

18 idées de business à lancer en 2022

L'économie française espère un retour à la normale pour 2022. L'action étant, selon la grande Joan Baez, le meilleur antidote au désespoir, voici 18 idées innovantes pour devenir freelance ou compléter ses revenus.

Temps de lecture : minute

24 mars 2022

Traduction d'un article de Jamie Walker initialement publié sur [Maddyness UK](#).

1. Intéressez-vous aux NFTs

Qui a vraiment compris à quoi servaient les NFTs (jetons non fongibles, ou "non-fungible tokens" en bon français). C'est le moment de s'intéresser sérieusement à ces certificats numériques de propriété infalsifiables qui sont en train de bouleverser le marché de l'art. En 2021, ce nouveau marché représentait déjà 40 milliards de dollars... soit 10 petits milliards de dollars de moins que son concurrent physique. Ces chiffres ont attisé votre curiosité ? La plateforme numérique Ethereum a concocté un petit guide pour s'y lancer ici.

2. Produisez votre propre newsletter

Créer une newsletter sur un thème spécifique est un bon moyen de fédérer une communauté partageant les mêmes centres d'intérêts que vous. Hebdomadaire, bi-hebdomadaire, mensuelle, trimestrielle... Qu'importe la fréquence, pourvu qu'elle propose un contenu mêlant

informations pertinentes, annonces, offres et tendances.

Ce n'est pas un business en soi, mais un excellent outil marketing pour promouvoir sa marque ou développer une entreprise en s'aidant de l'influence de ses abonnés. On peut aussi s'en servir pour diriger les lecteurs vers ses produits ou mettre en place un système de publicité payante.

3. Tenez un stand au marché

Les plus vieilles idées sont les meilleures. Vous fabriquez des bijoux ? Vous êtes un as de la sauce piquante maison ? Pourquoi ne pas les présenter au marché du coin ? Épicentre de la convivialité et de la proximité, le commerce non sédentaire est un excellent moyen de tester, non pas seulement l'intérêt de vos produits, mais aussi votre image de marque. Et, évidemment, de développer son réseau tout en rencontrant des commerçants avec qui échanger conseils et bonnes pratiques.

4. Devenez coach en bien-être

Le Covid ayant quelque peu malmené notre santé mentale et libérer la parole, il y a un créneau à prendre côté bien-être. Avis aux passionnés de yoga, méditation, quidditch ou fitness, mais aussi aux aficionados de développement personnel ou de rigologie. Toutes les activités contribuant à lutter contre l'anxiété, la dépression et la solitude peuvent potentiellement intéresser quiconque a besoin d'un exutoire. Votre passe-temps peut cacher une activité professionnelle ou, qui sait, une reconversion.

5. Passez le diplôme de moniteur d'auto-

école

Les longues files d'attente pour passer son examen de conduite prouvent que ce marché de l'apprentissage n'a pas tari. L'avantage, si vous choisissez d'être instructeur de conduite indépendant, c'est que vous pourrez choisir vos horaires de travail. S'il existe plusieurs formations, ce métier est uniquement accessible avec un diplôme spécifique, dispensé par les centres agréés.

6. Promenez les toutous des autres !

La fin du 100% télétravail a sonné et les salariés sont de retour au bureau. Dommage pour tous les animaux domestiques qui s'étaient habitués à cette agréable présence. Et si vous étiez le sauveur des salariés qui refusent de laisser leur toutou en tête-à-tête avec sa gamelle et souhaitent prendre soin de leur animal de compagnie ? Pour se lancer, c'est simple : créez un site Web simple, mais efficace en précisant votre nom, vos coordonnées et vos tarifs. Ne reste plus qu'à faire circuler le QR code de cette nouvelle activité pour trouver vos prospects et clients !

7. Devenez freelance

Plus 33% en 6 ans : le freelancing a le vent en poupe. Vous voulez rejoindre la communauté de 1 million de solopreneurs et à déconstruire 4 idées reçues à propos de ce statut ? Choisissez d'abord la compétence que vous souhaitez monétiser (rédacteur, développeur web, data scientist). Prochaine étape : se créer un profil sur les nombreuses plateformes freelance : Fiverr, Upwork, Malt, 99designs, Codeur, 404Works, Kang... Il y en a presque autant que d'applications de rencontres.

8. Créez des sites web

Toutes les entreprises, même les plus petites, ont besoin d'une vitrine. Certes, on peut aujourd'hui en créer un rapidement sans même savoir coder. Mais pour se démarquer de la concurrence, il est toujours préférable de déléguer cette tâche aux connaisseurs... à savoir aux web designers ! Qu'on le veuille ou non, le marketing fait bel et bien la pluie et le beau temps sur les comportements des consommateurs. Pas de panique si vous n'en maîtrisez pas encore les rudiments, il existe une multitude de formations en ligne, y compris gratuites. Pour vous y retrouver dans la montagne de contenus : observez les pouces levés. Le nombre de vues est en général un bon thermomètre qualitatif.

9. Devenez designer graphique

Vous avez un sens de l'esthétique ? Une appétence pour le design ou l'art ? Vous avez un peu d'expérience en logiciel de retouches et d'image ? Une opportunité s'ouvre peut-être dans le design graphique. Il faudra, là encore, passer par la case formation. Mais cette activité peut constituer un revenu parallèle lucratif et même, qui sait, se transformer, à terme, en une belle carrière.

10. Apprenez à coder

“main() { printf("hello, world\n"); }” : savez-vous parler le code ? Si ce n'est pas encore le cas, il est encore temps de le potasser. Car percer les mystères de ce langage à priori abscons pourrait être très rémunérateur. Pour déchiffrer cette étrange grammaire, pensez au bootcamp de codage, qui vous donnera un aperçu général du métier. Il suffit ensuite de trouver la formation adaptée au niveau de langage que vous visez à l'instar du Wagon. À vous l'avalanche de possibilités.

11. Vendez vos photos

La plupart des sites Web utilisent des images open source provenant de plateformes de stocks de photos. Très souvent, les images sont gratuites, mais les utilisateurs peuvent donner un pourboire au photographe. Sur certains sites, le photographe reçoit une commission du site hébergeur. Il peut aussi vendre son talent sur les réseaux sociaux comme Instagram. L'occasion de transformer un regard créatif en activité lucrative ?

12. Donnez des cours particuliers

Beaucoup d'enfants ont souffert d'une éducation dégradée pendant la pandémie. Pour rattraper ce retard, certains parents cherchent des professeurs particuliers, en présence ou à distance. À 20 euros en moyenne le cours de français ou d'anglais (mais cela varie entre 10 et 150 selon l'expertise et le niveau d'étude), les cours particuliers représentent un complément de revenus intéressant. Pour développer cette activité, vous pouvez vous inscrire auprès d'un organisme ou d'une plateforme, qui vous mettra en relation avec des clients, moyennant une commission sur vos cours. Si vous préférez vous lancer en solo, mieux vaut diffuser cette information sur vos réseaux sociaux ou via votre réseau proche.

13. Vendez vos vêtements en ligne

Votre placard déborde de vêtements, dont certains portent encore l'étiquette d'achat. Il est temps de jouer à Marie Kondo et de se séparer de tout ce qui ne vous fait pas rêver. Vendez par pack, en pratiquant des prix bas ou en faisant éventuellement du troc, sur Vinted, la Reboucle, Vide dressing, ou encore Once again. Si vous avez l'âme mercantile et une solide connaissance de la mode, il peut être intéressant de dénicher des belles pièces vintage pour les revendre à prix gonflé. Le luxe de

seconde main est en plein essor et devrait même connaître, selon un rapport du cabinet McKinsey, un taux de croissance annuel de 10 à 15% sur les dix années à venir.

14. Faites des voix-off

“Avec cette crème, vous aurez une peau toujours douce et soyeuse !”. Les voix des publicités ne semblent pas toujours humaines... elles le sont pourtant ! Si vous avez un beau timbre de voix ou une voix singulière, il serait intéressant de faire des essais de voix-off, pour des slogans publicitaires ou des animations. Pas besoin de diplôme ou de certification. Juste un très bon micro.

15. Pensez aux revenus passifs

Qui peut le plus peut le moins. Les revenus passifs nécessitent très peu de gestion active ou d'apport. De manière traditionnelle, il y a d'abord les actions, qui rapporteront au fil du temps. Mais on peut aussi investir dans la location de logement, d'espace de stockage ou même de place de parking. Cela fournit un afflux régulier de revenus et nécessite peu d'entretien ou de frais.

16. Créez et monétisez vos vidéos Youtube

Un tiers des jeunes veulent devenir vloggers sur YouTube, selon un sondage réalisé en 2019. Pas si étonnant, quand on sait à quel point le marché est juteux : 5 milliards de vidéos sont visionnées chaque jour sur la plateforme de vidéos en ligne. Et surtout, tout le monde peut s'y essayer, car il n'y a que peu ou pas d'obstacles à l'entrée. Encore faut-il, pour que la chose s'avère rentable, que lesdites vidéos génèrent des clics. C'est là que ça se corse. Comment se démarquer dans cet océan de contenus ?

17. Devenez streamer

Norman et Cyprien sont-ils dépassés ? Pas s'ils deviennent streamer, comme vous, d'ailleurs. Les sites de streaming comme Twitch permettent à chacun de diffuser en direct une performance en ligne. Beaucoup d'aficionados diffusent des séquences de jeux vidéo en live. Si vous êtes un gamer invétéré et que vous avez assez de verve pour rendre le jeu palpitant, autant faire de ce chronophage divertissement un gagne-pain !

18. Investissez dans une startup

Investir dans une start-up en devenir n'est pas réservé aux grands investisseurs en capital-risque. Grâce à des sites comme Crowdcube, n'importe qui peut désormais mettre un peu d'argent dans une entreprise émergente qui vous rémunèrera ensuite, en cash ou sous une autre forme, en cas de succès et de croissance. Si l'investissement classique en bourse peut sembler impersonnel et artificiel, mettre son argent dans un financement participatif est une bonne solution pour garder un lien avec les fondateurs du projet et suivre leur évolution, étape après étape.