanales (même plateforme, même logique).

Exemples de mauvaises combinaisons : ménage à domicile à temps plein + chaîne YouTube (pas le temps). Figuration + service de blanchisserie (aucun lien, aucune synergie). Dix activités différentes en même temps (dispersion totale).

Les combinaisons qui marchent

Certaines combinaisons reviennent souvent chez ceux qui réussissent à créer un mix stable. Pas parce qu'elles sont magiques. Mais parce qu'elles ont du sens.

Combinaison "Maison rentable" : Location de chambre + location de parking + location d'espace de stockage. Tu utilises ce

que tu as déjà. Aucun travail actif. Les trois sources génèrent des revenus passifs. Total potentiel : 400-800 euros/mois sans effort.

Combinaison "Nature et transmission" : Vente de plants potagers au printemps + ateliers de jardinage en saison + vente de graines en automne. Même expertise. Même clientèle. Les activités se succèdent dans l'année. Total potentiel : 500-1000 euros sur la saison mars-octobre.

Combinaison "Services domestiques" : Ménage chez 3-4 clients réguliers + repassage + cuisine batch cooking occasionnelle. Mêmes compétences. Même type de clientèle. Les clients du ménage peuvent devenir clients du repassage. Total potentiel : 600-1200 euros/mois.

Combinaison "Création et vente" : Création de coussins décoratifs + vente sur Etsy + ventes sur marchés locaux le weekend. Tu crées la semaine, tu vends le weekend en ligne et en physique. Total potentiel : 400-800 euros/mois.

Combinaison "Digital passif" : 20 printables sur Etsy + 30 carnets sur Amazon KDP + blog avec affiliation. Tu crées pendant 3-6 mois intensément, puis ça génère des revenus passifs. Total potentiel après 6 mois : 200-600 euros/mois sans travail actif.

Combinaison "Assistance flexible" : Assistante virtuelle 10h/semaine pour 2 clients + modération de commentaires 5h/se-

maine + tests de sites web. Tout en ligne, horaires flexibles, compétences similaires. Total potentiel : 400-700 euros/mois.

Ces combinaisons ne sont pas des recettes magiques. Ce sont des exemples. Des preuves que la complémentarité fonctionne. À toi de créer la tienne en fonction de ce que tu as, ce que tu sais, et ce que tu veux.

Les erreurs à éviter

Tu vas être tentée de tout faire. Résiste. La dispersion tue plus de projets que l'échec. Mieux vaut faire trois choses correctement que dix choses mal.

Erreur numéro un : commencer trop de choses en même temps. Tu t'inscris sur quinze plateformes. Tu lances cinq activités différentes. Tu ne maîtrises rien. Tu t'épuises. Et tu abandonnes tout. Commence par une activité. Maîtrise-la. Stabilise-la. Puis ajoute une deuxième seulement quand la première tourne.

Erreur numéro deux : choisir des activités incompatibles dans le temps. Tu veux faire du ménage à domicile en journée, de la garde d'enfants en fin d'après-midi, et des ateliers de cuisine le soir. Tu n'as plus de vie. Tu n'as plus de temps pour toi. Tu craques. Choisis des activités qui laissent de l'air. Qui ne saturent pas toutes tes journées.

Erreur numéro trois : négliger la saisonnalité. Tu choisis trois activités qui marchent toutes en été et rien en hiver. Juin-septembre tu croules sous le travail. Octobre-mai tu n'as rien. Équilibre en choisissant des activités dont les pics sont à des moments différents de l'année.

Erreur numéro quatre : sous-estimer le temps de gestion. Chaque activité demande du temps de gestion : répondre aux messages, gérer les paiements, tenir les comptes, se déplacer. Trois activités ne demandent pas trois fois le temps de travail, elles demandent trois fois le temps de travail PLUS trois fois le temps de gestion. Intègre ça dans ton calcul.

Erreur numéro cinq : ne jamais ajuster. Tu as choisi ton mix. Ça ne marche pas comme prévu. Une activité rapporte moins. Une autre prend trop de temps. Et tu continues pareil en espérant que ça s'arrange. Ça ne s'arrangera pas. Évalue tous les trois mois. Garde ce qui marche. Coupe ce qui ne marche pas. Ajuste. Un mix de revenus n'est jamais figé.

Comment démarrer concrètement

Tu as lu tout le livre. Tu as une liste d'activités qui t'intéressent. Maintenant, il faut agir. Mais par quoi commencer ?

Semaine 1 : Choisis UNE activité active qui peut démarrer immédiatement. Quelque chose qui génère de l'argent dans les 7-15

jours. Vendre tes vêtements sur Vinted. Proposer du ménage à trois voisins. Scanner tes livres sur Momox. Publier trois printables sur Etsy. Une activité simple. Faisable. Qui te rapporte vite un premier euro. Ce premier euro est crucial psychologiquement. Il prouve que c'est possible.

Semaine 2-4 : Continue la première activité ET ajoute une deuxième activité semi-passive. Quelque chose qui demande du travail initial mais qui génère ensuite. Mettre ta place de parking en location. Créer dix carnets Amazon KDP. Multiplier vingt boutures pour vendre au printemps. Publier dix annonces de tes créations sur Etsy. Cette deuxième activité ne rapporte peut-être pas immédiatement, mais elle construit.

Mois 2 : Stabilise les deux premières. Améliore ce qui marche. Corrige ce qui bloque. Obtiens tes premiers clients réguliers ou tes premières ventes récurrentes. Ne lance rien de nouveau. Consolide.

Mois 3 : Évalue froidement. La première activité rapporte combien ? En combien d'heures ? Ça te plaît ? Tu continues ou tu arrêtes ? La deuxième commence à générer ? Si oui, tu continues. Si non, tu corriges ou tu coupes. Seulement après cette évaluation, tu peux envisager une troisième activité.

Mois 4-6 : Ajoute une troisième source de revenus SEULEMENT si les deux premières sont stables. Cette troisième peut

être ponctuelle ou saisonnière. Quelque chose qui complète ton mix sans le cannibaliser. Et tu continues à ajuster. Toujours.

À six mois, tu as un mix qui tourne. Trois sources de revenus. Certaines actives, certaines passives, certaines ponctuelles. Ça ne rapporte peut-être pas 2000 euros par mois. Mais ça rapporte 500, 700, 1000 euros de plus qu'avant. Et c'est stable. Et c'est diversifié. Et tu peux continuer à optimiser.

Les chiffres réalistes

Parlons argent concrètement. Pas de témoignages miracles. Pas de "j'ai gagné 3000 euros mon premier mois". La réalité.

Mois 1 : 50-200 euros. Tu démarres. Tu apprends. Tu tâtonnes. Tu fais des erreurs. C'est normal. L'objectif n'est pas de gagner beaucoup, c'est de prouver que c'est possible.

Mois 3 : 200-500 euros. Tu as trouvé ton rythme. Tu as quelques clients ou ventes régulières. Ça commence à ressembler à quelque chose.

Mois 6 : 400-800 euros. Ton mix est établi. Tu as optimisé. Tu as des revenus actifs stables et des revenus passifs qui commencent à peser.

Mois 12 : 600-1200 euros. Tu maîtrises. Tu as éliminé ce qui ne marchait pas. Tu as développé ce qui marchait. Tu as peut-être ajusté deux ou trois fois ton mix.

Ce ne sont pas des promesses. Ce sont des fourchettes réalistes pour quelqu'un qui travaille sérieusement 15-25 heures par semaine sur son mix de revenus. Certains feront plus. Beaucoup feront moins. Mais c'est atteignable.

Quand arrêter ou pivoter

Toutes les activités ne marcheront pas. Accepte-le maintenant. Tu vas essayer des choses qui échoueront. Des activités qui ne génèrent rien. Des plateformes où tu ne vends pas. Des clients qui ne reviennent pas. Ce n'est pas un échec personnel. C'est de l'expérimentation.

Donne-toi des critères d'arrêt clairs avant de commencer. Par exemple : si après deux mois d'efforts réguliers, cette activité ne génère pas au moins 100 euros par mois, j'arrête. Ou : si je déteste faire cette activité au point que ça me rend malheureuse, j'arrête même si ça rapporte. Ou : si cette activité me prend plus de temps qu'elle ne rapporte à 10 euros de l'heure, j'arrête.

Avoir des critères d'arrêt n'est pas du pessimisme. C'est de la lucidité. Ça t'évite de t'acharner sur quelque chose qui ne marche pas par fierté ou par culpabilité de l'investissement initial.

Quand une activité ne fonctionne pas, pose-toi la bonne question : est-ce que le problème vient de moi (je ne m'y prends pas bien, je n'ai pas le bon réseau, je n'aime pas) ou est-ce que le problème vient du marché (il n'y a pas de demande, c'est saturé, le timing est mauvais) ? Si c'est toi, tu peux corriger. Si c'est le marché, passe à autre chose.

Le mix évolue avec toi

Ce que tu fais aujourd'hui ne sera pas ce que tu feras dans un an. Parce que tu changes. Parce que ta vie change. Parce que le marché change.

Dans six mois, une activité qui marchait peut s'essouffler. Une plateforme peut fermer. Une réglementation peut changer. Un concurrent peut arriver. C'est pour ça que le mix doit rester flexible. Ce n'est pas un plan gravé dans le marbre. C'est un équilibre vivant que tu ajustes constamment.

Tu peux aussi choisir de faire évoluer ton mix vers plus de passif. Commencer par des revenus actifs pour générer du cash rapidement. Puis progressivement construire des sources passives avec cet argent. Remplacer une heure de ménage par une heure de création de printables. Remplacer du temps de garde d'enfants par du temps de production de carnets KDP. Glisser lentement vers des revenus qui demandent moins de présence active.

Ou tu peux aller dans l'autre sens. Commencer par du passif (vente en ligne, produits digitaux) et te rendre compte que tu préfères le contact humain. Alors tu bascules vers plus de services actifs. Garde d'enfants. Ateliers. Accompagnement. Les deux directions sont valables. C'est ton choix.

Ton plan d'action immédiat :

Prends une feuille. Trace trois colonnes : Actif, Semi-passif, Ponctuel. Relis le sommaire de ce livre. Pour chaque chapitre, note 2-3 activités qui t'intéressent vraiment dans la bonne colonne. Barre tout ce qui demande un investissement que tu n'as pas. Barre tout ce qui demande des compétences que tu ne veux pas acquérir. Barre tout ce qui te rend malheureuse rien qu'en y pensant. Il te reste 5-10 activités maximum. Choisis-en UNE dans la colonne Actif. C'est celle que tu commences cette semaine. Une seule. Pas deux. Une. Dans trois mois, tu ajouteras la deuxième. Mais d'abord, maîtrise celle-ci. Fais-la. Teste-la. Gagne tes premiers euros. Le reste suivra.

Conclusion

Tu es arrivée au bout. Plus de cent idées. Treize chapitres. Des centaines de possibilités pour générer des revenus après 60 ans. Et maintenant, tu te demandes probablement : par où je commence vraiment ?

La réponse est simple. Tu commences par ce qui est à ta portée. Pas par ce qui rapporte le plus. Pas par ce qui semble le plus prestigieux. Pas par ce que les autres font. Par ce que toi, avec tes ressources actuelles, tu peux démarrer cette semaine.

Tu as une chambre libre ? Loue-la. Tu as des vêtements à vendre ? Mets-les sur Vinted. Tu sais tricoter ? Propose un atelier. Tu as un jardin ? Vends des boutures. Tu tapes vite ? Fais de la transcription. Commence par ce qui est là. Ce qui est simple. Ce qui ne demande ni investissement massif ni préparation de six mois.

Le premier euro que tu gagnes avec ces activités va te prouver quelque chose d'essentiel : c'est possible. Pas théorique. Pas réservé aux autres. Possible pour toi. Ce premier euro va dé-

clencher quelque chose. Une confiance. Une énergie. L'envie de continuer.

Ensuite, tu construis. Pas en un jour. Pas en un mois. Progressivement. Une activité qui fonctionne. Puis une deuxième. Puis une troisième. Tu ajustes. Tu abandonnes ce qui ne marche pas. Tu développes ce qui marche. Tu crées ton mix personnel de revenus. Celui qui correspond à ta vie, ton temps, tes compétences.

Dans six mois, tu ne seras pas millionnaire. Tu n'auras pas révolutionné ta vie financière. Mais tu auras peut-être 500 euros de plus par mois. Ou 800. Ou 1200 si tu as vraiment travaillé dessus. Et ces 500 euros changeront ta façon de voir ta retraite. Parce que tu ne seras plus subie. Tu ne seras plus coincée entre ta pension insuffisante et l'impossibilité de trouver un emploi classique. Tu auras repris le contrôle.

Ces revenus complémentaires ne sont pas une solution miracle. Ils demandent du travail. De la régularité. De la persévérance. Certaines activités ne marcheront pas. Certains mois rapporteront moins. Tu devras ajuster. Recommencer. Tester autre chose. Mais à chaque fois, tu avanceras.

La vraie richesse de ce livre n'est pas dans les idées elles-mêmes. Elle est dans la prise de conscience qu'après 60 ans, tu as encore des dizaines de façons de générer des revenus. Que ton âge n'est

pas un handicap mais parfois un atout. Que ton expérience, tes compétences, ton temps disponible, ton réseau, ton logement, tes objets, tout ce que tu as déjà peut générer de l'argent.

Tu n'as pas besoin de tout faire. Tu n'as pas besoin d'être parfaite. Tu as juste besoin de commencer. Une activité. Cette semaine. Pas demain. Pas le mois prochain quand tu auras plus de temps. Cette semaine.

Le temps passe de toute façon. Dans six mois, tu auras six mois de plus. La question est : dans six mois, auras-tu construit quelque chose ou auras-tu juste regardé le temps passer en te disant que tu devrais faire quelque chose ?

La réponse dépend de ce que tu fais maintenant. Ferme ce livre. Choisis une activité. Commence.