



! SYSTÈME D

1 000 € illico!

Pas envie de céder à la morosité ambiante et fermement décidé à profiter à fond de vos congés ? Alors, voici comment ajouter 1 000 € à votre budget pour les vacances. Le tout sans s'épuiser, bien entendu !

Par Florent Gaillard



À SEC ?

5 FAÇONS DE SE RENFLouer SANS SE FATIGUER

① Vendez vos photos
sur Internet

105 €

+

② Prenez un ou
des passagers en plus

240 €

+

③ Louez votre
seconde voiture

140 €

+

④ Louez votre maison
ou votre appartement

page suivante

300 €

+

⑤ Vendez de l'or
avant de partir

page suivante

215 €

≡ 1 000 €



1 Vous faites de très beaux clichés ?

Vous l'ignorez sans doute, mais la plupart des images qui illustrent brochures, publicités et magazines proviennent d'immenses bases de données. Un exemple : vous cherchez une image d'une femme blonde qui mange une pomme, le tout dans une cuisine. Sur le Web, il suffit de taper quelques mots clés pour la dégoter et pouvoir l'acheter. Quel intérêt pour vous ? Vous pouvez parfaitement vendre vos propres photos sur ces sites ! Elles seront proposées aux utilisateurs du monde entier et vous serez rémunéré chaque fois que l'un d'eux achète l'une de vos photos. Seule contrainte : créer un compte avant de mettre en ligne vos clichés. Attention, ce n'est pas l'eldorado, mais publier des photos sur ce type de site prend peu de temps et si vos clichés sont régulièrement choisis, vous gagnerez un peu d'argent... sans rien faire !
www.fotolia.fr, www.istockphoto.fr

EN PRATIQUE

En fonction des sites et de l'exclusivité accordée, on peut recevoir jusqu'à 60 % du prix de vente (sur Fotolia, l'image la moins chère s'échange à 0,14 €). Sachez que des photos basiques de vacances n'intéresseront personne ou presque, mais si vos images sont un peu originales ou transmettent un message, alors vous avez vos chances.

L'astuce en plus

Lorsque vous décrivez votre photo, afin de gagner du temps et de faire mouche, copiez/collez les mots clés des photos similaires à la vôtre.

2 Il vous reste de la place dans votre monospace ?

Sur la route de vos vacances, s'il reste des places libres dans votre voiture, pourquoi ne pas en faire bénéficier d'autres personnes qui se rendraient, elles aussi, au même endroit que vous, le tout moyennant finance bien entendu. Avant de partir, pensez à proposer une offre de covoiturage ! En plus d'être écologique, la version moderne de l'auto-stop est une astuce très rémunératrice.
www.covoiturage.com,
www.covoiturage.fr, www.123envoiture.com

EN PRATIQUE

Prenez deux passagers à l'aller et au retour de Paris à Nice et vous empocherez 240 € (60 € en moyenne par personne et par trajet). Ça vaut le coup, d'autant plus que l'on peut aussi faire des rencontres sympathiques. Inscrivez-vous sur un ou plusieurs sites de covoiturage et mettez votre offre en ligne.

L'astuce en plus

Consultez toujours les offres du site pour fixer le juste prix pour le trajet que vous allez proposer.

3 Votre deuxième voiture dort dans le garage ?

Chaque année, plus de 2 millions de français louent une voiture. Mais ce marché reste très sensible à la conjoncture économique et, avec la crise, certains vacanciers cherchent des opportunités pour louer moins cher. Du coup, un nouveau type d'offres commence à se développer : des particuliers qui louent leur voiture à d'autres particuliers. Profitez, vous aussi, de cette tendance naissante en proposant, pendant vos vacances, votre deuxième voiture en location.
fr.zilok.com www.goopes.com



EN PRATIQUE

Si vous fixez votre tarif à 20 € par jour, vous serez moins cher que les loueurs classiques et devriez trouver preneur. Vous empocherez ainsi 140 € par semaine de location. Partant ? Alors pour booster votre offre, mettez votre voiture en location sur les bons sites. Et pensez à contacter votre assureur avant la location.

L'astuce en plus

Illustrez votre annonce avec de belles photos ou une description pompeuse et amusante de votre... Twingo verte !

Fripes & fric

Votre armoire est au bord de l'explosion ? Profitez d'un grand ménage pour faire du tri et revendre, à bon prix, les vêtements que vous ne mettez plus ! Sortie tout droit du Net, cette astuce qui vous évite les aléas du vide-greniers, ses marchandages à

répétition et ses badauds du dimanche, a un nom : vide-dressing. Son principe : proposer à la vente, via son propre blog ou un site spécialisé gratuit, ses fringues. Il va de soi que griffées et en bon état, celles-ci trouveront preneur ou

preneuse plus facilement. Comment ça fonctionne au juste ? Photographiez le vêtement que vous voulez vendre, fixez un prix et publiez votre annonce. Il ne vous reste plus qu'à attendre qu'une « serial shoppeuse » tombe sous le charme...

et vous contactez. Un pantalon de la marque Comptoir des cotonniers se vend par exemple autour de 30 €, un tee-shirt Esprit 10 €... Prix honorables qui sont difficilement tenables dans un vide-greniers !
www.le-videdressing.fr



! SYSTÈME D

- ① **Vendez vos photos sur Internet**
105 €
- +
- ② **Prenez un ou des passagers en plus**
240 €
- +
- ③ **Louez votre seconde voiture**
140 €
- +
- ④ **Louez votre maison ou votre appartement**
300 €
- +
- ⑤ **Vendez de l'or avant de partir**
215 €

= 1 000 €

Et voilà !

4 Votre maison est libre pour quelques semaines ?

Pourquoi ne pas louer votre habitation pendant vos vacances ? Tout le monde peut trouver un locataire estival puisqu'il suffit de proposer un tarif attractif et d'habiter près de la mer, à la campagne, à la montagne ou encore dans le centre-ville d'une grande agglomération. La location de votre chez-vous peut s'avérer très rémunératrice surtout si votre région est cotée. Mais pas seulement. Si vous avez des appréhensions, sachez que la plupart des locations saisonnières se passent sans encombre et surtout, vous pouvez condamner une pièce ou utiliser votre garage pour stocker vos biens les plus précieux pendant votre absence. Décidé à franchir le pas ? Pour publier votre

EN PRATIQUE

Dans une région très cotée, la location de votre maison peut atteindre plus de 1000 € par semaine. Si votre habitation est plus modeste ou moins bien située, vous pouvez tout de même empocher au moins 100 € par semaine, soit 300 € pour trois semaines, une jolie somme qui dégage l'horizon financier de vos vacances !

annonce, connectez-vous sur les sites *leaders* du secteur. Cependant, leur visibilité a un prix et vous trouverez peut-être les tarifs prohibitifs. Dans ce cas, optez pour des sites immobiliers gratuits, mais votre annonce sera moins visitée. www.papvacances.fr (70 € l'inscription), www.abritel.fr (119 € l'inscription)

L'astuce en plus

Tentez votre chance en passant des annonces dans des régions lointaines de la vôtre sur le site gratuit et très visité www.leboncoin.fr. Fixez un prix très attractif car il vous reste peu de temps.

5 Vous ne portez plus votre chaîne en or ?

En raison de la montée en flèche de la demande en or des pays émergents et de la crise qui a poussé les investisseurs vers cette valeur-refuge, le cours de l'or a triplé en dix ans : une once d'or (31,1 g) a longtemps valu moins de 300 \$ (215 €). Elle frôle aujourd'hui les 1 000 \$ (718 €). Bonne nouvelle : cette hausse a probablement joué en votre faveur ! Pour revendre de l'or, il n'est pas nécessaire d'avoir des lingots ou des napoléons, vos bijoux ont, eux aussi, pris de la valeur et ils sont maintenant très prisés par les négociants en or. Pour trouver le bon négociant, visitez les magasins de votre centre-ville qui affichent « Achat d'or » ou « Achat et vente de métaux précieux » ou tapez « négociant or » dans les pages jaunes.

EN PRATIQUE

Les négociants vous proposeront jusqu'à 20 € par gramme pour ensuite les recycler dans des lingots qu'ils revendront sur le marché de l'or. La hausse des cours est donc une occasion en or de transformer en cash une horrible gourmette ou un vieux collier qui dort depuis des lustres dans votre boîte à bijoux. Sachez toutefois que vos bijoux ne sont pas en or pur : un collier 18 carats de 20 g contient par exemple 15 g d'or pur (18 carats = 75% d'or).

L'astuce en plus

Faites jouer la concurrence, car les prix d'achat varient sensiblement d'un négociant à l'autre.