



Comment transformer vos passions en revenus à la retraite ?

 16/12/2024

Cuisine, jardinage, voyage, enseignement... vous profitez de votre retraite pour faire des activités qui vous plaisent et explorer de nouvelles passions.

Et si vous transformiez l'une d'elles en une activité lucrative, source de revenus complémentaires à votre pension de retraite ? Découvrez comment transformer votre passion en entreprise rentable et vous lancer dans une nouvelle aventure d'entrepreneur retraité.

Pourquoi transformer votre passion en activité lucrative à la retraite ?

Créer une activité autour de votre passion à la retraite offre de nombreux avantages :

- Vous disposez de plus de temps pour pratiquer ce que vous aimez ;
- Vous **améliorez votre bien-être mental et physique** en restant actif et en faisant ce qui vous plaît ;
- Vous **stimulez votre cerveau**, ce qui aide à prévenir le déclin de vos fonctions cognitives, notamment de la mémoire ;
- Vous **développez de nouvelles compétences**, notamment dans le domaine de l'entrepreneuriat ;
- Vous **créez et entretenez des liens sociaux** avec vos clients et vos partenaires ;
- Vous **améliorez votre niveau de vie** grâce aux revenus supplémentaires générés par cette nouvelle activité.

Bon à savoir

Si vous faites de votre passion une activité professionnelle, il est souvent possible de cumuler votre pension de retraite avec les revenus de votre nouvelle activité, sous réserve de respecter les règles du cumul emploi-retraite (intégral ou plafonné).

Découvrez ou redécouvrez vos passions

Pendant une carrière professionnelle active, il est parfois difficile de consacrer du temps à ses loisirs ou passions. La retraite est alors l'occasion idéale pour renouer avec ces activités ou en découvrir de nouvelles :

- photographie,
- peinture,
- écriture,
- menuiserie,
- bricolage,
- couture,
- cuisine,
- enseignement,
- soins aux animaux,
- création de bijoux,
- jardinage,
- sport, etc.

Quel que soit votre domaine de prédilection, de nombreuses activités peuvent générer des revenus à la retraite.

À noter

Votre passion ne doit pas nécessairement être liée à votre carrière passée. Vous pouvez vous lancer dans une activité complètement différente qui vous passionne aujourd'hui.

Évaluez le potentiel de votre projet pour en faire une entreprise rentable

Transformer votre passion en une activité lucrative nécessite d'évaluer la viabilité de votre projet et de le planifier. Pour cela, il est nécessaire de suivre plusieurs étapes clés, parmi lesquelles la **réalisation d'une étude de marché** qui vous aidera à mieux appréhender les opportunités et les défis de votre secteur. Vous prendrez ainsi des décisions éclairées pour le développement de votre activité.

Analysez le marché et définissez votre public

Vous aimez peindre, coudre, jardiner, écrire ou bricoler ? Avoir une passion est un bon point de départ, mais cela n'est pas

suffisant pour garantir la réussite de votre projet. Pour développer une activité rentable, il est essentiel de s'assurer qu'il existe un besoin et une clientèle pour ce que vous voulez proposer.

C'est pourquoi il est important de prendre le temps d'étudier le marché pour **évaluer le potentiel commercial de votre passion**. Cela suppose d'évaluer les offres déjà présentes sur le marché, de vous renseigner sur vos futurs concurrents et de déterminer votre public cible. Pour cela, répondez à plusieurs questions stratégiques comme :

- Quels sont les produits et les services similaires déjà vendus ? À quel prix sont-ils vendus ?
- Qui est votre public cible ? Quel est son profil (âge, situation familiale, etc.) ?
- Comment évolue le marché ces dernières années ?
- Quelles sont les tendances dans ce secteur ?
- Qui sont vos concurrents (entreprises et particuliers) ? Que proposent-ils déjà comme produits et services ?
- Où se vendent les produits et services semblables (marchés, boutiques, sites web, plateformes de vente en ligne, etc.) ?
- Comment communiquent-ils (publicité sur les réseaux sociaux, prospectus dans les commerces et/ou les boîtes aux lettres, etc.) ?

Astuce

Pour identifier vos concurrents potentiels et les tendances, faites des recherches sur les différentes plateformes en ligne comme Etsy, Airbnb Experiences ou Le Bon Coin. Les réseaux sociaux (Facebook, Instagram, etc.) sont également des outils pertinents pour suivre les tendances actuelles et comprendre les attentes des consommateurs.

Créez votre offre unique

Après avoir étudié le marché et la concurrence, vous devez **trouver votre propre positionnement** et créer une offre qui reflète votre passion tout en répondant aux besoins et aux désirs de vos futurs clients. Il ne s'agit pas de proposer ce qui vous plaît, mais d'ajouter de la valeur par rapport aux attentes du marché et aux propositions déjà présentes.

Exemples

Si vous êtes passionné par le jardinage, vous pourriez proposer des conseils de jardinage en ligne. Vous pourriez créer des vidéos que vous partagerez sur les réseaux sociaux comme Facebook, YouTube ou Instagram. Vous pourriez être rémunéré par différents moyens : publicités présentes dans vos vidéos, vidéos payantes sous forme d'abonnement à votre compte, et/ou vente de services (aménagement de jardin, vente de plantes et/ou de kits de jardinage que vous avez vous-même créés).

Vous êtes passionné de cuisine et vous souhaitez donner des cours en ligne ? Vérifiez ce que les autres personnes proposent déjà, quels prix elles pratiquent, et ce qui pourrait rendre votre approche unique. Peut-être pourriez-vous vous spécialiser dans les recettes anti-gaspi, la cuisine végétarienne ou encore la cuisine régionale pour vous différencier de la concurrence.

Calculez les coûts et les marges de votre activité

Une fois que vous avez une idée claire de votre offre, vous devez vous assurer que votre activité est rentable et pourra

vous rapporter des revenus complémentaires à la retraite. Cela implique de :

- **Répertorier les coûts de votre activité**, à savoir : toutes les dépenses inhérentes à la production de vos produits ou à la fourniture de vos services : matières premières si vous confectionnez des objets ou cuisinez, équipements nécessaires pour proposer vos services (ordinateur, outils de jardinage, de bricolage, etc.), frais de publicité, etc.
- **Calculer les marges et fixer des prix compétitifs** tout en garantissant la rentabilité de votre activité.

Développez une stratégie commerciale efficace

Pour atteindre vos clients potentiels et générer des revenus, il est essentiel d'élaborer une stratégie commerciale efficace. Comment allez-vous promouvoir vos produits ou vos services ? Quels canaux allez-vous utiliser ? Réseaux sociaux, marchés de producteurs, publicité dans les journaux locaux, création d'un site web, **réfléchissez aux canaux de communication** que vous utiliserez pour promouvoir votre activité.

Aujourd'hui, Internet et les réseaux sociaux sont des leviers essentiels pour développer une entreprise. Ils permettent d'atteindre un large public à moindre coût. Des plateformes comme Facebook, Instagram ou YouTube sont idéales pour partager votre passion et attirer des clients.

En fonction de votre activité, **certaines plateformes en ligne sont plus adaptées que d'autres pour vendre vos produits ou services**. L'important est de choisir celles qui correspondent à votre domaine et à votre clientèle :

- Si votre passion est la photographie, vous pouvez utiliser Instagram pour exposer vos œuvres, attirer des acheteurs potentiels ou proposer des cours de photographie en ligne.
- Si vous êtes plutôt axé sur le coaching ou le conseil, LinkedIn est une plateforme idéale pour trouver des clients professionnels.
- Si vous êtes artisan, créateur de bijoux ou passionné de décoration, Etsy peut vous permettre de vendre vos créations en ligne.

Bon à savoir

Les plateformes de vente en ligne prennent généralement une commission sur les ventes. Il est donc essentiel de lire leurs conditions de vente afin de prendre en compte le montant de ces commissions et de les intégrer dans vos calculs pour garantir la rentabilité de votre activité.

Formez-vous et lancez-vous en douceur

Que ce soit pour vous perfectionner, pour mettre à jour vos connaissances ou pour acquérir de nouvelles compétences, vous pouvez avoir besoin de vous former pour développer votre entreprise.

Prendre des cours de perfectionnement en cuisine, découvrir comment utiliser Internet, apprendre à gérer une entreprise, choisir la forme juridique adaptée à votre activité, savoir concevoir un site web ou gérer les réseaux sociaux, de nombreuses formations sont accessibles aux retraités actifs.

Une fois que vous vous sentez prêt, lancez-vous sans précipitation. Testez votre idée à petite échelle, restez attentif aux

retours des premiers clients et ajustez votre offre en fonction des besoins du marché. Cela vous permettra de minimiser les risques et de faire évoluer votre activité de manière progressive.

Le saviez-vous ?

MOOC, cours en ligne... de nombreuses formations gratuites sont accessibles en ligne aux retraités pour préparer le développement d'une activité rentable.