

Djette Liloxe/
Laurence
mixe travail
et passion.

Pour gonfler sa fiche de paie, il n'y a pas que la distribution de tracts sur rollers et les extras de serveuse. Il y a aussi plein de petits boulots cool.

PAR AMANDINE GROSSE
PHOTOS: ALEXANDRE TABASTE

« MA FAÇON GLAMOÛR D'ARRONDIR MES FINS DE MOIS »

En stage dans le marketing / DJette

Djette Liloxe alias Laurence, 22 ans

« Petite, je jouais déjà de la guitare et du piano. Et puis, ado, je suis passée à l'électro. Je traînais toute la journée dans les magasins de vinyles et à 14 ans, je me suis achetée ma première table de mixage. Pendant longtemps, j'ai laissé mes platines dans ma chambre. Ça me terrorisait de mixer devant un public.

Jusqu'au jour où j'ai réalisé qu'il y avait de plus en plus de DJettes et ça pouvait me permettre de me faire un peu d'argent de poche. J'ai commencé à mixer dans des soirées pour des amis, puis des amis d'amis. Dès le début, j'ai proposé un son singulier en y apposant ma signature : funk, deep house, électro... Pour mes

20 ans, mes potes se sont débrouillés pour que je puisse mixer dans l'une des plus grandes boîtes d'Europe, le Pacha, à Madrid ! Pour la première fois, je voyais un public inconnu danser sur MA musique... L'une des soirées les plus marquantes de ma "carrière". A partir de là, j'ai commencé à me faire un nom dans le milieu. Etre une fille facilite les choses, ça reste quand même plus atypique.

Aujourd'hui, je mixe environ deux fois par semaine, de temps en temps dans des grands clubs à Paris (le Queen ou le Redlight), ou à l'étranger, et assez souvent en province. J'empoche au minimum 100 euros par set, parfois plus. Le mix est une passion, je n'en ferais pas forcément mon métier. Je voudrais travailler dans la musique et continuer à mixer à côté. www.myspace.com/liloxe

Comédienne / chef à domicile

Clémence, 26 ans

« J'ai toujours adoré faire la cuisine. Ma grand-mère était un cordon-bleu, elle m'a appris le b.a.ba. Ma mère travaillait beaucoup, elle était pressée, à tel point qu'elle cramait tout ! Très tôt, j'ai investi la cuisine familiale. Certains soirs, en échange d'un peu d'argent, c'est moi qui préparais le dîner. J'ai appris comme ça. A 16 ans, je préparais une blanquette de veau sans recette. Après mes études, des amis de la famille m'ont proposé de venir faire la cuisine quand ils avaient des dîners. Le bouche-à-oreille a fonctionné. J'en ai eu un puis deux, puis dix, ça me permettait d'avoir de l'argent de poche – à côté, je prenais des cours de théâtre. Et puis mon oncle, qui dirige une agence de pub, m'a demandé d'organiser ses dîners pro. J'ai accepté le défi, d'autant que je ne vivais pas encore de mon métier de comédienne.

Ça a été un virage, qui m'a permis de rencontrer le chef Alain Passard. Une de ses amies qui avait apprécié ma cuisine me l'a présenté. Il m'a encouragée à aller plus loin et m'a ouvert ses cuisines pour que je puisse me former. En six mois, je suis passée par tous les postes et j'ai découvert la haute gastronomie. J'y allais plusieurs fois par semaine, le reste du temps, je continuais à lire des scénarios, à passer des castings. Il y a deux ans, j'ai créé ma boîte de chef à domicile, Petite Fée. Depuis, j'organise en moyenne trois dîners par mois, ce qui me rapporte dans les 500 euros. En ce moment, j'ai plusieurs projets à la télé et au cinéma. Mais quand je sais que je vais avoir une période creuse, je m'arrange pour caler mes dîners entre deux tournages. Pour l'instant, c'est idéal comme job... alimentaire !

www.ohpetitefee.com



Cordon-bleu, l'un des rôles de composition de Clémence.



Si, si, Laura est en plein (deuxième) travail.

Ingénieur en informatique / personal shoppeuse Laura, 40 ans

« Je suis ingénieur en informatique la journée et personal shoppeuse le soir et le week-end. A l'origine, ce n'était pas un petit boulot, plutôt une reconversion. Il y a deux ans, je me suis dit qu'il fallait que je fasse quelque chose qui me plaît vraiment avant d'avoir 40 ans. J'ai toujours été passionnée par la mode et la déco et j'avais entendu parler du métier de personal shoppeuse. J'ai décidé de prendre deux ans de congé pour création d'entreprise et de me lancer. Ma cible, je la connaissais déjà : les gens avec lesquels je bossais, des

actifs pressés et en manque d'inspiration. En 2007, j'ai monté ma boîte, Your Shopper in Paris, en proposant au départ une multitude de services : de la simple course à la recherche d'un cadeau personnalisé, ainsi que des coachings plus complets en mode et en déco. C'est la mode qui a le mieux marché, les relookings et les journées de shopping personnalisé, donc j'ai fini par me spécialiser. J'adorais ça, mais à la fin de mon congé, j'ai dû me rendre à l'évidence. Avec la crise, le nombre de clients commençait à stagner

et je n'atteignais pas le chiffre d'affaires escompté. J'ai décidé de reprendre mon poste d'ingénieur mais au 4/5^e pour avoir une journée libre par semaine. Depuis, je fais de l'ingénierie informatique du lundi au jeudi et le reste du temps, je me consacre à ma deuxième activité. Ça peut me rapporter jusqu'à 1 300 euros par mois. Financièrement, je pourrais m'en passer car je gagne correctement ma vie. Disons que, plus qu'un petit boulot, c'est un plaisir qui me rapporte de l'argent ! »

www.yourshopperinparis.com

Consultante en multimédia / cyber-productrice Claudia, 28 ans

Claudia mise sur de jeunes artistes depuis son salon.



« J'ai entendu parler de ces sites de cyber-production à la télé. Et le concept m'a plu : miser de l'argent sur un artiste inconnu, l'aider à produire un album et toucher un pourcentage sur les bénéfices comme un vrai producteur. Le soir même, je me suis inscrite sur www.nomajormusik.com. Je me suis pas mal baladée sur le site avant de faire mon choix, je n'avais pas envie de miser sur n'importe quel artiste sous prétexte qu'il était bien coté – on peut vérifier la cote des artistes en fonction de l'argent qui a déjà été misé sur eux. Jusqu'à ce que je tombe sur une groupe de rock qui m'a plu. J'ai décidé de parier sur eux, d'abord 10 euros, puis 30, puis 40... jusqu'à 100 euros. Je me suis complètement prise au jeu. Au bout de trois semaines, ils avaient réuni suffisamment d'argent pour enregistrer un single. Et grâce aux pourcentages sur leurs premières ventes on line, j'ai empoché 100 euros. C'est un début, et j'ai bon espoir d'augmenter mes gains. Certains cyber-producteurs ont empoché dix fois leur mise de départ et sont parvenus à gagner jusqu'à 3 000 euros ! En ce moment, je parie sur un autre groupe. Je surveille de près leur cote et j'investis en fonction. Au-delà des bénéfices financiers, mon "job" de cyber-productrice me permet de découvrir de nouveaux artistes et de les suivre sur scène. Je sais que je n'amasserai pas des fortunes avec ça, mais l'intérêt, c'est de gagner un peu d'argent, en faisant quelque chose que je trouve utile. Une sorte de mécénat artistique, en somme ! »

La spécialité de Vanessa : la vente de joujoux extra en tout genre.



Directrice commerciale / vendeuse de sex toys Vanessa, 29 ans

“ Je suis responsable commerciale pour un grossiste de jouets. Depuis six mois, je fais aussi de la vente à domicile pour la marque Yoba. En résumé, je vends des cordes à sauter la journée, et des sex toys après 19 heures ! L'idée m'est venue en assistant à une vente chez une copine. J'y allais à reculons, finalement, j'ai passé une très bonne soirée. Mais surtout, j'ai réalisé que c'était un bon plan de petit boulot. J'ai souvent fait des extras de serveuse pour payer mes vacances. Là, en trois heures, je pouvais gagner autant qu'en huit heures de service. J'ai appelé Yoba, ils m'ont prise. J'ai suivi une formation rapide sur les produits avant de commencer. Je me souviens encore de ma première soirée,

je suis passée d'un groupe de femmes de 40 ans à une bande de copines de 20 ans. Il a fallu s'adapter ! Côté salaire, je suis payée au pourcentage, de 22 à 25 % des ventes. Je gagne en moyenne 400 euros par mois, en faisant deux à quatre soirées mensuelles. L'avantage, c'est que je gère librement mon emploi du temps : je décide par exemple de ne faire aucune vente pendant trois semaines. C'est un vrai job d'appoint, qui me permet de sortir un peu plus, de m'offrir des à-côtés. Et puis, c'est une récréation. Mon boulot est très sérieuse, j'ai des responsabilités. Là, il n'y a aucune pression et je passe en général des soirées très marrantes. ”

Vanessa-yoba@hotmail.fr ; www.yobaparis.com



Directrice d'une agence de com' / coach sportif Coralie, 26 ans

“ C'est juste après avoir créé mon agence de communication en tourisme, gastronomie et bien-être que l'idée m'est venue : donner des cours de barre au sol, de yoga et faire des coachings individuels de cardio. Je suis très sportive et après avoir passé un an à bosser non-stop sur ma boîte, il fallait que je décompresse. Pourquoi ne pas donner des cours plutôt que d'en prendre ? J'avais déjà de bonnes bases – j'ai fait 20 ans de danse classique et j'ai une licence de sport – que j'ai consolidées en faisant

quelques stages intensifs. Ensuite, j'ai réussi à me faire prêter une salle par la mairie et j'ai fait de la com' à base de mailings et de flyers. En septembre 2008, j'ai pu ouvrir mon premier cours. J'en donne deux fois par semaine aujourd'hui, et j'ai une quinzaine d'élèves. Ça me rapporte en moyenne 400 euros par mois. Pas une fortune mais de quoi me payer des stages de danse et de relaxation, et parfois une paire de chaussures hors de prix qui me fait envie. ■ ”

www.coachsportive.canalblog.com

Coralie s'est créé un deuxième boulot... pour décompresser !