

Reprise d'Air

Ton plan 60 jours pour
créer ton premier revenu
complémentaire

Même si tu es au chômage, en reconversion, ou que tu viens de tout perdre.

MÉTHODE RÉALISTE

SÉCURISÉE

ADAPTÉE À TA SITUATION

Sommaire

Ce que tu trouveras dans ce guide.

1

PAGE 2

Introduction & Avertissement légal

2

PAGES 3-4

Diagnostic personnel — Adapte le plan à ta situation

3

SEMAINE 1

Préparation légale et sécurité (Jours 1-7)

4

SEMAINE 2

Trouver tes premiers clients locaux (Jours 8-14)

5

SEMAINE 3

Les premiers rendez-vous et missions (Jours 15-21)

6

SEMAINE 4

Répéter et sécuriser les missions (Jours 22-30)

7

SEMAINES 5-6

Facturation, suivi et encaissement (Jours 31-45)

8

SEMAINES 7-8

Stabiliser et passer à l'étape supérieure (Jours 46-60)

9

ANNEXES

Checklist mensuelle + Templates devis et facture

10

CONCLUSION

À toi de jouer

Vue d'ensemble du plan

8 semaines. 60 jours. Un revenu complémentaire.

1

Semaine 1 — Préparation légale et sécurité

- Vérifier tes droits Pôle Emploi
- Créer ton statut auto-entrepreneur
- Ouvrir un compte dédié
- Définir ton offre de départ

2

Semaine 2 — Trouver tes premiers clients locaux

- Cartographier ton réseau
- Envoyer tes premiers messages
- Prospecter en local
- Suivre et relancer

3

Semaine 3 — Les premiers rendez-vous et missions

- Préparer ton pitch
- Conduire tes rendez-vous
- Envoyer tes devis
- Signer ta première mission

4

Semaine 4 — Répéter et sécuriser les missions

- Augmenter le volume de prospection
- Optimiser ton processus
- Fidéliser tes premiers clients
- Bilan de mi-parcours

5

Semaines 5-6 — Facturation et encaissement


- Facturer correctement
- Suivre les paiements
- Relancer les impayés
- Déclarer tes revenus

6

Semaines 7-8 — Stabiliser et monter en gamme

- Construire ta réputation
- Augmenter tes tarifs
- Créer des revenus récurrents
- Bilan final des 60 jours



 Comment utiliser ce guide : Lis uniquement la semaine en cours. Ne saute pas d'étapes. Coche chaque action au fur et à mesure.

Introduction

Salut,

Si tu lis ce guide, c'est que tu es probablement dans la même situation que beaucoup de gens qui me suivent : tu as bossé dur, tu as respecté les règles, et pourtant tu te retrouves à devoir tout reconstruire.

Ce guide n'est pas un cours théorique. C'est un plan d'action concret, semaine par semaine, pour que tu puisses générer tes premiers revenus complémentaires en 60 jours — sans prendre de risques, sans te mettre en danger avec le Pôle Emploi ou l'URSSAF.

Tu n'as pas besoin d'être expert. Tu n'as pas besoin d'un gros réseau. Tu as juste besoin de suivre le plan.



Avertissement légal

Ce guide est fourni à titre informatif uniquement. Les règles Pôle Emploi et URSSAF évoluent régulièrement. Vérifiez toujours votre situation personnelle auprès des organismes compétents avant d'agir. L'auteur ne peut être tenu responsable des décisions prises sur la base de ce document.

Diagnostic personnel

Remplis ça en 5 minutes pour adapter tout le plan à ta situation réelle.



Revenus & statut

Mon plafond mensuel de revenus autorisé par Pôle Emploi : _____ €

Je suis : Demandeur d'emploi En reconversion Salarié à temps partiel Autre

J'ai déjà un statut auto-entrepreneur : Oui Non



Compétences disponibles

Ce que je sais faire (liste rapide) : _____

Ce que j'ai déjà fait pour gagner de l'argent (même informellement) :

Ce que les gens me demandent souvent de faire : _____



Disponibilité

Heures disponibles par semaine : _____ h

Jours disponibles : _____

J'ai un véhicule : Oui Non



Objectif financier

Mon objectif de revenu complémentaire à 60 jours : _____ €/mois

Mon objectif minimum acceptable : _____ €/mois

Ce que je ferai avec cet argent : _____

Préparation légale et sécurité

Objectif : Mettre tout en place pour pouvoir commencer à bosser sans risquer tes droits.

Jour 1 — Vérifie tes droits Pôle Emploi

- Appelle ton conseiller Pôle Emploi ou connecte-toi à ton espace en ligne
- Note ton plafond de revenus autorisé par mois
- Vérifie si tu dois déclarer tes revenus en temps réel ou en fin de mois
- Demande confirmation par écrit (email ou courrier)

Jour 2 — Crée ou réactive ton statut auto-entrepreneur

- Va sur autoentrepreneur.urssaf.fr
- Crée ton compte ou réactive ton statut existant
- Choisis le bon code APE pour ton activité principale
- Note ton numéro SIRET dès réception

Jour 3 — Ouvre un compte bancaire dédié

- Ouvre un compte bancaire séparé (Shine, Qonto, ou compte courant dédié)
- Ne mélange JAMAIS tes revenus pro et perso
- Configure une alerte SMS pour chaque entrée d'argent

Jours 4-5 — Prépare tes outils de base

- Crée un email professionnel (prénom.nom@gmail.com minimum)
- Installe une app de facturation gratuite (Freebe, Henrri, ou Facture.net)
- Crée un modèle de devis simple (nom, prénom, SIRET, prestation, prix, TVA non applicable)
- Prépare ta signature email avec ton nom + activité + téléphone

Jours 6-7 — Définis ton offre de départ

- Choisis UNE seule activité pour commencer (pas plusieurs)
- Fixe ton tarif horaire ou forfaitaire
- Rédige 3 phrases qui expliquent ce que tu fais et pour qui
- Teste ces 3 phrases à voix haute — est-ce que c'est clair ?

Trouver tes premiers clients locaux

Objectif : Passer à l'action et décrocher tes premières missions, même petites.

Jour 8 — Cartographie ton réseau proche

- Liste 20 personnes de ton entourage (famille, amis, anciens collègues)
- Note à côté de chaque nom : ce qu'ils font, ce dont ils pourraient avoir besoin
- Identifie les 5 personnes les plus susceptibles de te recommander

Jour 9 — Envoie tes premiers messages

- Envoie un message personnalisé à chacune des 5 personnes identifiées
- Ne demande pas directement du travail — demande s'ils connaissent quelqu'un
- Utilise le template ci-dessous

Template message réseau

Salut [Prénom],

J'espère que tu vas bien. Je me lance en [activité] en ce moment et je cherche mes premiers clients.

Est-ce que tu connais quelqu'un dans ton entourage qui pourrait avoir besoin de [service précis] ?

Merci d'avance, et n'hésite pas à me dire si je peux faire quelque chose pour toi aussi.

[Ton prénom]

Jour 10 — Publie sur les groupes Facebook locaux

- Rejoins 3-5 groupes Facebook de ta ville ou région
- Présente-toi avec une publication simple et directe
- Réponds à tous les commentaires dans les 2h

Jours 11-12 — Prospection terrain

- Identifie 10 commerces ou entreprises locales qui pourraient avoir besoin de toi
- Passe les voir en personne (ou appelle)
- Apporte une carte de visite simple ou un flyer A6
- Objectif : 10 contacts, pas forcément 10 clients




Jours 13-14 — Suivi et relances

- Relance chaque contact qui n'a pas répondu (une seule fois, poliment)
- Note dans un tableau : Nom / Contact / Statut / Prochaine action
- Fixe un objectif : au moins 1 rendez-vous ou mission confirmée avant fin semaine 2





Les premiers rendez-vous et missions

Objectif : Transformer tes premières réponses en missions payées.





Jour 15 — Prépare ton pitch de 2 minutes

-  Rédige ton pitch : Qui tu es / Ce que tu fais / Pour qui / Quel résultat
-  Entraîne-toi à voix haute 5 fois
-  Chronomètre-toi : doit tenir en moins de 2 minutes





Jour 16 — Conduis tes premiers rendez-vous

-  Arrive 5 minutes en avance
-  Écoute plus que tu ne parles (ratio 70/30)
-  Pose ces 3 questions : "Quel est votre problème principal ?" / "Qu'avez-vous déjà essayé ?" / "Quel serait le résultat idéal pour vous ?"
-  Prends des notes





Jour 17 — Envoie tes premiers devis


-  Envoie le devis dans les 24h après le rendez-vous
-  Sois précis : prestation, délai, prix, conditions de paiement
-  Ajoute une date de validité (7-10 jours max)
-  Relance si pas de réponse après 3 jours

Jours 18-19 — Gère les objections

-  "C'est trop cher" → Propose une version réduite ou un paiement en 2 fois
-  "Je dois réfléchir" → Fixe une date de rappel précise
-  "J'ai déjà quelqu'un" → Demande si tu peux rester en contact pour la suite
-  Ne baisse jamais ton prix sans contrepartie

Jours 20-21 — Signe ta première mission

-  Fais signer un bon de commande ou un devis accepté (même par email)
-  Demande un acompte de 30-50% avant de commencer
-  Confirme les délais par écrit
-  Célèbre cette première victoire 🎉

📌  **Conseil semaine 3 :** Le premier "oui" est toujours le plus dur. Une fois que tu l'as, tout s'accélère.

Répéter et sécuriser les missions

Objectif : Transformer ton premier succès en habitude. Viser 2-3 missions actives simultanément.

Jour 22 — Augmente le volume de prospection

- 📌 Double le nombre de contacts de la semaine 2 (objectif : 20 nouveaux contacts)
- 📌 Teste un nouveau canal : LinkedIn, Leboncoin, ou bouche-à-oreille élargi
- 📌 Demande à ton premier client une recommandation ou un témoignage

Jours 23-24 — Optimise ton processus

- 📌 Crée un modèle de devis réutilisable
- 📌 Prépare 3 réponses types aux questions fréquentes
- 📌 Mets en place un système de suivi simple (tableau Excel ou Notion)

Jours 25-26 — Fidélise tes premiers clients

- 📌 Envoie un message de suivi après chaque mission terminée
- 📌 Demande un avis ou témoignage écrit
- 📌 Propose une prochaine mission ou un service complémentaire
- 📌 Reste en contact même sans mission en cours (1 message/mois minimum)

Jours 27-28 — Bilan de mi-parcours

- 📌 Compte tes revenus générés jusqu'ici
- 📌 Identifie ce qui a le mieux fonctionné
- 📌 Identifie ce qui n'a pas marché et pourquoi
- 📌 Ajuste ton offre ou ton ciblage si nécessaire

Jours 29-30 — Planifie les 30 prochains jours

- 📌 Fixe un objectif de revenu pour les 30 prochains jours
- 📌 Identifie 3 actions prioritaires pour y arriver
- 📌 Bloque du temps dans ton agenda pour la prospection (minimum 1h/jour)

Facturation, suivi et encaissement

Objectif : Transformer chaque mission en argent qui rentre vraiment, sans impayés et sans stress administratif.

Facturer correctement

- 📌 Envoie la facture le jour même de la fin de mission
- 📌 Mentionne obligatoirement : ton SIRET, la date, le numéro de facture, la description précise, le montant, les conditions de paiement
- 📌 Indique "TVA non applicable — article 293B du CGI" si tu es en franchise de TVA
- 📌 Garde une copie de chaque facture (dossier cloud ou app dédiée)

Suivre les paiements

- 📌 Crée un tableau de suivi : Facture / Client / Montant / Date d'envoi / Date d'échéance / Statut
- 📌 Relance automatiquement à J+3 si pas de paiement
- 📌 Relance à J+7 avec un ton plus ferme
- 📌 À J+15 : envoie une mise en demeure par email

📌 📄 **Template relance paiement (J+3)**

Bonjour [Prénom],

Je me permets de vous relancer concernant la facture n°[XXX] d'un montant de [XXX] €, envoyée le [date] et dont l'échéance était le [date].

Pourriez-vous me confirmer la date de règlement prévue ?

Cordialement,
[Ton prénom]

Déclarer tes revenus

- 📌 Déclare tes revenus sur autoentrepreneur.urssaf.fr chaque mois (ou trimestre selon ton choix)
- 📌 Déclare également à Pôle Emploi via ton espace en ligne
- 📌 Garde tous tes justificatifs pendant 5 ans minimum
- 📌 Mets de côté 25-30% de chaque encaissement pour les charges

⚠️ **Important :** Ne déclare jamais moins que ce que tu as réellement encaissé. Les contrôles existent et les pénalités sont lourdes.

Stabiliser et passer à l'étape supérieure

Objectif : Passer d'un revenu complémentaire occasionnel à un revenu régulier et fiable (800-1 200 €/mois).

Construire ta réputation locale

- 📌 Collecte 5 témoignages écrits de clients satisfaits
- 📌 Crée une fiche Google My Business si tu travailles en local
- 📌 Demande à tes clients de te recommander activement
- 📌 Publie régulièrement sur les réseaux (1 post/semaine minimum)

Augmenter tes tarifs

- 📌 Si tu as eu 3 clients ou plus, tu peux augmenter tes tarifs de 10-20%
- 📌 Annonce la hausse à l'avance (1 mois minimum)
- 📌 Tes anciens clients gardent l'ancien tarif pendant 3 mois
- 📌 Teste le nouveau tarif sur les nouveaux prospects uniquement

Créer des revenus récurrents

- 📌 Propose des contrats mensuels à tes meilleurs clients
- 📌 Crée une offre "abonnement" : X heures/mois à tarif fixe
- 📌 Vise 2-3 clients récurrents = base stable chaque mois
- 📌 Calcule ton "revenu plancher" garanti chaque mois

Bilan final des 60 jours

- 📌 Total des revenus générés en 60 jours : _____ €
- 📌 Nombre de clients actifs : _____
- 📌 Nombre de missions réalisées : _____
- 📌 Taux de transformation (contacts → clients) : _____ %
- 📌 Ce que j'ai appris sur moi et mon activité : _____

📌 🎯 **Si tu as suivi le plan, tu as maintenant une activité qui tourne.** La prochaine étape, c'est toi qui la décides : continuer à ce rythme, accélérer, ou te former pour monter en gamme.

Annexes

Templates complets, prêts à copier-coller directement depuis ton téléphone.

Annexe 1 – Checklist mensuelle

À faire chaque mois, sans exception.



✓ Droits & plafonds

- J'ai vérifié mon plafond de revenus autorisé ce mois-ci
- J'ai noté tous mes encaissements du mois
- Mes revenus restent sous le plafond autorisé



✓ Déclarations

- J'ai déclaré mes revenus à Pôle Emploi avant la date limite
- J'ai déclaré mon chiffre d'affaires sur autoentrepreneur.urssaf.fr
- J'ai payé mes cotisations URSSAF



✓ Comptabilité

- J'ai émis une facture pour chaque mission
- J'ai archivé toutes mes factures
- J'ai mis de côté 25-30% pour les charges

Annexe 2 – Template de devis



DEVIS N° [XXX]

Date : [JJ/MM/AAAA]

Validité : 10 jours

PRESTATAIRE

Nom : [Ton nom complet]

Activité : [Ton activité]

SIRET : [Ton numéro SIRET]

Email : [Ton email]

Tél : [Ton téléphone]

CLIENT

Nom / Société : [Nom du client]

Adresse : [Adresse]

PRESTATION

[Description précise de la mission]

Délai de réalisation : [X jours/semaines]

TARIF

Montant HT : [XXX] €

TVA : Non applicable (art. 293B CGI)

TOTAL TTC : [XXX] €

CONDITIONS DE PAIEMENT

Acompte de 30% à la signature : [XXX] €

Solde à la livraison : [XXX] €

Paiement par virement bancaire

Signature client : _____ Date : _____

Annexe 3 – Template de facture



FACTURE N° [XXX]

Date : [JJ/MM/AAAA]

ÉMETTEUR

[Ton nom] — [Ton activité]

SIRET : [Ton numéro SIRET]

Email : [Ton email]

CLIENT

[Nom du client]

[Adresse du client]

PRESTATION RÉALISÉE

[Description de la mission]

Réalisée le : [date]

MONTANT

Total HT : [XXX] €

TVA non applicable — art. 293B du CGI

TOTAL À PAYER : [XXX] €

COORDONNÉES BANCAIRES

IBAN : [Ton IBAN]

BIC : [Ton BIC]

Merci pour votre confiance.

À toi de jouer

Tu as maintenant tout ce qu'il faut pour démarrer dès demain matin. Bonne chance. Et si tu appliques le plan, tu vas voir la différence rapidement.

Commence par le Diagnostic

Remplis les 4 sections du diagnostic avant tout. Ça prend 5 minutes et ça change tout.

Agis dès Jour 1

Ne relis pas le guide en entier avant de commencer. Lis la semaine 1, fais la semaine 1.

Reviens chaque semaine

Ce guide est fait pour être relu semaine par semaine, pas en une seule fois.

Rappel important

Ce guide est un point de départ, pas une garantie. Tes résultats dépendent de ton action, de ta situation, et de ton marché local. Certaines semaines seront plus difficiles que d'autres. C'est normal. Continue.

Conclusion

Tu as maintenant tout ce qu'il faut pour démarrer dès demain matin et créer ton premier revenu complémentaire sans tout risquer.

Dans 60 jours, tu peux avoir un complément qui tourne vraiment et qui te redonne de l'air.

- 📄 Si tu veux passer à l'étape supérieure et transformer ce complément en vraie machine à clients sur Instagram, la formation **Insta Impact** est faite pour ça.

Le lien est disponible [ici](#).

Bonne route. 🚀