

3

BONUS 5

9

Entreprendre selon ses nombres

1

Le guide pour créer un business
aligné avec votre énergie,
votre style de vente et
vos talents naturels

4

7

8

2

— Ta Mission Pro par les Nombres —

Tu n'as pas besoin de copier un modèle business qui étouffe ton énergie.

Beaucoup de personnes veulent entreprendre parcequ'elles cherchent plus de liberté, de sens, de créativité ou d'impact. Mais elles se retrouvent rapidement à copier des stratégies qui ne respectent ni leur rythme, ni leur manière de vendre, ni leur rapport à l'argent, ni leur façon naturelle d'être visible.

Ce bonus t'aide à regarder l'entrepreneuriat à travers tes nombres. Non pas pour t'enfermer dans une case, mais pour identifier le type de modèle, d'offre, de vente, de visibilité et de leadership qui peut soutenir ton énergie au lieu de la forcer.

Un business aligné n'est pas seulement un business qui vend. C'est un business qui utilise tes talents sans te demander de devenir quelqu'un d'autre.

Important : ce guide ne remplace pas une stratégie financière, juridique ou comptable. Il t'aide à clarifier ton style entrepreneurial naturel et les décisions qui peuvent être cohérentes avec ton profil.

Ton parcours entrepreneurial par les nombres

1. Le piège du business copié-collé

2. Ta formule entrepreneuriale numérologique

3. Chemin de Vie : ta vision business

4. Expression : ton offre naturelle

5. Âme : ton moteur profond

6. Personnalité : ta visibilité

7. Nombre 1 — La fondatrice pionnière

8. Nombre 2 — L'entrepreneure relationnelle

9. Nombre 3 — La créatrice communicante

10. Nombre 4 — La bâtisseuse structurée

11. Nombre 5 — L'entrepreneure agile

12. Nombre 6 — La conseillère protectrice

13. Nombre 7 — L'experte de niche

14. Nombre 8 — La stratège business

15. Nombre 9 — L'entrepreneure à impact

16. Matrice business aligné

17. Scripts de vente alignés

18. Fiches imprimables

Transformation de ce bonus

Avant : tu veux entreprendre, mais tu hésites entre mille modèles, tu compares ton énergie à celle des autres et tu crains de devoir te vendre d'une façon qui ne te ressemble pas.

Après : tu comprends ton style entrepreneurial naturel, ton modèle possible, ta posture de vente, tes pièges et les prochaines décisions à tester.

Le piège : croire qu'un modèle qui marche pour les autres doit marcher pour toi

Tu peux voir quelqu'un réussir avec des lancements agressifs, des stories quotidiennes, des appels de vente, une stratégie de volume, une offre premium, une communauté, une newsletter ou un business automatisé. Et tu peux te dire : "Je devrais faire pareil."

Mais si ton énergie ne supporte pas ce modèle, tu risques de t'épuiser avant même d'avoir validé ton idée. Le problème ne vient pas toujours de ton potentiel entrepreneurial. Il vient parfois du mauvais véhicule.

Modèle copié

Tu imites la stratégie, le rythme, la vente et la visibilité de quelqu'un qui ne fonctionne pas comme toi.

Modèle aligné

Tu construis une offre, un canal de vente et une manière de communiquer qui respectent tes nombres dominants.

Déclic : le bon business n'est pas seulement celui qui paraît rentable. C'est celui que ton énergie peut porter assez longtemps pour devenir rentable.

Ta formule entrepreneuriale numérologique

Pour créer un business qui te ressemble, ne regarde pas un seul nombre. Croise les quatre dimensions principales de ton Code Pro.

Nombre	Rôle entrepreneurial	Question business
Chemin de Vie	Ta vision et ton axe d'évolution	Quel type d'impact ou de direction mon business doit-il porter ?
Expression	Ton offre naturelle	Comment est-ce que j'apporte de la valeur concrètement ?
Âme	Ton moteur intime	Qu'est-ce que mon business doit me faire ressentir pour rester vivant ?
Personnalité	Ta visibilité et ton positionnement	Comment les autres me perçoivent-ils et comment puis-je communiquer sans jouer un rôle ?

Vision + Offre + Moteur + Visibilité = Modèle business aligné

Ma base business

Mon Chemin de Vie :

Mon Expression :

Mon Âme :

Ma Personnalité :

Quelle partie de ton business lire avec chaque nombre ?

Chemin de Vie = vision

Il t'aide à choisir la direction : autonomie, lien, expression, structure, liberté, service, expertise, ambition ou impact.

Expression = offre

Il t'aide à choisir ce que tu vends : conseil, contenu, organisation, accompagnement, stratégie, formation, audit ou création.

Âme = carburant

Il t'aide à comprendre ce qui te nourrit : liberté, sécurité, reconnaissance, sens, harmonie, profondeur ou contribution.

Personnalité = image

Il t'aide à clarifier ta posture visible : experte, guide, stratège, créative, rassurante, indépendante ou inspirante.

Exemple : Expression 7 peut vendre de l'expertise, de l'audit ou du diagnostic. Mais si l'Âme est 3, la personne devra aussi intégrer de l'expression et de la créativité pour ne pas se sentir enfermée dans une posture trop froide.

1 La fondatrice pionnière

Style entrepreneurial naturel

Le 1 entreprend en lançant, en initiant, en décidant vite et en ouvrant une voie. Il a besoin d'autonomie, d'un périmètre clair et d'une marque qui porte une direction forte.

Modèles business compatibles

Marque personnelle

Consulting

Coaching action

Offre de lancement

Programme court

Posture de vente

Vendre avec clarté, assurance et direction. Le 1 vend bien quand il montre le chemin, tranche, simplifie et aide l'autre à passer à l'action.

Rapport à l'argent

Le 1 doit apprendre à facturer son initiative, son courage et sa capacité à ouvrir la voie, sans croire qu'il doit tout prouver seul avant d'être payé.

Leadership

Direct, moteur, visionnaire. À équilibrer avec l'écoute pour ne pas écraser les autres ou se couper du soutien.

Piège

Tout lancer seul, refuser l'aide, changer trop vite de direction ou confondre indépendance et isolement.

Phrase déclic : "Je peux être la première impulsion sans porter tout le système seule."

2 L'entrepreneure relationnelle

Style entrepreneurial naturel

Le 2 entreprend par le lien, la confiance, la relation, l'écoute et la qualité d'accompagnement. Son business fonctionne mieux quand l'humain est au centre.

Modèles business compatibles

Accompagnement individuel

Partenariats

Communauté intime

Service premium

Co-création

Posture de vente

Vendre par la conversation, la confiance et la justesse. Le 2 n'a pas besoin d'être agressif : il gagne quand il sait poser une invitation claire.

Rapport à l'argent

Le 2 peut avoir peur de demander, de déranger ou de faire payer. Il doit apprendre que recevoir est aussi une forme d'équilibre relationnel.

Leadership

Collaboratif, doux, diplomate. À équilibrer avec la capacité à décider même si tout le monde n'est pas d'accord.

Piège

Trop personnaliser, attendre la validation, sous-facturer ou devenir disponible sans limite.

Phrase déclic : "Ma douceur peut vendre quand ma demande est claire."

3 La créatrice communicante

Style entrepreneurial naturel

Le 3 entreprend par l'expression, le contenu, la créativité, le storytelling, l'animation et la capacité à rendre une idée désirable. Il a besoin de couleur, de mouvement et de visibilité.

Modèles business compatibles

Création de contenu

Formation

Newsletter

Ateliers

Agence créative

Posture de vente

Vendre par l'émotion, la clarté, les mots, les histoires et l'enthousiasme. Le 3 attire quand il ose montrer sa voix.

Rapport à l'argent

Le 3 doit structurer sa créativité pour la rendre vendable. Il peut sous-estimer ce qui lui vient facilement.

Leadership

Inspirant, vivant, mobilisateur. À équilibrer avec une organisation minimale pour ne pas disperser son audience ou ses offres.

Piège

Créer beaucoup sans vendre, changer de message trop souvent, chercher l'approbation ou confondre visibilité et validation.

Phrase déclic : "Ma créativité devient un business quand elle sert une promesse claire."

4 La bâtisseuse structurée

Style entrepreneurial naturel

Le 4 entreprend en construisant des bases solides, des process, des offres fiables et des systèmes qui tiennent dans le temps. Il est fait pour transformer une idée en structure durable.

Modèles business compatibles

Templates

Consulting process

Services opérationnels

Abonnement structuré

Formation méthode

Posture de vente

Vendre par la fiabilité, la méthode, la preuve, le cadre et le résultat concret. Le 4 rassure en montrant comment les choses vont se passer.

Rapport à l'argent

Le 4 a besoin de sécurité. Il peut retarder le lancement en attendant que tout soit parfaitement prêt. Il doit apprendre à vendre une version solide, pas parfaite.

Leadership

Stable, fiable, méthodique. À équilibrer avec plus de souplesse pour ne pas étouffer l'expérimentation.

Piège

Passer trop de temps à construire les coulisses, éviter la visibilité ou attendre une garantie avant de tester.

Phrase déclic : "Je peux construire en vendant, pas seulement vendre quand tout est construit."

5 L'entrepreneure agile

Style entrepreneurial naturel

Le 5 entreprend par l'exploration, la vente, le réseau, les opportunités, le mouvement et l'adaptation. Il a besoin d'un business vivant, évolutif et pas trop rigide.

Modèles business compatibles

Offres évolutives

Événements

Business de réseau

Vente

Projets nomades

Posture de vente

Vendre par l'énergie, la connexion, l'opportunité et la conversation. Le 5 peut être excellent dans la vente quand il reste aligné avec une offre simple.

Rapport à l'argent

Le 5 peut générer vite et disperser vite. Il a besoin d'un système léger pour canaliser les revenus, les offres et les idées.

Leadership

Mobile, stimulant, adaptable. À équilibrer avec une direction claire pour ne pas épuiser les clients ou l'équipe par trop de changements.

Piège

Changer d'offre trop vite, fuir la répétition utile, confondre nouveauté et stratégie.

Phrase déclic : "Ma liberté devient rentable quand elle est canalisée dans une offre claire."

6 La conseillère protectrice

Style entrepreneurial naturel

Le 6 entreprend par le soin, le conseil, l'harmonie, la pédagogie, la beauté ou l'amélioration de la vie des autres. Son business doit rester profondément humain.

Modèles business compatibles

Coaching

Accompagnement premium

Programme transformation

Conseil image

Bien-être

Posture de vente

Vendre par le soin, la confiance, la transformation et la sécurité émotionnelle. Le 6 vend bien quand il montre le résultat humain de son accompagnement.

Rapport à l'argent

Le 6 peut culpabiliser de facturer l'aide. Il doit comprendre que le prix protège aussi la qualité de présence, les limites et la durabilité du service.

Leadership

Protecteur, pédagogique, responsable. À équilibrer avec des limites fortes pour ne pas devenir indispensable à tout le monde.

Piège

Sur-donner, sauver, rester disponible trop longtemps, baisser ses prix par culpabilité.

Phrase déclic : "Mon aide a plus d'impact quand elle est cadrée et valorisée."

7 L'experte de niche

Style entrepreneurial naturel

Le 7 entreprend par l'expertise, la profondeur, l'analyse, le diagnostic et la méthode. Il est fait pour résoudre des problèmes complexes, créer des lectures fines et transmettre un savoir spécialisé.

Modèles business compatibles

Audit

Consulting expert

Formation premium

Newsletter spécialisée

Méthode signature

Posture de vente

Vendre par la précision, la preuve, la profondeur et la clarté du diagnostic. Le 7 n'a pas besoin d'être partout : il doit être reconnu au bon endroit.

Rapport à l'argent

Le 7 peut sous-vendre son expertise parce qu'il pense ne jamais en savoir assez. Il doit apprendre à valoriser la clarté qu'il apporte, pas seulement le temps passé.

Leadership

Expert, calme, stratégique. À équilibrer avec une communication accessible pour ne pas paraître distant ou trop complexe.

Piège

Rester caché dans la préparation, accumuler les formations, éviter la vente ou rendre son offre trop intellectuelle.

Phrase déclic : "Mon expertise se vend quand elle résout un problème clair."

8 La stratégie business

Style entrepreneurial naturel

Le 8 entreprend avec ambition, stratégie, puissance d'action, objectifs, argent et développement. Il est fait pour piloter, négocier, structurer la croissance et assumer une valeur forte.

Modèles business compatibles

Offre premium

Consulting business

Agence

Investissement

Accompagnement croissance

Posture de vente

Vendre par les résultats, la stratégie, le retour sur investissement, la transformation mesurable et la prise de décision. Le 8 doit assumer sa puissance sans brutalité.

Rapport à l'argent

L'argent est un thème central. Le 8 doit travailler la peur de l'échec, l'exigence, la pression et la capacité à recevoir davantage sans se durcir.

Leadership

Décideur, ambitieux, orienté résultats. À équilibrer avec l'humain, le repos et une vision qui ne repose pas uniquement sur la performance.

Piège

Se surcharger, confondre valeur personnelle et chiffre d'affaires, vendre sous pression ou refuser la vulnérabilité.

Phrase déclic : "Je peux créer de la richesse sans me réduire à la performance."

9 L'entrepreneure à impact

Style entrepreneurial naturel

Le 9 entreprend par le sens, la transmission, l'impact, l'humanité, la créativité mature et la contribution. Son business doit servir une vision plus grande que lui, mais rester incarné.

Modèles business compatibles

Formation

Communauté

Projet à impact

Mentorat

Média engagé

Posture de vente

Vendre par le message, la transformation, la cause et l'histoire. Le 9 doit montrer que son impact a une forme concrète, pas seulement une intention noble.

Rapport à l'argent

Le 9 peut avoir du mal à monétiser ce qui vient du cœur. Il doit accepter que l'argent puisse amplifier la mission au lieu de la salir.

Leadership

Inspirant, humaniste, fédérateur. À équilibrer avec des limites et un canal clair pour ne pas se disperser dans trop de causes.

Piège

Donner trop, s'éparpiller, rester dans la vision sans offre concrète, éviter la vente par peur de dénaturer la mission.

Phrase déclic : "Mon impact devient durable quand il a un modèle économique."

Vue rapide : ton business selon ton nombre dominant

Nombre	Modèle naturel	Vente alignée	Piège principal
1	Marque personnelle, lancement, consulting	Clarté, décision, direction	Tout porter seule
2	Accompagnement, partenariat, service premium	Conversation, confiance, invitation	Sous-factorer ou attendre la validation
3	Contenu, formation, créativité, média	Storytelling, expression, enthousiasme	Créer sans vendre
4	Templates, process, services structurés	Méthode, preuve, sécurité	Attendre la perfection
5	Offres évolutives, réseau, vente, événements	Connexion, opportunité, énergie	Changer trop vite
6	Coaching, conseil, bien-être, accompagnement	Soin, transformation, confiance	Sur-donner
7	Audit, expertise, formation spécialisée	Diagnostic, profondeur, précision	Rester cachée
8	Offre premium, stratégie, croissance, agence	Résultats, ROI, ambition	Se réduire à la performance
9	Impact, communauté, formation, mentorat	Message, sens, transformation	Vision sans modèle économique

Construis ton modèle business aligné

Utilise cette matrice pour comparer plusieurs idées de business, d'offres ou de positionnements.

Idée business	Utilise mon Expression ? /10	Nourrit mon Âme ? /10	Respecte ma visibilité ? /10	Potentiel argent /10	Énergie durable /10	Total

Conseil : une idée avec un bon potentiel argent mais une énergie durable très basse risque de devenir une prison. Une idée très nourrissante mais sans modèle économique doit être ajustée, pas idéalisée.

Transforme ton Expression en offre vendable

Expression	Type d'offre naturelle	Promesse possible
1	Coaching action, lancement, décision	Passer d'une idée floue à une première action claire
2	Accompagnement relationnel, soutien, coordination	Créer plus de clarté et de confiance dans une transition
3	Contenu, communication, storytelling	Rendre un message plus clair, vivant et désirable
4	Organisation, process, structure	Transformer le chaos en système simple et fiable
5	Vente, réseau, opportunités, mobilité	Créer plus de mouvement, d'options et de connexions
6	Conseil, soin, harmonie, transformation douce	Améliorer une situation avec cadre, soin et sécurité
7	Audit, expertise, diagnostic, méthode	Comprendre le vrai problème et créer une stratégie précise
8	Business, stratégie, argent, performance	Structurer une croissance, une offre ou une rentabilité
9	Transmission, impact, accompagnement de transition	Donner du sens, clarifier une mission ou accompagner un passage

Mon offre naturelle

Mon Expression est :

Le type de valeur que j'apporte :

Le problème que je peux aider à résoudre :

La transformation que je peux promettre :

Scripts de vente alignés selon ton énergie

Vente douce pour les nombres 2, 6, 9

“J’ai créé une première version d’un accompagnement pour aider [type de personne] à [résultat]. L’idée est de le faire de manière simple, humaine et adaptée à ta situation. Si tu sens que ça pourrait t’aider, je peux t’expliquer comment ça se passe.”

Vente claire pour les nombres 1, 4, 8

“J’aide [type de personne] à passer de [problème] à [résultat] grâce à [méthode/offre]. Le format est clair : [durée], [livrables], [résultat attendu]. Si tu veux, je peux te dire si c’est adapté à ta situation.”

Vente expressive pour les nombres 3, 5

“Tu sais cette sensation de [problème vécu] ? J’ai construit quelque chose pour t’aider à retrouver [résultat désiré], sans [frein principal]. C’est simple, vivant et pensé pour passer à l’action rapidement.”

Vente experte pour le nombre 7

“Avant de te proposer une solution, j’aime d’abord comprendre précisément ce qui bloque. Mon accompagnement commence par un diagnostic de [problème], puis je te donne une stratégie claire pour avancer vers [résultat].”

Les pièges entrepreneuriaux par énergie

Nombre	Piège	Correction
1	Tout faire seule	Demander du soutien sans perdre ton autonomie
2	Attendre d'être choisie	Formuler des invitations claires
3	Créer sans convertir	Relier chaque contenu à une offre
4	Préparer sans lancer	Vendre une version simple mais solide
5	Changer avant de stabiliser	Tester une offre assez longtemps pour apprendre
6	Sur-donner	Créer des limites, des tarifs et un cadre
7	Rester invisible	Publier une preuve d'expertise accessible
8	Te mettre trop de pression	Construire une ambition soutenable
9	Rester dans la mission sans modèle	Transformer ton impact en offre claire

Plan 30 jours pour tester ton business aligné

Période	Objectif	Action
Jours 1 à 3	Clarifier ton style	Relis ton Code Pro et remplis la matrice business aligné.
Jours 4 à 7	Choisir une offre simple	Transforme ton Expression en promesse concrète.
Jours 8 à 14	Tester ton message	Publie, contacte ou présente ton idée à 5 personnes.
Jours 15 à 21	Faire une première proposition	Utilise un script de vente aligné pour proposer une version test.
Jours 22 à 30	Analyser et ajuster	Observe les retours, ton énergie, les objections et la clarté de ton offre.

Le but des 30 jours n'est pas de créer un empire. Le but est de vérifier si ton idée peut devenir une offre vivante, claire et soutenable.

Mon modèle business selon mes nombres

Mes nombres

Chemin de Vie :

Expression :

Âme :

Personnalité :

Ma vision business

Le type d'impact que je veux créer :

Le type d'offre qui respecte mes talents :

La posture de vente qui me semble naturelle :

Le piège que je veux éviter :

Mon test business

Mon offre test :

À qui elle s'adresse :

Le résultat promis :

La première personne à contacter :

Checklist avant de lancer ton offre

- Mon offre utilise mon Nombre d'Expression.
- Mon business nourrit mon besoin d'Âme.
- Ma manière de vendre ne me demande pas de jouer un rôle.
- J'ai identifié mon piège principal selon mes nombres.
- Mon prix respecte ma valeur et mes limites.
- Je peux expliquer la transformation de mon offre simplement.
- J'ai prévu un test réel avant de reconstruire tout mon business.

Phrase d'ancrage

“Je ne copie pas un modèle. Je construis un business que mon énergie peut porter.”

Ton business doit devenir un canal, pas un costume

Entreprendre ne signifie pas devenir plus bruyante, plus agressive, plus visible, plus parfaite ou plus disponible que tu ne l'es naturellement. Entreprendre, c'est créer un canal où tes talents peuvent circuler, être utiles et être rémunérés.

Quand tu comprends tes nombres, tu peux arrêter de copier des stratégies qui te fatiguent. Tu peux choisir une offre, un rythme, une visibilité et une posture de vente plus cohérents avec ta manière profonde de fonctionner.

Le bon modèle business n'est pas celui qui impressionne le plus. C'est celui qui te permet de vendre ta valeur sans te trahir.

Mon engagement entrepreneurial

Je m'autorise à créer un business qui respecte mes nombres, mes talents, mon énergie et mes limites.

Mon premier test :

Signature :
