7 petits business qui rapportent +500 € par mois (sans capital)  
  
Nombreux sont celles et ceux qui voudraient avoir des revenus en complément de leur travail. Que ce soit pour atteindre l’indépendance financière, ou se mettre à l’abri en cas de coup dur, multiplier les rentrées d’argent alternatives est une véritable nécessité. Encore faut-il savoir comment faire. Vous cherchez des idées qui fonctionnent vraiment ? Découvrez tout de suite 7 petits business qui rapportent + de 500 € par mois, sans capital de départ !  
  
Les petits business qui rapportent : le secret de la richesse  
Monter des petits business qui rapportent est l’une des bases fondamentales qui permettent d’acquérir son indépendance financière et de devenir riche. Vivre en vendant son temps, comme le font les salariés, n’est pas compatible avec ces deux notions. En effet, les journées ne sont pas extensibles. Même en travaillant du 1 au 31 du mois, vos revenus seront limités par la quantité de temps à votre disposition. Si vous perdez votre travail, vous devenez dépendant des aides de l’État, s’il en existe dans votre pays, jusqu’à en trouver un nouveau. En fin de compte, vous aurez passé toute votre vie dans l’incertitude et la peur de perdre ce que vous avez si vous réussissez à obtenir un bon salaire et celle des fins de mois difficiles dans le cas contraire.  
  
Pour éviter ce cercle infernal, vous devez absolument diversifier vos revenus comme le font les riches. Se lancer dans de petits business qui rapportent est un bon moyen de vous construire des rentrées d’argent alternatives. Au départ, ce sera en plus de votre travail actuel. Une fois qu’une idée porte ses fruits, vous pouvez en mettre une seconde en place, jusqu’à ce que cette série de rentrées cumulées atteignent votre salaire actuel.  
  
Au lieu de dépenser ces extras, utilisez les bénéfices pour faire grandir votre petite entreprise et investir. Chaque petit business qui rapporte mentionné dans cet article vous permettra de gagner au moins 500 € par mois, sans qu’il soit nécessaire de posséder un capital de départ. Pas d’idées d’entreprises compliquées qui nécessitent d’avoir fait des études poussées, mais des solutions accessibles à tous. Quel que soit votre profil, vous devriez trouver celle qui vous convient.  
  
1. Devenir rédacteur web  
Devenir rédacteur web freelance est un petit business qui rapporte beaucoup si vous êtes à l’aise avec les mots et le fonctionnement d’Internet. Toutes les entreprises ont besoin d’un site Internet, d’un blog, ou de documents promotionnels destinés à faire connaître leurs produits. Elles délèguent donc la création de ce contenu à des rédacteurs web.  
  
En plus d’être vendeur, votre texte doit aider la page à être bien référencée par Google. On parle alors de rédaction web optimisée SEO. Si vous aimez écrire, que vous savez trouver des sources fiables et les synthétiser et que vous avez la curiosité suffisante pour apprendre comment rédiger un article optimisé, ce job est pour vous. Pas besoin d’être un écrivain dans l’âme. Le but n’est pas de décrocher le prix Goncourt, mais de proposer une information claire, attractive et adaptée aux besoins du client.  
  
Vous pouvez proposer vos services sur des plateformes de freelancing qui faciliteront la recherche de vos premiers clients. Un rédacteur web facture ses services au nombre de mots demandé dans la prestation. Avec des tarifs autour de 2 à 3 cent le mot pour un débutant, et plus de 10 cent pour un rédacteur confirmé (soit entre 20 et 100 € pour un texte de 1 000 mots), vous pouvez dépasser aisément les 500 € par mois. Certains rédacteurs sont spécialisés dans le story telling et la création de pages de vente. Une compétence très demandée pour laquelle une seule prestation pour se monnayer plusieurs centaines d’euro.  
  
2. Se lancer comme community manager  
Autre petit business qui rapporte si vous êtes un expert des réseaux sociaux : proposer des services de community manager. Être visible sur les réseaux sociaux est un challenge permanent pour les entreprises. Mais nombre d’entre elles, en particulier les PME, ne savent pas adapter leur communication à ces médias particuliers et n’ont pas de temps à allouer à cette démarche.  
  
C’est pour cela que le community manager est un prestataire dont les services sont très demandés. N’hésitez pas à démarcher les sociétés de votre ville, ou de votre région. C’est sans doute là que vous trouverez vos premiers clients. Les plateformes de micro services sont aussi une mine d’opportunités. Sans oublier les réseaux sociaux, bien sûr ! L’occasion rêvée de montrer vos talents à vos prospects avec un profil optimisé.  
  
Côté tarif, comptez entre 30 et 50 € de l’heure pour un débutant qui exerce en plus de son job alimentaire et jusqu’à 100 € de l’heure une fois que vous aurez acquis suffisamment d’expérience pour songer à développer votre business dans ce domaine. Autant dire qu’il est facile d’atteindre 500 € par mois avec cette activité.     
  
3. Faire de l’affiliation  
L’affiliation est souvent décrite comme l’une des activités les plus simples pour générer de l’argent sur Internet. De nombreuses personnes qui gagnent leur vie sur le web racontent d’ailleurs volontiers que c’est par là qu’elles ont commencé et conseillent cette voie à tous les novices des revenus alternatifs. Même s’il y a du vrai dans ce discours, la réalité est loin d’être aussi simple.  
  
Faire de l’affiliation un petit business qui rapporte n’est pas forcément très compliqué d’un point de vue technique. Mais cela demande du travail, de la méthode et une certaine créativité. En effet, vous ne serez pas le seul à faire la promotion du produit que vous aurez choisi. Si vous vous contentez de balancer votre lien partout où vous pouvez sans autre démarche, vous n’obtiendrez que peu de résultats.

En revanche, si vous faites l’effort d’apporter de la valeur en relation avec le produit que vous souhaitez vendre, les choses seront différentes. Vous pouvez créer un blog, ou une chaîne YouTube sur lequel publier du contenu gratuit complémentaire du produit payant. Par exemple, si vous vendez un logiciel en affiliation, proposez des tutos pour apprendre à l’utiliser. Si c’est un robot de cuisine, offrez un e-book de recettes à réaliser avec lui et des astuces pour l’entretenir. Les seules limites sont celles de votre imagination.  
  
La commission que vous pouvez espérer toucher dépend de plusieurs facteurs. En premier lieu, le type d’article. Elle sera moins importante sur un produit physique que sur un produit dématérialisé, car les coûts de fabrication, d’envoi et de stockage ne sont pas les mêmes. Pour une formation, par exemple, vous pouvez espérer entre 30 et 50 % du prix de vente en moyenne. Le second facteur est votre notoriété. Plus votre blog sera connu, meilleurs seront les programmes auxquels vous aurez accès.

4. Faire de l’arbitrage  
L’arbitrage fait partie des petits business qui rapportent peu connus du grand public. Pourtant, son principe ne date pas de l’ère numérique. Cette activité se pratique depuis que les êtres humains ont commencé à vendre leur savoir-faire. C’est une excellente solution si vous êtes un bon vendeur, mais que vous n’avez pas de compétence particulière à monétiser, ou que vous avez déjà une offre que vous voulez compléter.  
  
Il s’agit tout simplement d’acheter un service à un prestataire pour le revendre plus cher ensuite. Imaginons, par exemple, que vous êtes rédacteur web et qu’un de vos clients vous demande de réaliser la couverture de son e-book en plus du texte. Il est prêt à vous payer 70 € de plus pour ce travail. Le problème, c’est que vous n’êtes pas graphiste. Faire de l’arbitrage consiste à trouver un graphiste prêt à faire cette couverture pour 50 € et à la lui commander comme si elle était pour vous. Vous la livrez ensuite à votre client avec le texte (sans préciser que vous avez sous-traité) et vous empochez les 30 € de bénéfice.  
  
Ce système est utilisé par de nombreuses personnes et n’a rien d’immoral. Vous achetez un service donné à une personne qui a librement fixé son tarif. Si vous faites preuve d’ingéniosité en trouvant un client prêt à payer plus cher, vous ne volez personne. La condition pour que ce soit durable est de vous assurer de la qualité de ce que vous achetez. À noter que ce type de petit business qui rapporte fonctionne aussi en chinant des objets pour les revendre sur Ebay. Mais cette alternative demande un petit capital de départ.  
  
5. Créer des formations en ligne  
Depuis plusieurs années, le domaine de la formation en ligne a le vent en poupe. Une tendance qui n’est pas près de faiblir avec la crise du coronavirus qui favorise l’apprentissage à distance. Si vous avez des compétences à partager et que vous aimez enseigner, c’est le moment rêvé pour vous lancer et faire de votre formation en ligne un petit business rentable. En ce qui concerne le canal, vous avez l’embarras du choix. Vous pouvez créer de petits cours à télécharger au format texte, ou en vidéo, enseigner à distance via une application de visioconférence si vous avez besoin de contact, ou encore créer une formation et la vendre sur votre blog, ou votre chaîne YouTube.  
  
L’essentiel est de maîtriser votre sujet et de rendre les leçons intéressantes. Les exercices, les jeux interactifs, ou les petits devoirs à envoyer par mail sont d’excellents moyens de maintenir l’attention de vos élèves. De même que le système de points, ou de badge, pour chaque partie de la formation validée qui rappelle l’univers des jeux vidéo. Vous n’avez pas besoin de disposer d’un matériel de haute technologie pour vous lancer. Une bonne webcam, ou la caméra de votre smartphone, un micro cravate et les logiciels de montages présents sur la plupart des OS suffisent amplement. Pour vendre davantage, pensez aussi aux plateformes comme Udemy qui ajoutent votre produit à leur catalogue et en font la promotion pour vous, moyennant une commission sur le prix final.  
  
6. Vendre des services à abonnement  
Les abonnements font sans conteste partie des meilleures idées de business pour accéder à l’indépendance financière. En effet, ils vous garantissent d’avoir des revenus récurrents chaque mois. Mieux encore, vous en connaissez le montant minimum à l’avance puisque le prix de l’abonnement est fixe. Ce système s’adapte à une grande variété de services, qu’ils soient physiques ou numériques. Les produits d’information et l’accès à une application, ou à un logiciel font partie des plus demandés.  
  
Le plus important pour réussir dans ce business est de rendre votre offre attractive et de démonter aux futurs clients l’intérêt de votre service sur le long terme. Même si une durée imposée peut sembler plus sécurisant sur le plan financier, une formule sans engagement séduira davantage le consommateur qui aura l’impression de conserver sa liberté. Si vous lui proposer d’entrée de jeu de signer pour 12 mois, il se sentira pris au piège et pensera que vous n’êtes pas sûr de la qualité de ce que vous vendez.  
  
7. Réparer des voitures  
Cette dernière idée de petit business qui rapporte concerne un business qui n’a rien de numérique, mais qui est tellement rentable qu’il était impossible de ne pas vous en parler. Toutes les personnes qui possèdent une voiture ont forcément besoin de la faire réparer un jour ou l’autre. Le problème, c’est que les garages facturent très chers des prestations qui pourraient être réalisées par les conducteurs eux-mêmes s’ils savaient les exécuter. Si vous avez de vraies connaissances en mécanique automobile, proposez un service de réparation à petit prix avec fourniture des pièces à la charge du client. Vous dépasserez rapidement les 500 € mensuels si vous faites du bon travail.  
  
   
Avoir plusieurs petits business qui rapportent est une nécessité pour assurer votre sécurité financière et vous libérer de la peur de perdre votre emploi. Même si l’une de vos sources de revenus vient subitement à faire défaut, les autres vous permettront de patienter sans trop être impacté. Les idées évoquées dans cet article sont simples à mettre en œuvre. Les seules choses dont vous avez vraiment besoin pour réussir, c’est une vraie volonté de gagner de l’argent par vous-même et la motivation de passer à l’action. Lancez-vous en montant une entreprise à la fois et vous serez bientôt libre !