

CHRIS GUILLEBEAU

Préface d'Olivier Roland

SIDE BUSINESS

LANCEZ VOTRE ACTIVITÉ
COMPLÉMENTAIRE **EN 27 JOURS**



ALISIO



SIDE BUSINESS



UN BUSINESS COMPLÉMENTAIRE EN MOINS D'UN MOIS !



Pour certains, l'idée de tout quitter pour lancer son entreprise ou vivre de sa passion est exaltante. Pour d'autres, elle est terrifiante. **Et si vous pouviez développer une activité génératrice de revenus sans perdre votre salaire ?**

Chris Guillebeau vous donne toutes les clés pour vous lancer en 27 jours :

SEMAINE 1 Clarifiez vos objectifs et réfléchissez à des idées réalisables rapidement et facilement.

SEMAINE 2 Sélectionnez la meilleure idée, testez-la et formulez-la en termes précis.

SEMAINE 3 Préparez le lancement, gérez l'administratif et le juridique, développez votre communication sur les réseaux.

SEMAINE 4 Lancez votre produit !



« Serial entrepreneur » et auteur best-seller du *New York Times*, **Chris Guillebeau** a créé le podcast *Side Hustle School* en 2017. Il donne des conférences dans de grandes entreprises et universités comme Google, Facebook ou Hallmart. Sa méthode est reconnue et plébiscitée par de nombreux grands entrepreneurs.

Olivier Roland est entrepreneur depuis l'âge de 19 ans et auteur du best-seller *Tout le monde n'a pas eu la chance de rater ses études* aux éditions Alisio.

ISBN 978-2-37935-113-6

23 €
PRIX TTC FRANCE



9 782379 351136

ALISIO

Rayon : Création d'entreprise,
vie professionnelle

SIDE BUSINESS

ALISIO

L'éditeur des voix qui inspirent

Suivez notre actualité sur **www.alisio.fr**
et sur les réseaux sociaux LinkedIn,
Instagram, Facebook et Twitter !

Alisio s'engage pour une fabrication éco-responsable !

Notre mission : vous inspirer. Et comment le faire sans participer à la construction du meilleur des futurs possible ? C'est pourquoi nos ouvrages sont imprimés sur du papier issu de forêts gérées durablement.

This translation is published by arrangement with Currency,
an imprint of Random House, a division
of Penguin Random House LLC.

Traduit de l'anglais (États-Unis) par Valentine Palfrey,
Jean-Baptiste Rendu et Catherine Zerdoun

Suivi éditorial : Améline Néreaud
Relecture-Correction : Nathalie Reyss
Maquette : Jennifer Simboiselle
Design de couverture : Guylaine Moi
Illustration de couverture : Adobe Stock

© 2020 Alisio,
une marque des éditions Leduc.s
10, place des Cinq-Martyrs-du-Lycée- Buffon
75015 Paris – France
ISBN : 978-2-37935-113-6

CHRIS GUILLEBEAU

Préface d'Olivier Roland

SIDE BUSINESS

**LANCEZ VOTRE ACTIVITÉ
COMPLÉMENTAIRE EN 27 JOURS**

Traduit de l'anglais (États-Unis) par Valentine Palfrey,
Jean-Baptiste Rendu et Catherine Zerdoun

A L I S I O

SOMMAIRE

Préface d'Olivier Roland	9
Le modèle du hustle.....	23
SEMAINE 1	
FAITES ÉMERGER DES IDÉES.....	35
SEMAINE 2	
CHOISISSEZ LA MEILLEURE IDÉE	85
SEMAINE 3	
PRÉPAREZ-VOUS À DÉCOLLER.....	133
SEMAINE 4	
LANCEZ VOTRE IDÉE VERS LA BONNE CIBLE... 	199
SEMAINE 5	
RETRAVAILLEZ ET AFFINEZ.....	259
ANNEXES	
QUELQUES OUTILS SUPPLÉMENTAIRES.....	305

PRÉFACE

D'OLIVIER ROLAND

Alors que, depuis des décennies, nous voyons régulièrement des gens défiler dans les rues pour réclamer davantage de pouvoir d'achat, il faut se rendre à l'évidence : il n'augmente guère*.

À côté de cela, les prestations maladie en France sont de moins en moins remboursées**, le système de financement des retraites est de plus en plus menacé***, et l'idée

* « L'économie française – Comptes et dossiers – Insee », 2018, et « Hausse du pouvoir d'achat : l'éternelle nuance entre les chiffres et le ressenti des Français », *Le Monde*, 2019.

** Mise en place du parcours de soin en 2004 avec diminution de la prise en charge en cas de non-respect, participation forfaitaire d'un euro instaurée en 2005 et de 50 centimes sur les médicaments en 2008, forfait de 18 € pour les actes d'un montant de 120 € ou plus en 2015, mutuelle santé obligatoire pour les salariés en 2016, etc.

*** Le système de retraite principal, qui jusqu'à récemment était à l'équilibre, aura besoin d'un apport externe représentant 0,7 % du PIB annuel en 2020 et 1,7 % en 2050 (source : Observatoire des Retraites, « Le financement de la retraite »). En se basant sur le PIB de 2019, cela représente respectivement 17 et 41 milliards d'euros par an

de travailler toute sa vie pour une même entreprise est devenue une curiosité parmi les jeunes générations.

C'est peut-être en partie pour ces raisons que de plus en plus de Français veulent créer leur entreprise* : ils réalisent que, dans une forme moderne du pari de Pascal, il est préférable de compter d'abord sur eux-mêmes, et sur le gouvernement ensuite, car dans tous les cas ils seront gagnants.

Car s'ils se bougent pour créer une entreprise pour améliorer leur situation et apporter de la valeur au monde, et que derrière le gouvernement met en place des mesures favorables, tant mieux !

Et si le gouvernement ne fait rien, alors au moins ils auront tenté quelque chose par eux-mêmes, ce qui augmentera mécaniquement leurs chances de réussir.

Cependant, si créer une entreprise en tente beaucoup, cela fait aussi peur, ce qui explique sans doute que si peu de Français qui en rêvent passent à l'action**.

Pour dépasser cette crainte, il y a deux grandes écoles en entrepreneuriat.

Tout d'abord, ceux qui vous disent que vous *devez* vous mettre dans une situation dangereuse, qu'en brûlant vos

(et ces chiffres ne prennent pas en compte l'impact du coronavirus). Qui va les payer ? Aussi, les deux caisses de retraite complémentaires (Agirc et Arcco) ont été fusionnées en 2019 pour sauver l'une de la faillite, et le nouvel organisme a réalisé 1,9 milliard d'euros de perte dès la première année (source : Capital).

* 42,5 % des 18-30 ans d'après un sondage d'Opinion Way pour France Active, 2019.

** « L'entrepreneuriat, faits et chiffres », Direction générale des entreprises, 2017.

navires derrière vous, vous n'aurez que deux options : vaincre ou mourir, et que cela vous donnera une motivation immense.

Puis ceux qui préfèrent prendre des risques mesurés, en adoptant une démarche relevant du *Lean Startup*^{*}, c'est-à-dire qui testent un produit minimum viable dans les conditions réelles du marché, avec un investissement en temps, en énergie et en ressources minimales. Et si possible en gardant à côté une source de revenus stable le temps que l'idée soit prouvée.

De ces deux approches, c'est clairement la dernière que je recommande : c'est sur elle que je me suis appuyé pour arrêter l'école à 18 ans afin de créer ma première entreprise, et pour ensuite créer une deuxième entreprise sur le web et vendre l'originale.

Il y a aussi une stratégie rendue possible par cette approche et dont on parle peu : l'utiliser non pas pour créer une entreprise « complète », mais simplement un « business loisir », c'est-à-dire une activité qui génère un complément de revenus, et qui n'a pas l'ambition de remplacer notre source de revenus principale.

Avoir cette approche a deux avantages importants :

1. Tout d'abord, cela efface en grande partie les craintes de créer son entreprise : il ne s'agit pas de « devenir patron », mais de « lancer un projet rentable à temps partiel ». Cela semble tout de suite plus accessible et intrinsèquement moins risqué.

* Méthode de développement d'entreprise et de produits créée dans la Silicon Valley.

2. Si cette activité fonctionne bien, elle peut très bien vous donner la confiance nécessaire pour abandonner votre travail afin de vous consacrer à elle, ce qui en fera un parfait « prototype Lean Startup », et vous amènera à une transition que vous n'auriez jamais effectuée sans ce projet initial.

C'est exactement ce qui m'a donné la confiance nécessaire pour arrêter l'école à 18 ans : c'était certes téméraire, mais je m'appuyais sur une expérience faite sur le terrain. Étant très à l'aise avec les ordinateurs, un ami et moi nous étions rendu compte qu'on nous sollicitait régulièrement pour des problèmes qui semblaient insurmontables aux gens, mais que nous résolvions d'un claquement de doigts.

Constatant le peu de services proposés et la piètre qualité des SAV des magasins, nous nous sommes donc dit : « Et si nous gagnions de l'argent avec cela, en proposant un service de dépannage informatique à domicile ? »

Nous aurions pu emprunter la voie « classique », travailler avec un organisme d'accompagnement et faire un bilan prévisionnel sur trois ans, puis demander un financement à la banque et nous lancer. Mais c'était trop lourd : nous ne savions pas si notre idée allait marcher, nous avions encore nos études à effectuer (et notre bac à passer !) et nous n'avions aucune envie de nous embarquer dans une épopée administrative lourde et complexe.

Nous avons donc décidé de faire un test simple sur le terrain : passer une petite annonce dans un journal d'annonces locales, et voir ce qui allait se passer. Dans

le pire des cas, nous aurions perdu l'équivalent de 5 € chacun, pas de quoi fouetter un chat.

Le résultat a dépassé toutes nos espérances : pour un investissement initial de 10 €, nous avons réalisé 760 € de ventes en un mois !

Pour des adolescents habitués à avoir 8 € d'argent de poche par semaine, c'était incroyable.

Et j'étais allé chez les clients, j'avais vu que je pouvais vraiment les aider, qu'ils étaient satisfaits et qu'ils m'avaient donné l'argent directement de la main à la main.

C'est cela qui m'a donné la confiance nécessaire pour arrêter l'école si jeune, et créer une entreprise qui dura dix ans et que je revendis pour une somme rondelette afin de me consacrer à une entreprise encore plus rentable et excitante.

Et c'est exactement l'approche que Chris Guillebeau, célèbre blogueur américain, vous propose dans ce livre : créer un « business loisir » à temps partiel, à côté de ce que vous faites déjà, avec des risques minimes et un potentiel de faire quelque chose qui vous plaît énormément !

Je me souviens quand j'ai découvert *The Art of Non Conformity*, le blog de Chris, il y a de nombreuses années : j'ai immédiatement adoré le ton franc et naturel de l'auteur, la qualité de ses articles et le design de son blog.

J'y ai même puisé une citation, que j'ai utilisée à maintes reprises ensuite avec mes lecteurs et mes élèves, et que je vous partage à nouveau ici :

« Il y a un gouffre bien moindre entre l'ignorance et la connaissance, qu'entre la connaissance et l'action » – Chris Guillebeau.

En lisant ce livre, vous allez combler le gouffre entre l'ignorance et la connaissance. À vous ensuite d'agir pour franchir l'autre gouffre, à l'aide des nombreuses tactiques et stratégies de la méthode pas à pas de Chris.

Bonne lecture !

Olivier Roland,
auteur de *Tout le monde n'a pas eu la chance de rater ses études*, et entrepreneur dans l'âme

UN PROGRAMME EN 27 JOURS

SEMAINE 1 : FAITES ÉMERGER DES IDÉES

Tout commence avec la bonne idée ! Au cours de cette première semaine, vous apprendrez à trouver des idées de side hustle (revenu complémentaire) qui marchent !

Jour 1. Changez l'avenir

Un side hustle n'a que des avantages, sans aucun inconvénient. Tout commence par la réponse à cette question essentielle : dans 27 jours, en quoi votre vie sera-t-elle différente ?

Jour 2. Oui, l'argent pousse sur les arbres!

Certaines idées sont meilleures que d'autres. Découvrez les trois qualités d'une bonne idée et apprenez à cerner une idée à fort potentiel.

Jour 3. Des idées tout autour de nous

Les idées de side hustle fourmillent tout autour de nous. Maintenant que vous savez ce qu'est une idée

à fort potentiel, il est temps de trouver (ou même de reprendre à votre compte) au moins trois idées de revenu complémentaire !

Jour 4. Une idée, des obstacles et des opportunités

Maintenant que vous avez plusieurs idées dans votre manche, étudions-les de plus près afin de déterminer laquelle recèle le meilleur potentiel.

Jour 5. Estimer ses bénéfices? Rien de plus simple

Pour estimer la rentabilité d'un side hustle, inutile d'être un génie en sciences ou en finance. Une serviette en papier, un stylo et un peu d'observation suffisent.

SEMAINE 2 : CHOISISSEZ LA MEILLEURE IDÉE

Vous débordez d'idées ? Afin de choisir la meilleure, vous devez apprendre à les classer et à les comparer ; ainsi, vous vous lancerez avec confiance et mettrez toutes les chances de succès de votre côté.

Jour 6. Sélectionnez et comparez les idées

Une fois que vous commencez à réfléchir à un éventuel side hustle, les idées se bousculent dans votre tête ! La grille de sélection proposée ici vous permettra de choisir, en toute logique, la meilleure.

Jour 7. Menez l'enquête

Une fois votre idée choisie, regardez ce que font les autres dans le même domaine. Et faites mieux qu'eux (ou tout du moins, différemment).

Jour 8. Portrait-robot du client idéal

La personne qui correspond parfaitement à votre client cible existe. Que peut-elle vous apprendre ?

Jour 9. Transformez une idée en offre

Vous avez maintenant une idée formidable et un client idéal ; il est temps de lancer une offre concrète. Pour cela, il vous faut une promesse, un pitch et un prix.

Jour 10. Le récit des origines

Un peu comme un super-héros, un side hustle a besoin de racines. Ne vous contentez pas d'asséner des faits bruts à vos clients : racontez-leur une histoire.

SEMAINE 3 : PRÉPAREZ-VOUS À DÉCOLLER

Vous tenez votre idée. Cette semaine, vous allez apprendre à la mettre rapidement en œuvre, sans vous perdre dans des détails secondaires.

Jour 11. Assemblez les vis et les écrous

La débrouillardise est l'atout maître du side hustler. Partez du bon pied en listant tout ce qui vous sera utile pour lancer votre projet. Le plus tôt sera le mieux.

Jour 12. Décidez comment chiffrer votre proposition

Fixer un prix peut être un redoutable challenge, même pour des side hustlers expérimentés. Utilisez la méthode coût+marge et suivez deux règles simples pour être sûr d'avoir toujours une longueur d'avance.

Jour 13. Créez votre liste des besoins

De même qu'aucune recette n'est absolument identique à une autre, chaque hustle a sa recette. Vos ingrédients peuvent varier par rapport aux trois exemples proposés, mais en voici quelques-uns que l'on retrouve très fréquemment.

Jour 14. Mettez en place un système pour être payé

Vous avez maintenant bien plus qu'une idée entre les mains. Vous êtes sur la voie d'un véritable hustle. Avant d'aller plus loin, assurez-vous d'avoir un moyen réel d'encaisser de l'argent réel.

Jour 15. Concevez votre workflow

Vous êtes sur la bonne voie et presque prêt à lancer votre hustle. En dressant la liste de vos prochaines étapes de manière ordonnée, vous éviterez toute mésaventure et vous vous sentirez plus confiant.

BONUS

Jour 16. Réservez 10% de temps en plus pour les tâches les plus importantes

Beaucoup de nouveaux side hustlers se laissent piéger par des détails insignifiants qui les détournent du travail essentiel. Afin d'éviter cela, concentrez-vous sur deux choses.

SEMAINE 4 : LANCEZ VOTRE IDÉE VERS LA BONNE CIBLE

Après une préparation minutieuse, vous allez lancer votre projet. Le moment est venu !

Jour 17. Diffusez votre offre

Quel est le meilleur moment pour sortir votre offre et voir ce qui va se passer ? Généralement, avant même que vous soyez prêt !

Jour 18. Vendez comme une girl scout

Même avec un produit ou un service génial et un argumentaire commercial exceptionnel, l'argent tombe rarement du ciel. Réveillez la *girl scout* qui est en vous et vendez !

Jour 19. Demandez l'aide de 10 personnes

Nul homme n'est une île... et rares sont les hustlers qui réussissent sans aucun soutien. N'hésitez pas, en démarquant votre hustle, à demander à toutes vos connaissances de relayer votre message.

Jour 20. Testez, testez et testez encore

Au moment de débiter un hustle, vous ne savez pas quelle méthode sera la plus efficace. Pour la trouver, testez différentes options et évaluez les résultats.

Jour 21. Coulez le magasin de meubles!

Promotions et offres spéciales sont vos armes-à-si-secrètes pour inciter les consommateurs à acheter. Ce n'est pas pour rien que tant de magasins mettent la clé sous la porte tous les trois mois.

BONUS

Jour 22. Fêtez votre premier billet

Célébrez toujours vos premiers succès. Il y a encore beaucoup de boulot, mais les petites victoires peuvent être incroyablement gratifiantes.

SEMAINE 5 : RETRAVAILLEZ ET AFFINEZ

Vous avez lancé votre hustle ! Félicitations ! Voyons maintenant comment passer à la vitesse supérieure.

Jour 23. Analysez vos résultats pour décider de la suite

Quelle réception votre hustle a-t-il reçue ? Analysez les indicateurs les plus importants et tirez-en les conséquences qui s'imposent.

Jour 24. Développez ce qui fonctionne, oubliez le reste

Les possibilités de développement sont nombreuses, mais vous ne devez pas vous laisser distraire : identifiez ce qui marche et persistez dans cette voie.

Jour 25. Travaillez votre terrain

Si tout semble bien fonctionner, cherchez à développer votre offre en fonction de vos clients actuels. Que pouvez-vous faire de plus pour eux ?

Jour 26. Documentez et automatisez

Chaque hustle possède sa propre manière de fonctionner. Pour améliorer vos processus de manière significative

au fur et à mesure de votre développement (et gagner du temps), systématisez quand cela est possible.

Jour 27. Retour vers le futur

Mission accomplie. Est-ce la fin de l'aventure... ou le début ? Décidez si vous voulez essayer autre chose, continuer à développer votre idée ou en faire une source de revenus réguliers.

QUELQUES OUTILS SUPPLÉMENTAIRES

Annexe 1 – Kits de démarrage pour l'apprenti hustler

Annexe 2 – Validez une idée avec 10 € et un compte Facebook

Annexe 3 – Écrivez une lettre à votre client idéal

Pour aller plus loin

LE MODÈLE DU HUSTLE

Alors qu'il rédigeait un comparatif sur les aquariums pour un obscur site Internet, un Anglais à la tête d'une entreprise de construction eut l'idée d'insérer au bas de son texte quelques liens renvoyant à des produits en vente sur Amazon. Il savait qu'il toucherait une petite commission sur les ventes réalisées à partir de ces liens, mais son métier l'accaparait tellement qu'il mit son comparatif en ligne et n'y pensa plus. Quelques semaines plus tard, il trouvait au courrier un chèque de 350 euros. Sa femme crut à une blague... jusqu'à ce qu'ils profitent de cet argent pour s'offrir un très bon dîner !

Ce chef d'entreprise était alors loin d'imaginer que ce modeste projet bouclé en un week-end ferait affluer les euros par centaines. Il ignorait aussi que... *plusieurs années après*, ce même comparatif rapporterait toujours une moyenne de 700 euros par mois, sans aucun travail supplémentaire. Pas de quoi financer sa retraite, mais un petit plus bien appréciable !

De même, le jour où un fonctionnaire de San Diego proposa de faire les photos de mariage d'un ami, il ne se doutait pas que cela finirait par lui fournir un revenu d'appoint de 3 500 euros par mois. Il ne se voyait pas en

faire son métier à plein temps, mais en pratiquant ce job quand il le souhaite, il s'est donné une sécurité supplémentaire et met de l'argent de côté. Il accepte les propositions compatibles avec son emploi du temps et refuse les autres, tout en continuant à toucher un salaire régulier pour son « vrai » travail.

Et quand, en Pennsylvanie, une commerciale qui travaillait dans le secteur du gaz et du pétrole commença à poster des photos sur Pinterest, c'était une inconnue qui n'avait en tête aucun modèle économique. En plus de son travail, elle élevait ses enfants, enseignait le yoga et s'investissait au niveau local. En un mois, à sa grande et heureuse surprise, elle avait gagné plus de 1 000 euros. Au bout de trois ans, elle en était à 40 000 euros, simplement en postant des photos quand elle trouvait un peu de répit dans ses journées bien remplies.

Ces exemples, tous véridiques, illustrent bien le modèle du side hustle, ce projet rémunérateur qu'on monte sur son temps libre, le plus souvent en parallèle d'un emploi principal : une manière d'arrondir ses fins de mois sans les risques qu'encourt celui qui lâche tout pour se mettre à son compte.

Si l'idée de quitter son travail pour voler de ses propres ailes est grisante pour certains, elle a de quoi terrifier bon nombre d'entre nous. Après tout, que l'on ait ou non une famille à nourrir ou un crédit en cours, renoncer à l'emploi qui vous assure un salaire régulier et une couverture sociale est une décision difficile, sinon impossible.

Mais si l'on vous disait que vous pouvez, vous aussi, lancer une idée qui rapporte, avec un investissement

minimal en termes de temps, d'effort et d'argent, tout en conservant votre emploi de tous les jours ? Destiné aux gens pressés, ce guide vous révèle comment le faire, étape par étape et en 27 jours maximum de l'idée à la réalisation. Muni de cette feuille de route, vous allez faire émerger les idées, sélectionner celle qui convient, lancer votre projet et commencer à gagner de l'argent, le tout en moins d'un mois !

Dites-vous bien une chose : l'intérêt d'un complément de revenus n'est pas seulement d'arrondir ses fins de mois. Dans un contexte social où les entreprises loyales envers leurs salariés deviennent l'exception, le side hustle est une sécurité. Il vous rend maître de vos choix. En diversifiant vos sources de rémunération, vous n'êtes plus soumis aux caprices d'un employeur unique.

Plus de revenus, c'est plus de choix. Plus de choix, c'est plus de liberté.

Au fil des pages, vous lirez beaucoup d'histoires semblables à celles qui précèdent. Anecdotes plaisantes, certes, mais bien plus que cela : je les raconte ici pour vous prouver que *n'importe qui* peut s'ouvrir une voie express vers la liberté en exploitant les compétences qu'il ou elle possède déjà. Quelle que soit votre activité professionnelle et qu'il y ait ou non un entrepreneur en vous, il vous faut de toute façon un complément de revenus. En suivant mon plan, il sera au rendez-vous en moins d'un mois.

Et maintenant, c'est *votre* histoire qu'il s'agit d'écrire...