

CRÉÉZ VOS REVENUS PASSIFS



Le guide pour les 50 ans et plus qui veulent *Stéphane Leblanc*
apprendre à générer leurs premiers 500 \$ par mois en ligne.

TABLE DES MATIÈRES



Introduction



Chapitre 1 → Changer sa tête avant de
changer sa vie



Chapitre 2 → Les 5 modèles de revenus
passifs accessibles sans expérience



Chapitre 3 → Découvrir ton expertise cachée



Chapitre 4 → Créer ton premier produit
numérique en 7 jours



Chapitre 5 → Mettre en vente en
moins d'une journée



Chapitre 6 → Trouver tes premiers clients



Chapitre 7 → Le plan des 90 premiers jours



Conclusion → Ta retraite, tes règles



DÉMARREZ VOTRE CHEMIN VERS L'INDÉPENDANCE AUJOURD'HUI!



Tous droits réservés.

Ce guide est vendu à usage personnel uniquement. Toute reproduction, distribution, revente ou partage non autorisé, qu'il soit gratuit ou payant, constitue une violation des droits d'auteur et est passible de poursuites légales.

Ce document est protégé par les lois canadiennes sur le droit d'auteur. L'acheteur est autorisé à imprimer une seule copie pour usage personnel.

Pour toute question : bonjour@stephaneleblanc.ca



Table des matières

<u>Chapitre 1</u>	<u>Changer sa tête avant de changer sa vie.</u>	<u>Page 2</u>
<u>Chapitre 2</u>	<u>Les 5 modèles de revenus passifs accessibles sans expérience</u>	<u>Page 5</u>
<u>Chapitre 3</u>	<u>Découvrir ton expertise cachée</u>	<u>Page 9</u>
<u>Chapitre 4</u>	<u>Créer ton premier produit numérique en 7 jours</u>	<u>Page 14</u>
<u>Chapitre 5</u>	<u>Mettre en vente en moins d'une journée</u>	<u>Page 20</u>
<u>Chapitre 6</u>	<u>Trouver tes premiers clients sur ta plateforme</u>	<u>Page 26</u>
<u>Chapitre 7</u>	<u>Le plan des 90 premiers jours</u>	<u>Page 34</u>
<u>Conclusion</u>	<u>Ta retraite, tes règles</u>	<u>Page 41</u>

Introduction

Je m'appelle Stéphane Leblanc.

À quelques années de la retraite, passionné de technologie depuis toujours et auteur de plusieurs guides pratiques.

J'ai bâti une entreprise d'entretien paysager prospère. J'ai géré l'implantation de logiciels pour une grande bannière pétrolière du Québec. J'ai dirigé des équipes, formé des gens en situation de vulnérabilité, recruté des bénévoles, écrit des livres, composé des chansons. J'ai une formation de programmeur analyste et je suis coach certifié en PNL.

Pendant longtemps, j'ai gardé tout ça pour moi. Pas par manque de générosité. Par discrétion. Parce que je suis quelqu'un qui préfère agir dans l'ombre plutôt que sous les projecteurs. Mais aujourd'hui, c'est différent.

Aujourd'hui, j'écris ce guide parce que ce que j'ai à te dire est trop important pour rester silencieux.

Comme toi peut-être, j'approche de la retraite sans fonds de pension privés. Comme toi, j'ai fait le calcul de ce que la RRQ et la Pension de vieillesse vont vraiment me donner chaque mois. Et comme toi, ce calcul m'a gardé éveillé quelques nuits.

Alors j'ai cherché une solution concrète, réaliste, accessible à quelqu'un comme moi. Pas une promesse magique. Pas un système compliqué qui demande des années d'apprentissage. Quelque chose qu'on peut bâtir tranquillement, à son propre rythme, sans tout recommencer à zéro.

J'ai découvert le monde des produits numériques. Des guides, des planners, des ressources utiles qu'on crée une seule fois et qui se vendent pendant qu'on dort, pendant qu'on prend son café, pendant qu'on profite enfin de la vie qu'on a méritée.

Ce guide, c'est le condensé de tout ce que j'ai appris. Pas de jargon, pas de théorie inutile. Juste un plan clair qui pourrait vous aider à générer vos premiers 500 \$ par mois en ligne, même si vous partez de zéro, même si vous n'êtes pas techno, même si vous pensez que c'est trop tard.

Il n'est pas trop tard pour commencer.

Allons-y ensemble.

Stéphane Leblanc

À quelques années de la retraite, passionné de technologie depuis toujours et auteur de plusieurs guides pratiques

Chapitre 1

Changer sa tête avant de changer sa vie.

Avant de parler de produits numériques, de plateformes de vente ou de stratégies marketing, il faut régler quelque chose de plus fondamental.

Ce qui se passe entre tes deux oreilles.

Parce que j'ai beau te donner le meilleur plan du monde, si une petite voix intérieure chuchote en boucle que ça ne marchera pas pour toi, tu vas saborder le projet avant même d'avoir commencé. Je le sais parce que cette voix, je l'ai entendue moi aussi. Longtemps.

La voix numéro 1 : "Je n'ai rien d'intéressant à offrir"

C'est probablement la croyance la plus répandue chez les gens de notre génération. Et c'est aussi la plus fausse.

Laisse-moi te poser une question simple : est-ce qu'il t'est déjà arrivé d'expliquer quelque chose à quelqu'un, une recette, une technique de jardinage, une façon de négocier avec un contracteur, comment gérer un conflit au travail, et que cette personne t'ait dit "wow, je n'avais jamais vu ça comme ça"?
C'est ça, ton expertise.

Ce n'est pas un diplôme encadré sur un mur. Ce n'est pas un titre impressionnant sur une carte d'affaires. C'est l'accumulation de dizaines d'années d'expériences vécues, d'erreurs surmontées, de leçons apprises à la dure.

Et cette accumulation-là, des milliers de personnes paieraient pour en bénéficier sans avoir à vivre elles-mêmes les mêmes épreuves.

En PNL, on appelle ça la modélisation. Reproduire le chemin de quelqu'un qui a déjà trouvé la sortie pour éviter de chercher dans le noir.

Toi, tu es cette sortie pour quelqu'un d'autre.

La voix numéro 2 : "Si ça marchait vraiment, tout le monde le ferait"

Celle-là est sournoise parce qu'elle ressemble à du bon sens.

Mais réfléchis une seconde. Est-ce que tout le monde fait de l'exercice régulièrement? Non, pourtant tout le monde sait que c'est bon pour la santé. Est-ce que tout le monde mange bien? Non, malgré des décennies de campagnes de sensibilisation.

Chapitre 1

La vérité, c'est que la majorité des gens savent quoi faire. Ce qui leur manque, c'est quelqu'un qui leur explique comment commencer, concrètement, simplement, sans jargon.

Et oui, des milliers de personnes créent des revenus passifs en ligne en ce moment même. Des gens ordinaires, sans expérience particulière au départ, qui ont simplement décidé de commencer. Pas tout le monde ne le fait parce que pas tout le monde ose. Toi, tu es en train d'oser. C'est déjà une différence majeure.

La voix numéro 3 : "J'ai peur d'échouer encore"

Celle-là, je vais la traiter avec tout le respect qu'elle mérite. Parce qu'elle ne vient pas de nulle part.

Si tu as déjà investi du temps, de l'énergie ou de l'argent dans quelque chose qui ne s'est pas terminé comme tu l'espérais, la prudence est une réaction normale et saine. Ce n'est pas de la faiblesse. C'est ton cerveau qui essaie de te protéger.

Mais voici ce que j'ai appris avec les années : il y a une différence fondamentale entre un échec qui t'appartient et une trahison que tu as subie. Parfois, ce qu'on appelle un échec n'était pas notre faute. C'était la conséquence des circonstances, des actions d'une autre personne, ou simplement d'un mauvais timing. Porter ce poids comme si c'était entièrement le nôtre, c'est la vraie injustice.

Ce guide ne te demande pas d'oublier tes expériences passées. Il te demande de les voir pour ce qu'elles sont vraiment : une école extraordinairement coûteuse dont tu es sorti plus sage, plus solide et plus lucide qu'avant.

Et cette fois-ci, tu ne dépends de personne d'autre que toi.

Chapitre 1

L'exercice qui change tout

Avant de passer au chapitre suivant, prends cinq minutes et réponds honnêtement à ces trois questions sur une feuille de papier :

1. Qu'est-ce que je sais faire que les gens autour de moi me demandent souvent d'expliquer?
2. Si je devais aider quelqu'un à éviter la plus grande erreur que j'ai faite dans ma vie, quelle serait cette erreur et quel serait mon conseil?
3. Dans quel domaine est-ce que je me sens compétent, même si je ne me suis jamais considéré comme un expert?

Ne censure pas tes réponses. Écris ce qui vient naturellement. Tu seras surpris de ce qui sort.
Ces trois réponses sont le point de départ de ton produit numérique. On y reviendra au Chapitre 3.

Ce qu'il faut retenir

Les croyances limitantes ne disparaissent pas du jour au lendemain. Mais elles perdent leur pouvoir dès qu'on les nomme, qu'on les regarde en face et qu'on choisit consciemment de ne pas les laisser décider à notre place.

Tu as déjà fait ce choix en ouvrant ce guide.
C'est plus courageux que tu ne le crois.

Chapitre 2

Les 5 modèles de revenus passifs accessibles sans expérience

Avant d'aller plus loin, mettons les choses au clair sur ce que "revenu passif" veut vraiment dire.

Ce n'est pas de l'argent qui tombe du ciel. Ce n'est pas un système magique qui travaille à ta place pendant que tu ne fais absolument rien. C'est un revenu que tu bâtis une fois, sérieusement, et qui continue de générer des entrées d'argent longtemps après que tu aies fait le gros du travail.

Pense à un auteur qui écrit un livre une seule fois et qui reçoit des redevances pendant vingt ans. C'est exactement le même principe, appliqué au monde numérique d'aujourd'hui.

⚠ Note importante : Dans ce guide, j'utilise la niche des préretraités comme exemple concret parce que c'est ma propre réalité. Mais la méthode que tu tiens entre les mains fonctionne pour n'importe quelle niche et n'importe quel public cible.

Ton lecteur idéal pourrait être des jeunes parents débordés, des entrepreneurs en démarrage, des enseignants, des jardiniers passionnés, ou n'importe quel groupe de personnes qui partage un problème commun que tu peux aider à résoudre.

L'exercice des trois colonnes du Chapitre 3 va t'aider à identifier naturellement ta propre niche. Fais confiance au processus.

Voici les cinq modèles les plus accessibles pour quelqu'un qui part de zéro ou presque.

Modèle 1 — Le guide numérique PDF

Ce que c'est : Tu rédiges un guide pratique sur un sujet que tu maîtrises, tu le convertis en PDF et tu le vends en téléchargement instantané sur ton site Web.

Ce que ça rapporte : Entre 27 \$ et 97 \$ par vente, parfois plus pour les guides spécialisés. Avec seulement 10 ventes par mois à 47 \$, c'est déjà 470 \$ de revenu mensuel récurrent.

Ce que ça demande : Quelques heures à quelques jours pour rédiger, une mise en page simple sur un outil gratuit comme Canva, et une page de vente sur une plateforme en ligne. Nous verrons exactement comment faire au Chapitre 5.

Pourquoi c'est idéal pour toi : Ce modèle est idéal si tu as une expertise à partager et que tu aimes écrire. Si tu as déjà rédigé des rapports, des guides ou des textes dans ta vie professionnelle, tu as déjà tout ce qu'il faut pour créer ton premier guide PDF.

Chapitre 2

Modèle 2 — Le livre numérique sur Amazon KDP

Ce que c'est : Tu publies un livre en format numérique Kindle ou en version imprimée à la demande sur Amazon. Amazon s'occupe de tout : l'impression, la livraison, le service client. Toi, tu touches des redevances.

Ce que ça rapporte : Entre 35 % et 70 % du prix de vente selon le format choisi. Un livre vendu 14,99 \$ peut te rapporter entre 5 \$ et 10 \$ par exemplaire, sans que tu touches à quoi que ce soit.

Ce que ça demande : Rédiger le contenu, créer une couverture attrayante avec Canva ou un graphiste, et publier sur la plateforme KDP d'Amazon. Le processus prend en moyenne une à deux semaines pour un premier livre.

Pourquoi c'est idéal pour toi : Ce modèle est idéal si tu aimes écrire et structurer tes idées. Si tu as déjà rédigé des rapports, des textes ou des guides dans ta vie professionnelle ou personnelle, tu as déjà les bases pour publier un livre numérique. Amazon KDP s'occupe de tout le reste : impression à la demande, livraison et service client. Toi, tu crées le contenu une seule fois et tu touches des redevances indéfiniment.

Modèle 3 — Le mini-cours vidéo en ligne

Ce que c'est : Tu enregistres une série de courtes vidéos qui enseignent quelque chose de précis, et tu les regroupes dans un cours structuré vendu sur une plateforme comme Systeme.io, Teachable ou Podia.

Ce que ça rapporte : C'est le modèle au potentiel le plus élevé. Un mini-cours bien positionné se vend entre 97 \$ et 297 \$. Avec seulement 5 ventes par mois à 97 \$, c'est 485 \$ de revenu mensuel.

Ce que ça demande : Un téléphone intelligent pour filmer, un endroit calme et bien éclairé, et la volonté de partager ce que tu sais. Pas besoin d'un studio professionnel ni d'un équipement coûteux pour commencer.

Pourquoi c'est idéal pour toi : Ce modèle est idéal si tu aimes expliquer, enseigner ou accompagner les gens. Si les gens autour de toi te disent souvent que tu expliques bien les choses, que tu as de la patience et de la clarté, tu as naturellement les qualités d'un bon formateur en ligne.

Modèle 4 — Les modèles et gabarits numériques

Ce que c'est : Tu crées des fichiers prêts à utiliser que les gens peuvent télécharger et personnaliser immédiatement. Ça peut être des modèles Canva pour les réseaux sociaux, des tableaux Excel de budget, des planificateurs hebdomadaires, des listes de vérification pour organiser un événement, ou tout autre outil pratique.

Chapitre 2

Ce que ça rapporte : Entre 9 \$ et 49 \$ par téléchargement, mais le volume de ventes peut être très élevé parce que le prix d'entrée est bas. Une trousse de 10 gabarits vendue 27 \$ peut générer des dizaines de ventes par semaine avec la bonne promotion.

Ce que ça demande : Une bonne maîtrise de Canva ou d'Excel, et une compréhension du problème précis que tu règles pour ton acheteur. Plus le gabarit fait gagner du temps, plus il se vend facilement.

Pourquoi c'est idéal pour toi : Ce modèle est idéal si tu as développé au fil des années des façons de faire efficaces dans ton domaine. Chaque professionnel accumule des méthodes, des outils et des routines qui font gagner du temps. Ces systèmes que tu utilises au quotidien sans y penser ont une vraie valeur pour quelqu'un qui commence.

Modèle 5 — La musique et le contenu audio

Ce que c'est : Tu distribues de la musique originale sur les plateformes de streaming comme Spotify, Apple Music et YouTube Music via un distributeur comme DistroKid. Tu peux aussi créer des pistes de méditation, de relaxation ou de concentration et les vendre directement sur ton site.

Ce que ça rapporte : Les redevances de streaming sont modestes à l'unité, quelques fractions de cent par écoute, mais elles s'accumulent avec le temps et ne demandent aucun effort supplémentaire une fois la musique mise en ligne. Une piste audio vendue directement sur ton site peut se vendre entre 7 \$ et 27 \$.

Ce que ça demande : Il s'agit simplement d'optimiser ta présence en augmentant le nombre de titres disponibles et d'explorer la vente directe en complément du streaming.

Pourquoi c'est idéal pour toi : Ce modèle est idéal si tu as une sensibilité artistique ou musicale, même modeste. Tu n'as pas besoin d'être musicien professionnel pour créer des pistes de relaxation, de méditation ou de concentration qui se vendent très bien sur les plateformes numériques.

Chapitre 2

Le tableau récapitulatif

Modèle	Investissement de départ	Revenus potentiels	Délai avant premières ventes
Guide PDF	Très faible	27 \$ à 97 \$ / vente	1 à 2 semaines
Livre KDP	Faible	5 \$ à 10 \$ / exemplaire	2 à 4 semaines
Mini-cours vidéo	Faible	97 \$ à 297 \$ / vente	3 à 6 semaines
Gabarit numérique	Très faible	9 \$ à 49 \$ / vente	1 semaine
Musique et audio	Très faible	Variable et cumulatif	Immédiat

Par où commencer?

La réponse est simple : par ce que tu connais déjà le mieux.

Si tu as de l'expérience en écriture, commence par le guide PDF ou le livre KDP. Si tu te sens à l'aise pour expliquer et enseigner, explore le mini-cours. Si tu aimes créer des outils pratiques, les gabarits sont ta voie la plus rapide.

L'objectif n'est pas de tout faire en même temps. C'est de choisir un modèle, de le maîtriser, de générer tes premiers revenus, puis d'en ajouter un deuxième. C'est exactement comme ça qu'on construit quelque chose de solide et de durable.

Et tu n'as pas à réinventer la roue. Tu as probablement déjà plus d'expérience avec ces modèles que tu ne le crois. Tu es plus avancé que tu ne l'imagines.

Chapitre 3

Découvrir ton expertise cachée

Il y a quelque chose que presque tout le monde fait systématiquement et qui sabote les projets avant même qu'ils démarrent.

On compare son intérieur à l'extérieur des autres.

On regarde quelqu'un qui vend des cours en ligne avec des milliers d'abonnés et on se dit : "lui il a quelque chose de spécial, moi je suis juste quelqu'un d'ordinaire."

On oublie qu'on ne voit que la vitrine, jamais l'arrière-boutique. On ne voit pas les années d'essais, les erreurs, les doutes, les matins difficiles.

La vérité, c'est que l'expertise ne ressemble presque jamais à ce qu'on imagine. Elle ne porte pas de veston trois pièces. Elle ne parle pas avec des grands mots. Elle ressemble à une conversation normale entre deux personnes, où l'une aide l'autre à voir quelque chose qu'elle ne voyait pas avant.

Et cette conversation-là, tu l'as probablement déjà eu des dizaines de fois sans t'en rendre compte.

Pourquoi tu sous-estimes ce que tu sais

Il y a un phénomène psychologique bien documenté qu'on appelle la malédiction de la connaissance. Plus on maîtrise quelque chose, moins on réalise à quel point c'est difficile pour ceux qui ne le savent pas encore.

Un mécanicien qui répare un moteur depuis trente ans ne comprend plus pourquoi les gens trouvent ça compliqué. Une comptable qui prépare des déclarations de revenus depuis vingt ans oublie que pour la majorité des gens, c'est une source de stress majeure chaque printemps.

Ce que tu trouves évident, ordinaire ou même banal est souvent exactement ce que quelqu'un d'autre cherche désespérément à comprendre.

Et ce quelqu'un est prêt à payer pour l'apprendre.

ou de concentration qui se vendent très bien sur les plateformes numériques.

Chapitre 3

Les 4 sources d'expertise que tu possèdes déjà

Source 1 – Ton parcours professionnel

Chaque emploi que tu as occupé, chaque responsabilité que tu as assumée, chaque problème que tu as résolu au travail représente une expertise monétisable.

Pose-toi cette question : qu'est-ce que j'ai appris dans ma carrière que la plupart des gens ne savent pas et qui leur serait utile?

La réponse peut être surprenante. Gérer une équipe, négocier avec des fournisseurs, réparer une voiture, préparer une déclaration de revenus, cuisiner des repas équilibrés pour une famille, organiser un déménagement sans stress, tout ça a une valeur réelle pour des milliers de personnes qui cherchent exactement ces réponses en ce moment sur Google. Ce que tu fais naturellement depuis des années, quelqu'un d'autre cherche désespérément à l'apprendre.

Source 2 – Tes épreuves surmontées

C'est souvent là que se cache l'expertise la plus précieuse, et la moins exploitée.

Les moments difficiles de ta vie, les erreurs coûteuses, les trahisons, les recommencements, ne sont pas juste des cicatrices. Ce sont des leçons que tu as payées très cher et que tu peux maintenant offrir aux autres à un prix beaucoup plus accessible.

Quelqu'un qui a traversé une faillite et qui a rebâti peut aider des dizaines de personnes à éviter les mêmes erreurs. Quelqu'un qui a vécu une trahison dans les affaires et qui a appris à se protéger légalement et émotionnellement a quelque chose de concret à transmettre. Ton histoire n'est pas un fardeau. C'est une ressource.

Source 3 – Tes passions et tes loisirs

Les gens sous-estiment systématiquement la valeur commerciale de leurs intérêts personnels.

Est-ce que tu jardines? Des milliers de gens cherchent des conseils pratiques adaptés à leur région et leur climat. Est-ce que tu cuisines? Les recettes régionales et les traditions culinaires se vendent très bien en format numérique. Est-ce que tu t'intéresses à la santé naturelle, à la généalogie, à la photographie, à la rénovation?

Chaque passion est un marché potentiel. Et tu n'as pas besoin d'être le meilleur au monde dans ton domaine. Tu as juste besoin d'être quelques étapes devant la personne que tu veux aider.

Chapitre 3

Source 4 – Ce que les gens te demandent spontanément

C'est l'indicateur le plus fiable de ton expertise réelle.

Quand les gens ont un problème, vers qui se tournent-ils naturellement? Est-ce qu'on te demande souvent de l'aide pour rédiger quelque chose? Pour organiser un projet? Pour comprendre la technologie? Pour gérer un conflit? Pour planifier un budget?

Ces demandes spontanées sont le GPS de ton expertise. Les gens ne demandent pas d'aide à n'importe qui. Ils demandent à ceux en qui ils ont confiance et qu'ils perçoivent comme compétents, même inconsciemment.

L'exercice des 3 colonnes

Prends une feuille de papier et trace trois colonnes. C'est l'exercice le plus important de ce guide. Ne le saute pas.

Colonne A – Ce que je sais faire

Liste tout ce que tu fais naturellement bien, sans te censurer. Inclus tes compétences professionnelles, personnelles, techniques et relationnelles. Vise au moins 15 éléments.

Colonne B – Ce que j'ai vécu

Liste tes expériences marquantes, positives et négatives. Les emplois, les projets, les épreuves, les réussites, les recommencements. Tout compte.

Colonne C – Ce qu'on me demande

Liste les questions qu'on te pose souvent, les domaines où les gens viennent naturellement te chercher, les problèmes qu'on t'a déjà demandé de résoudre.

Maintenant regarde tes trois colonnes et cherche les croisements. Là où une compétence de la colonne A rejoint une expérience de la colonne B et une demande réelle de la colonne C, tu as trouvé ton sujet de produit numérique.

Ce croisement, c'est ton point d'or.

Chapitre 3

Voici des exemples;

Exemple 1 – Une infirmière de 25 ans d'expérience

Colonne A : Soins aux patients, gestion du stress, communication avec les familles, organisation en situation d'urgence.

Colonne B : A travaillé aux soins intensifs, a formé des collègues, a géré des situations de crise médicale régulièrement.

Colonne C : On lui demande souvent comment garder son calme sous pression, comment expliquer un diagnostic à une famille inquiète, comment éviter l'épuisement professionnel.

Le croisement : Un guide sur la gestion du stress en milieu de travail, ou un cours sur comment communiquer avec bienveillance dans des situations difficiles.

Exemple 2 – Un entrepreneur qui a bâti et vendu une entreprise

Colonne A : Gestion d'équipe, négociation, vente, résolution de problèmes, prise de décision rapide.

Colonne B : A démarré une entreprise de zéro, a traversé des moments financiers difficiles, a rebâti après des échecs.

Colonne C : On lui demande souvent comment trouver ses premiers clients, comment gérer une équipe sans conflits, comment ne pas abandonner quand c'est difficile.

Le croisement : Un guide sur les premières étapes pour lancer une petite entreprise, ou un cours sur la résilience entrepreneuriale.

Exemple 3 – Un technicien spécialisé de métier

Colonne A : Diagnostiquer des problèmes mécaniques, expliquer des concepts techniques simplement, travailler avec précision.

Colonne B : A formé des apprentis, a résolu des pannes que personne d'autre ne comprenait, a géré son propre atelier.

Colonne C : On lui demande souvent comment entretenir sa voiture soi-même, comment éviter de se faire arnaquer chez un garagiste, comment choisir le bon outil pour le bon travail.

Le croisement : Un guide sur l'entretien de base d'un véhicule pour les non-initiés, ou une série de vidéos courtes sur les réparations simples à faire soi-même.

Tu vois comment ça fonctionne?

Peu importe ton domaine, peu importe ton titre, l'exercice des trois colonnes fait toujours émerger deux ou trois idées de produits naturellement. Applique-le à ton propre parcours et tu seras surpris de ce qui sort.

Chapitre 3

Ce que cet exercice va changer pour toi

La plupart des gens passent des mois à chercher "quoi vendre en ligne" en regardant ce que font les autres. Ils oublient de regarder ce qu'ils ont déjà.

Toi, après cet exercice, tu ne chercheras plus. Tu sauras.
Et cette clarté-là, c'est le carburant dont tu as besoin pour passer à l'action sans hésitation.

Ce qu'il faut retenir

Ton expertise existe déjà. Elle n'attend pas que tu la découvres, elle attend que tu acceptes de la reconnaître.

Tu n'as pas à tout savoir. Tu n'as pas à être parfait. Tu as juste à être sincère, utile et présent pour les personnes que tu veux aider.

Et ça, tu sais déjà le faire.

Chapitre 4

Créer ton premier produit numérique en 7 jours

Voici le moment où beaucoup de gens ralentissent.

Pas parce qu'ils manquent d'idées. Pas parce qu'ils manquent de motivation. Mais parce que le passage de l'intention à l'action est l'endroit où le perfectionnisme s'installe et paralyse tout.

On attend d'avoir la bonne idée. On attend d'avoir le bon moment. On attend que les enfants soient partis, que le travail soit moins occupé, que les planètes soient alignées.

Mais voici ce que j'ai appris après des années à créer des projets de toutes sortes : un produit imparfait qui existe vaut infiniment plus qu'un produit parfait qui n'existe pas encore.

Ce chapitre t'amène de l'idée au produit fini en sept jours. Pas en théorie. Concrètement, une étape à la fois.

Avant de commencer : choisir ton format

Pour ton premier produit numérique, je te recommande fortement le guide PDF.

Voici pourquoi :

Tu n'as besoin d'aucun équipement spécial. Tu n'as pas à te filmer ni à enregistrer ta voix si tu n'en as pas envie. Le délai de création est court. Le coût de départ est de zéro. Et la livraison est instantanée dès que le paiement est confirmé.

C'est le format idéal pour générer tes premières ventes rapidement et bâtir ta confiance avant de passer à des formats plus complexes.

Jour 1 — Choisir ton sujet et définir ton lecteur idéal

La première journée n'est pas consacrée à l'écriture. Elle est consacrée à la clarté.

Ton sujet doit répondre à un problème précis que ton lecteur veut régler maintenant. Pas dans six mois. Maintenant. Plus le problème est urgent et douloureux, plus la motivation d'achat est forte.

Chapitre 4

Pose-toi ces deux questions :

Quel est le problème numéro un de mon lecteur idéal en ce moment?

Quelle transformation concrète va-t-il vivre grâce à mon guide?

La réponse à ces deux questions devient le fil conducteur de tout ton contenu. Chaque paragraphe que tu écriras doit servir cette transformation.

Ton client idéal doit être une personne précise dans ta tête, pas un groupe vague. Dans mon cas, Pas 'les préretraités en général'. Plutôt une personne de 58 ans, sans fonds de pension privé, qui commence à paniquer en faisant ses calculs de retraite et qui cherche une solution concrète sur internet un dimanche soir.

Plus ton client type est précis dans ta tête, plus ton guide va lui parler directement au cœur.

Jour 2 – Structurer ton plan en 7 à 10 sections

Résiste à la tentation d'ouvrir un document et de commencer à écrire immédiatement. Un guide sans structure solide ressemble à une conversation qui part dans tous les sens. Le lecteur se perd et abandonne. Commence par lister toutes les questions que ton lecteur idéal pourrait se poser sur ton sujet. Sans filtre, sans ordre. Vide tout ce qui est dans ta tête sur une feuille de papier ou dans un document.

Ensuite, regroupe ces questions en grandes catégories. Ces catégories deviennent tes chapitres ou sections.

Un guide efficace suit généralement cette progression naturelle :

Le problème que le lecteur reconnaît. Pourquoi les solutions habituelles ne fonctionnent pas. La nouvelle approche que tu proposes. Les étapes concrètes pour l'appliquer. Les erreurs à éviter. Les résultats qu'il peut espérer. La prochaine action à poser immédiatement.

Chapitre 4

Jour 3 et Jour 4 – Rédiger le contenu

Maintenant tu écris. Et voici la règle la plus importante de ces deux journées :

N'édite pas pendant que tu écris.

C'est le piège classique. On écrit une phrase, on la relit, on la corrige, on la réécrit, on n'est toujours pas satisfait, on efface tout et on repart. À la fin de la journée, on a produit trois paragraphes et on est épuisé.

La première version s'appelle le brouillon pour une raison. Elle n'a pas à être parfaite. Elle a juste à exister. Écris comme tu parles. Utilise des phrases courtes. Imagine que tu expliques quelque chose à un ami assis en face de toi autour d'un café. Cette simplicité-là n'est pas un manque de professionnalisme. C'est exactement ce que ton lecteur recherche.

Vise entre 2 000 et 5 000 mots pour un premier guide. C'est suffisant pour apporter une vraie valeur sans décourager le lecteur avec un pavé interminable.

Jour 5 – Réviser et bonifier

Ta première version est terminée. Maintenant tu mets ton chapeau d'éditeur.

Lis ton guide à voix haute. Oui, à voix haute. C'est la technique la plus efficace pour repérer les phrases maladroitement, les répétitions et les passages qui sonnent faux. Si tu trébuches en lisant, ton lecteur va trébucher aussi.

Pose-toi ces questions pour chaque section :

Est-ce que cette partie répond à une vraie question de mon lecteur? Est-ce qu'elle est claire pour quelqu'un qui n'a aucune expérience dans ce domaine? Est-ce qu'elle fait avancer le lecteur vers la transformation promise?

Si la réponse à l'une de ces questions est non, tu révises ou tu coupes. Un bon guide n'a pas de remplissage. Chaque paragraphe gagne sa place.

Chapitre 4

Jour 6 – Créer la mise en page sur Canva

Ton contenu est prêt. Maintenant on le rend beau et professionnel.

Canva est l'outil idéal pour cette étape. Il est gratuit, intuitif et offre des dizaines de modèles de guides et de livres numériques prêts à personnaliser. Tu n'as pas besoin de compétences en design pour produire quelque chose de propre et attrayant.

Voici les éléments essentiels de ta mise en page :

La page couverture doit contenir le titre de ton guide, ton nom et une image ou un visuel qui reflète le contenu. C'est la première chose que ton acheteur va voir. Elle doit donner envie d'ouvrir le guide immédiatement.

Les pages de contenu doivent être aérées et faciles à lire. Utilise des titres clairs, des sous-titres, des espaces blancs généreux et une police de caractères lisible. Évite les blocs de texte trop denses qui fatiguent les yeux.

Les éléments visuels comme les encadrés, les listes à puces, les citations mises en valeur et les tableaux récapitulatifs brisent la monotonie et facilitent la lecture rapide. Beaucoup de lecteurs vont scanner ton guide avant de le lire en détail. Ces éléments visuels doivent leur donner envie de s'arrêter et de tout lire.

La dernière page doit contenir ta biographie courte, ta photo, tes coordonnées et un appel à l'action clair. Invite le lecteur à rejoindre ton groupe sur ta plateforme, à visiter ton site Web ou à partager le guide avec quelqu'un qui en aurait besoin.

Une fois ta mise en page terminée dans Canva, tu télécharges le fichier en format PDF haute résolution. Ton produit est prêt.

Chapitre 4

Jour 7 – Tester et valider avant de mettre en vente

Avant de lancer officiellement ton guide, prends cette dernière journée pour le valider sérieusement.

Envoie ton guide en PDF à deux ou trois personnes de confiance qui correspondent à ton lecteur idéal. Pas des amis qui vont te dire que c'est beau pour te faire plaisir. Des personnes qui vont te donner un retour honnête sur ce qui est clair, ce qui est confus et ce qui leur a vraiment été utile.

Lis ton guide sur différents appareils : ordinateur, tablette et téléphone. Assure-toi que la mise en page reste lisible et attrayante sur tous les formats. Beaucoup de tes lecteurs vont l'ouvrir sur leur téléphone.

Vérifie tous les liens si tu en as inclus dans ton guide. Un lien brisé dans un produit payant donne une impression de négligence qui nuit à ta crédibilité.

Achète ton propre produit en mode test sur ta plateforme de vente choisie pour t'assurer que le processus de paiement fonctionne et que le courriel de livraison automatique arrive bien avec le bon fichier en pièce jointe.

Si tout fonctionne, ton guide est officiellement prêt à être mis en vente.

Le récapitulatif de ta semaine

Jour	Action	Temps estimé
Jour 1	Choisir le sujet et définir ton client idéal	1 à 2 heures
Jour 2	Structurer le plan en sections	1 à 2 heures
Jour 3	Rédiger la première moitié	2 à 3 heures

Chapitre 4

Jour 4	Rédiger la deuxième moitié	2 à 3 heures
Jour 5	Réviser et bonifier	1 à 2 heures
Jour 6	Mise en page sur Canva	2 à 4 heures
Jour 7	Tester et valider	1 à 2 heures

Total : entre 10 et 18 heures réparties sur une semaine. C'est moins qu'une journée et demie de travail pour créer un actif numérique qui peut te générer des revenus pendant des années.

Une dernière chose avant de passer à la suite

Quand ton guide sera en ligne et que ta première vente arrivera, tu ressentiras quelque chose de particulier.

Ce n'est pas juste la satisfaction de voir de l'argent entrer. C'est la réalisation concrète que tu as créé quelque chose de valeur à partir de rien d'autre que ton expérience et ta générosité de la partager.

Ce sentiment-là, garde-le précieusement. C'est le carburant de tout ce qui vient ensuite.

Chapitre 5

Mettre en vente en moins d'une journée

Ton guide PDF est terminé. Il est rédigé, mis en page, testé et validé. Maintenant vient le moment que beaucoup de créateurs redoutent sans raison : mettre leur produit en vente sur internet et accepter un paiement par carte de crédit, automatiquement, sans intervention manuelle.

La bonne nouvelle, c'est que ce processus est beaucoup plus simple que tu ne l'imagines. En 2026, les outils disponibles permettent à n'importe qui, même sans aucune expérience technique, de bâtir une boutique en ligne fonctionnelle en quelques heures.

Dans ce guide, j'utilise Systeme.io comme exemple concret parce que c'est la plateforme que j'ai choisie pour mes propres démarches. Si tu as opté pour un autre modèle comme Amazon KDP ou la vente directe de gabarits, les principes restent exactement les mêmes, seule la plateforme change.

Voici exactement comment faire, étape par étape.

L'outil que j'utilise personnellement : Systeme.io

Il existe d'autres plateformes tout aussi valides comme Gumroad, Payhip ou Podia. Pour ce guide, je te présente Systeme.io parce que c'est celle que j'ai choisie pour mes propres démarches. Les étapes sont similaires sur toutes les plateformes.

Comme on en a parlé plus tôt dans ce guide, Systeme.io est la plateforme tout-en-un que je recommande pour démarrer. Elle regroupe dans un seul endroit tout ce dont tu as besoin : la page de vente, le système de paiement, la livraison automatique du produit et la gestion de ta liste de courriels.

Et la version gratuite est suffisante pour commencer et générer tes premières ventes.

Rends-toi sur **systeme.io** et crée ton compte gratuit. Tu n'as besoin que d'une adresse courriel et d'un mot de passe. C'est fait en deux minutes.

Chapitre 5

Étape 1 – Créer ton produit dans Systeme.io

Les étapes suivantes sont spécifiques à Systeme.io. Si tu utilises une autre plateforme, consulte leur guide de démarrage qui suit une logique similaire.

Une fois connecté à ton tableau de bord, voici la séquence exacte à suivre :

Dans le menu de gauche, clique sur "**Ventes**" puis sur "**Produits**". Clique ensuite sur le bouton "**Créer**" en haut à droite.

Donne un nom à ton produit. Exemple moi j'ai utilisé pour mon guide : "*Créez vos revenus passifs : Le guide pour les 50 ans et plus qui veulent apprendre à générer leurs premiers 500 \$ par mois en ligne.*"

Choisis le type de produit "**Produit numérique**".

Entre ton prix. Pour le prix, exemple moi j'ai choisi de commencer avec un prix de lancement : 47 \$ pour une durée limitée. Tu peux ajuster selon ta niche et la valeur perçue de ton produit. Cette stratégie crée un sentiment d'urgence légitime, à condition de respecter vraiment la durée annoncée.

Dans la section "**Fichiers**", uploade ton PDF directement sur la plateforme. Systeme.io va le stocker de façon sécurisée et le livrer automatiquement à chaque acheteur.

Clique sur "**Sauvegarder**". Ton produit est maintenant créé dans le système.

Étape 2 – Connecter ton système de paiement

Pour accepter les paiements par carte de crédit, tu dois connecter un système de paiement à ta plateforme. Sur Systeme.io, l'option recommandée est Stripe. Sur Gumroad ou Payhip, le processus est intégré automatiquement. Stripe est la plateforme de paiement la plus utilisée au monde. Elle accepte Visa, Mastercard, American Express et toutes les cartes canadiennes.

Dans ton tableau de bord Systeme.io, va dans "**Paramètres**" puis "**Passerelles de paiement**".

Clique sur "**Connecter Stripe**". Tu seras redirigé vers le site de Stripe pour créer ton compte si tu n'en as pas déjà un.

Sur Stripe, tu devras fournir quelques informations de base : ton nom, ton adresse, ton numéro de compte bancaire canadien où les paiements seront déposés, et ton numéro d'assurance sociale ou ton numéro d'entreprise si tu es enregistré. C'est une exigence légale standard pour toute plateforme de paiement.

Une fois ton compte Stripe approuvé, généralement en moins de 24 heures, retourne dans Systeme.io et complète la connexion. Dès ce moment, tu peux accepter des paiements par carte de crédit en temps réel, sept jours sur sept, vingt-quatre heures sur vingt-quatre.

Chapitre 5

Étape 3 — Créer ta page de vente

Ta page de vente, c'est ton vendeur silencieux. C'est elle qui convainc le visiteur d'acheter pendant que tu dors, pendant que tu jardines, pendant que tu profites de ta vie.

Une bonne page de vente n'a pas besoin d'être longue ni complexe. Elle doit juste répondre à cinq questions dans l'ordre exact suivant :

Question 1 — Est-ce que c'est pour moi? Ton titre et ton sous-titre doivent identifier clairement ton lecteur idéal dès les premières secondes. Si ton client arrive sur ta page et qu'il se reconnaît immédiatement, il reste. Sinon, il repart.

Question 2 — Est-ce que je peux lui faire confiance? C'est ici que ta photo, ton nom et ta courte biographie entrent en jeu. Un vrai visage humain sur une page de vente augmente la confiance et le taux de conversion de façon significative. C'est exactement pour ce moment-ci que tu dois apparaître avec ton vrai nom et ton vrai visage. Les gens font confiance aux personnes réelles, pas aux marques anonymes.

Question 3 — Qu'est-ce que je vais obtenir concrètement?

Liste les bénéfices de ton produit, pas les caractéristiques. La différence est fondamentale. Une caractéristique, c'est *"un guide PDF de 45 pages"*. Un bénéfice, c'est *"un plan clair étape par étape pour générer tes premiers 500 \$ par mois sans quitter ton salon"*. Le lecteur achète toujours le résultat, jamais le produit.

Formule le bénéfice de ton propre produit de la même façon et pose-toi cette question : quel résultat concret mon lecteur va-t-il obtenir grâce à ce que je lui offre?

Question 4 — Est-ce que ça vaut le prix? C'est ici que tu rappelles subtilement la valeur de ce que tu offres par rapport au prix demandé. Un seul mois de revenus supplémentaires grâce à ton produit représente plusieurs fois son prix d'achat. Formulé ainsi, ton prix devient une évidence pour ton lecteur.

Question 5 — Qu'est-ce que je fais maintenant? Un seul bouton d'achat, bien visible, avec un texte d'action clair. Pas "Acheter". Plutôt "Je veux mon guide maintenant" ou "Oui, je commence aujourd'hui". Ce petit détail fait une vraie différence sur le taux de clics.

Dans Systeme.io, va dans **"Entonnoirs"** puis **"Créer un entonnoir"**. Choisis le modèle **"Vendre un produit"**. La plateforme te propose des modèles de pages de vente prêts à personnaliser avec ton texte, ta photo et les couleurs de ta marque. Tu n'as pas à partir d'une page blanche.

Chapitre 5

Étape 4 – Configurer la livraison automatique

C'est l'étape magique. Celle qui fait que ton guide se retrouve dans la boîte de réception de ton acheteur en moins de deux minutes après son paiement, sans que tu aies à lever le petit doigt.

Dans Systeme.io, cette automatisation s'appelle une **règle d'automatisation**. Voici comment la configurer : Va dans "**Automatisations**" puis "**Règles d'automatisation**". Clique sur "**Créer une règle**".

Déclencheur : Choisis "Achat complété" et sélectionne ton produit.

Action : Choisis "Envoyer un courriel" et rédige ton courriel de livraison.

Voici un modèle de courriel de livraison que tu peux utiliser et adapter avec tes propres informations :

Objet : Voici ton guide, [prénom]! Tu as fait le bon choix.

Bonjour [prénom],

Merci pour ta confiance. Ton guide est prêt et t'attend.

Clique ici pour télécharger ton guide immédiatement : [lien de téléchargement]

Ce guide représente des années d'expérience condensées en un plan d'action clair. Prends le temps de lire chaque chapitre dans l'ordre. Les exercices pratiques sont aussi importants que le contenu lui-même.

Si tu as des questions, tu peux me rejoindre directement à [ton adresse courriel] ou rejoindre notre communauté [lien de ton groupe ou ta page] où je suis présent régulièrement pour t'accompagner.

Bonne lecture et bienvenue dans cette nouvelle étape de ta vie.

[Ton prénom et ton nom] [Ton titre ou ta courte description]

Sauvegarde ta règle d'automatisation. À partir de ce moment, chaque vente déclenche automatiquement cet envoi.

Chapitre 5

Étape 5 – Tester le processus complet

Avant d'annoncer ton lancement sur ta plateforme, tu dois absolument tester le processus d'achat de bout en bout.

Systeme.io te permet de faire un achat test en mode simulation sans débiter de vraie carte de crédit. Utilise cette fonction pour vérifier que chaque étape fonctionne parfaitement.

Voici ta liste de vérification finale :

La page de vente s'affiche correctement sur ordinateur et sur téléphone. Le bouton d'achat mène bien à la page de paiement. Le formulaire de paiement accepte une carte test. Le courriel de livraison arrive bien dans ta boîte de réception après l'achat test. Le lien de téléchargement dans le courriel ouvre bien ton guide PDF. Le fichier PDF se télécharge correctement et s'affiche bien. Si tout fonctionne, tu es officiellement prêt à lancer.

Le moment du lancement

Quand tout est en place et testé, tu publies ton premier message de lancement sur ta page. On verra exactement comment faire ça au chapitre suivant.

Mais avant de tourner la page, je veux que tu réalises quelque chose d'important.

En complétant ce chapitre, tu auras accompli quelque chose que la très grande majorité des gens ne font jamais. Ils parlent de lancer un projet en ligne. Ils y pensent. Ils planifient. Mais ils ne passent jamais à l'action.

Toi, tu l'auras fait.

Et cette première vente qui va arriver, ce premier paiement qui va se déposer dans ton compte bancaire pendant que tu n'y pensais même pas, elle va changer quelque chose dans ta façon de voir les possibilités qui s'offrent à toi.

Garde cette page ouverte. On est presque au bout.

Chapitre 6

Trouver tes premiers clients sur ta plateforme

Tu as un produit. Tu as une page de vente. Tu as un système de livraison automatique.
Il manque une seule chose.

Des gens qui le savent.

C'est exactement le rôle de ce chapitre. Et la bonne nouvelle, c'est que tu n'as pas besoin d'un budget publicitaire, d'un million d'abonnés ni d'une agence de marketing pour trouver tes premiers clients. Tu as besoin de la bonne plateforme, d'une stratégie claire et d'un peu de constance.
Rien de plus.

Choisir la bonne plateforme pour rejoindre ton client idéal

Avant de créer du contenu, pose-toi une seule question : où est-ce que mon client idéal passe son temps en ligne?

La réponse détermine tout. Chaque plateforme attire une audience différente et fonctionne selon ses propres règles.

Facebook est idéal pour rejoindre les 45 ans et plus. C'est là qu'ils lisent, qu'ils posent leurs questions et qu'ils font confiance aux recommandations de leurs pairs. Exemple, moi j'ai choisi Facebook parce que ma niche est les préretraités.

Instagram et Pinterest sont parfaits pour les niches visuelles : cuisine, décoration, mode, fitness, voyage. Si ton produit a une forte composante visuelle, ces plateformes sont ta meilleure option.

TikTok et YouTube rejoignent efficacement les 18-40 ans et les audiences qui aiment apprendre par la vidéo. Si tu es à l'aise devant une caméra et que ton client idéal est plus jeune, ces plateformes peuvent générer une visibilité exceptionnelle rapidement.

LinkedIn est la plateforme idéale si tu vends des produits orientés carrière, développement professionnel ou entrepreneuriat B2B.

Choisis une seule plateforme pour commencer. Maîtrise-la bien avant d'en ajouter une deuxième. La constance sur une plateforme bat toujours la présence dispersée sur cinq.

Chapitre 6

Les 3 piliers de ta stratégie Facebook

"Dans les pages qui suivent, j'utilise Facebook comme exemple concret parce que c'est la plateforme que j'ai choisie pour ma propre niche. Si tu as choisi une autre plateforme, les trois piliers restent exactement les mêmes : une présence professionnelle, des publications régulières et une communauté engagée. Adapte simplement les outils à ta plateforme."

Pilier 1 — Ta page professionnelle

Ta page Facebook professionnelle est ta vitrine. C'est la première chose qu'un acheteur potentiel va consulter avant de décider s'il te fait confiance.

Voici les éléments essentiels à mettre en place dès aujourd'hui :

La photo de profil : ta vraie photo, souriante et naturelle. Un visage humain inspire infiniment plus confiance qu'un logo ou une image abstraite.

La photo de couverture : une image simple avec ton titre de guide et ta promesse principale. Tu peux la créer en dix minutes sur Canva avec un de leurs modèles de bannière Facebook.

La description de ta page : courte, claire et centrée sur ce que tu apportes à tes lecteurs. Voici un exemple directement utilisable :

'J'aide [ton audience cible] à [résultat principal que tu leur offre], simplement et sans [obstacle principal qu'ils craignent]. [Ton titre ou ta spécialité], passionné(e) de [ton domaine] depuis toujours.'

Le bouton d'action : configure-le pour diriger directement vers ta page de vente. Entre l'adresse URL de ta page de vente, peu importe la plateforme que tu utilises.

Pilier 2 — Tes publications régulières

La régularité bat la perfection. Une publication imparfaite publiée trois fois par semaine vaut infiniment plus qu'une publication parfaite publiée une fois par mois.

Vise trois publications par semaine au départ. Voici les cinq types de contenus qui performant le mieux auprès de ton audience cible, avec des exemples concrets que tu peux adapter et utiliser immédiatement.

Chapitre 6

Type 1 — La publication choc statistique

Ce format capte l'attention en moins de trois secondes parce qu'il présente une réalité que le lecteur ressent sans jamais l'avoir vue chiffrée.

Exemple :

"Savais-tu que la RRQ verse en moyenne 831 \$ par mois à la retraite?
C'est moins de 10 000 \$ par année.

Est-ce suffisant pour vivre la retraite que tu mérites?

Moi non plus je ne pensais pas que c'était si peu. C'est exactement pourquoi j'ai cherché une solution concrète et que j'ai créé un guide pratique pour les gens dans ma situation.

Le lien est dans ma bio. 🖱️"

Type 2 — La publication témoignage personnel

L'authenticité est ton arme la plus puissante. Les gens ne font pas confiance aux vendeurs. Ils font confiance aux gens qui ont vécu ce qu'ils vivent.

Exemple :

"Il y a quelques mois, j'ai fait un calcul que je repoussais depuis trop longtemps.
RRQ + Pension de vieillesse = environ 1 400 \$ par mois.

Mon loyer seul coûte plus que ça.

Ce jour-là, j'ai décidé d'arrêter d'attendre et de bâtir quelque chose par moi-même. Sans quitter mon emploi. Sans investissement majeur. Sans compétences techniques particulières.

*Aujourd'hui je veux partager ce que j'ai appris avec ceux qui se posent les mêmes questions que moi.
Si tu approches de la retraite et que ces chiffres te font peur, mon guide est fait pour toi."*

Chapitre 6

Type 3 – La publication conseil gratuit

Donner de la valeur gratuitement avant de vendre est la stratégie la plus efficace pour bâtir la confiance rapidement. Les gens qui reçoivent de toi sans avoir rien demandé se sentent naturellement enclins à te rendre la pareille quand le moment de l'achat arrive.

Exemple :

"3 erreurs que font presque tous les préretraités en cherchant un revenu d'appoint en ligne :

✗ Erreur 1 : Vouloir tout faire en même temps. Un seul projet bien fait vaut mieux que cinq projets abandonnés.

✗ Erreur 2 : Attendre d'être parfait pour commencer. Le produit imparfait qui existe génère des revenus. Le produit parfait qui n'existe pas, non.

✗ Erreur 3 : Copier ce que font les autres sans adapter à ton audience. Chaque public a ses propres attentes, ses propres codes et sa propre façon de consommer le contenu. Ce qui fonctionne pour un influenceur de 25 ans sur TikTok ne fonctionnera pas nécessairement pour une communauté de professionnels sur LinkedIn, ou pour des parents débordés sur Facebook. Connais ton audience, parle son langage et respecte ses valeurs. C'est ça qui crée la confiance."

Tu veux éviter ces erreurs dès le départ? Mon guide te montre exactement comment."

Type 4 – La publication question engageante

Ce format génère des commentaires, et les commentaires signalent à l'algorithme de Facebook que ta publication mérite d'être montrée à plus de personnes. C'est de la visibilité gratuite.

Exemple :

"Question honnête pour ceux qui approchent de la retraite :

*Est-ce que tu as déjà fait le calcul de ce que tu vas vraiment recevoir chaque mois du gouvernement?
Oui ou non dans les commentaires. Je suis curieux de savoir combien de personnes ont fait cet exercice."*

Chapitre 6

Type 5 – La publication carrousel éducatif

Le carrousel est une série de visuels que l'utilisateur fait défiler sur sa plateforme. C'est l'un des formats qui génère le plus d'engagement organique en ce moment, peu importe ton audience. Sur Facebook, il performe particulièrement bien pour les 45 ans et plus. Sur Instagram, il est idéal pour les niches visuelles comme la cuisine, le voyage ou le style de vie. Sur LinkedIn, il excelle pour le contenu professionnel et éducatif."

Crée un carrousel de 5 à 7 diapositives sur Canva avec ce modèle :

Diapositive 1 : Le titre accrocheur. "5 façons de créer un revenu passif après 50 ans"

Diapositive 2 à 6 : Une idée par diapositive, expliquée en deux ou trois lignes maximum, avec une icône simple.

Diapositive 7 : L'appel à l'action. "Tu veux aller plus loin? Mon guide complet t'attend. Lien dans ma bio."

Pilier 3 – Les groupes Facebook

Il existe des dizaines de groupes sur ta plateforme autour des thèmes qui touchent directement ton client idéal. Peu importe ta niche, il y a une communauté active qui cherche exactement ce que tu as à offrir.

Des groupes sur la retraite et les finances personnelles si tu cibles les préretraités. Exemple, c'est ma propre niche et j'y trouve mes clients naturellement.

Des groupes de parents, de cuisiniers passionnés, d'entrepreneurs en démarrage, de jardiniers, de professionnels en reconversion, peu importe ton sujet, une communauté existe déjà et ton client idéal y cherche des réponses en ce moment même."

Chapitre 6

C'est là que se cachent tes premiers clients, et c'est totalement gratuit.

Voici comment utiliser les groupes sans avoir l'air d'un vendeur et sans te faire expulser par les administrateurs :

Semaine 1 et 2 : Rejoins cinq groupes pertinents. Présente-toi brièvement et honnêtement. Commente les publications des autres avec des réponses utiles et généreuses. Ne parle pas de ton guide. Pas encore.

Semaine 3 : Continue à donner de la valeur dans les commentaires. Les membres commencent à reconnaître ton nom et à associer ta présence à des conseils utiles.

Semaine 4 : Publie un contenu de valeur dans le groupe, un conseil pratique, une réponse détaillée à une question fréquente, sans lien vers ton produit. Laisse les gens venir vers toi naturellement.

Ensuite : Quand quelqu'un pose une question à laquelle ton produit répond directement, tu peux le mentionner de façon naturelle et non agressive. "J'ai justement créé un guide qui couvre exactement ce sujet en détail, je t'envoie le lien en message privé si tu veux."

Cette approche prend un peu plus de temps que la publicité payante. Mais elle bâtit une confiance réelle et durable, et elle ne coûte absolument rien.

Ton calendrier de contenu pour les 30 premiers jours

Semaine	Lundi	Mercredi	Vendredi
Semaine 1	Publication de lancement + photo	Conseil gratuit	Question engageante
Semaine 2	Statistique choc	Témoignage personnel	Carrousel éducatif
Semaine 3	Conseil gratuit	Question engageante	Statistique choc
Semaine 4	Témoignage personnel	Carrousel éducatif	Publication de lancement

Chapitre 6

Répète ce cycle en variant légèrement les sujets et les angles. Tu ne manqueras jamais d'idées parce que chaque chapitre de ton guide peut devenir une publication sur ta plateforme.

La publication de lancement officiel

Le jour où tu mets ton guide en vente. Exemple, voici la publication que moi j'ai utilisée pour mon lancement. Adapte-la à ta voix et à ta niche.

"Aujourd'hui est un grand jour pour moi.

Après des mois de réflexion et de travail, je lance officiellement mon premier guide numérique :

■ **Créez vos revenus passifs : Le guide pour les 50 ans et plus qui veulent apprendre à générer leurs premiers 500 \$ par mois en ligne.**

Ce guide, je l'ai écrit pour moi autant que pour toi. Parce que comme toi peut-être, j'approche de la retraite sans fonds de pension privé et que les chiffres du gouvernement ne suffisent pas pour vivre dignement. Alors j'ai cherché une solution réelle, accessible et honnête.

Et je l'ai trouvée.

Dans ce guide tu vas découvrir :

- ✓ Les 5 modèles de revenus passifs accessibles sans expérience
- ✓ Comment identifier ton expertise cachée et la transformer en produit
- ✓ Un plan clair étape par étape pour tes 90 premiers jours
- ✓ Comment mettre ton produit en vente en moins d'une journée

Prix de lancement à 47 \$, pour une durée limitée.

Le lien est dans ma bio. Je suis là si tu as des questions.

#RetraiteSereine #RevenusPassifs #LibertéFinancière #50AnsEtPlus #ProduitNumérique

Chapitre 6

Un dernier mot sur la constance

Le plus grand ennemi de ta présence en ligne n'est pas l'algorithme. Ce n'est pas la concurrence. Ce n'est pas le manque de budget.

C'est l'abandon prématuré.

La plupart des gens publient pendant deux semaines, ne voient pas de résultats immédiats et arrêtent. Ils passent ensuite leur vie à se demander si ça aurait pu marcher.

Engage-toi pour 90 jours minimum avant d'évaluer les résultats. La confiance se bâtit dans le temps.

La visibilité organique se construit avec la régularité. Et les premières ventes, quand elles arrivent, en appellent d'autres.

Tu es dans un marathon, pas un sprint. Et tu es parfaitement équipé pour le terminer.

Chapitre 7

Le plan des 90 premiers jours

Tu as maintenant tout ce qu'il te faut.

Tu comprends les croyances qui bloquent et comment les dépasser. Tu connais les cinq modèles de revenus passifs accessibles. Tu as découvert ton expertise cachée. Tu sais créer ton produit en sept jours. Tu sais le mettre en vente en moins d'une journée. Tu sais trouver tes premiers clients.

Il reste une dernière question.

Par où commencer demain matin?

C'est exactement ce que ce chapitre va te donner. Pas une théorie de plus. Pas un concept supplémentaire. Un plan d'action concret, semaine par semaine, pour les 90 prochains jours.

Parce que 90 jours, c'est suffisant pour passer de zéro à tes premiers 500 \$ par mois en ligne. À condition de suivre le plan et de ne pas abandonner à la première semaine difficile.

Avant de commencer : fixer ton objectif de 90 jours

Avant d'entrer dans le détail du plan, prends deux minutes pour écrire ceci sur une feuille de papier :
"*Dans 90 jours, soit le [date précise], j'aurai généré mes premiers [montant] \$ en ligne grâce à [ton produit numérique].*"

Mets une date précise. Mets un montant précis. Signe ton nom en bas.

Ce n'est pas un exercice symbolique. Les recherches en psychologie comportementale démontrent clairement que les objectifs écrits avec une date précise ont un taux de réalisation significativement plus élevé que les intentions vagues.

En PNL, on appelle ça ancrer l'objectif dans la réalité. C'est une technique simple mais puissante que des milliers de personnes utilisent avec succès.

Chapitre 7

Mois 1 — Bâtir les fondations

Semaine 1 — Préparer le terrain

Jour 1 et 2 : Fais l'exercice des trois colonnes du Chapitre 3. Identifie ton sujet de produit et définis ton lecteur idéal avec précision. Écris le nom, l'âge, la situation et le problème principal de ton client type à toi.

Jour 3 : Crée ton compte sur la plateforme de vente que tu as choisie. Si tu optes pour le guide PDF vendu directement, Systeme.io en version gratuite est un excellent point de départ. Explore l'interface, clique partout, familiarise-toi avec les menus. Tu n'as rien à créer encore, juste à comprendre où tout se trouve.

Jour 4 : Crée ton compte Stripe. Fournis les informations demandées et connecte ton compte bancaire canadien. Commence le processus de vérification dès maintenant parce qu'il peut prendre 24 à 48 heures.

Jour 5 : Crée ou mets à jour ta page professionnelle sur la plateforme que tu as choisie. Photo de profil, photo de couverture, description, bouton d'action. Ta page doit être prête à accueillir des visiteurs avant même que tu publies quoi que ce soit.

Jour 6 et 7 : Rejoins cinq groupes ou communautés pertinents sur ta plateforme, autour des thèmes qui touchent directement ton client idéal. Présente-toi simplement et honnêtement dans chacun.

Semaine 2 — Créer le produit, première moitié

Jour 8 : Rédige ton plan de contenu complet. Toutes tes sections, tous tes sous-titres, tous les points que tu veux couvrir. Ton guide doit être entièrement structuré avant que tu écrives la première phrase.

Jour 9 et 10 : Rédige la première moitié de ton guide. Introduction et trois premières sections. Sans te relire, sans corriger, sans t'arrêter. Juste écrire.

Jour 11 et 12 : Rédige la deuxième moitié. Trois dernières sections et conclusion. Même consigne : avance sans te retourner.

Jour 13 : Relis tout à voix haute. Note ce qui sonne faux, ce qui manque de clarté, ce qui peut être coupé. Ne corrige pas encore. Note seulement.

Jour 14 : Applique toutes tes corrections. Ton premier brouillon final est terminé.

Chapitre 7

Semaine 3 — Finaliser le produit et préparer la vente

Jour 15 et 16 : Crée ta mise en page sur Canva. Choisis un modèle de guide ou de livre numérique, personnalise les couleurs, insère ton contenu, ajoute ta photo et ta biographie en dernière page. Exporte en PDF haute résolution.

Jour 17 : Envoie ton guide à deux ou trois personnes de confiance pour validation. Demande-leur un retour honnête dans les 48 heures.

Jour 18 et 19 : Crée ta page de vente sur ta plateforme choisie pendant que tu attends les retours. Titre, description des bénéfices, ta photo, ton texte de biographie, le bouton d'achat.

Jour 20 : Intègre les retours de tes validateurs dans ton guide. Exporte la version finale.

Jour 21 : Configure la livraison automatique sur ta plateforme. Sur Systeme.io, cela s'appelle une règle d'automatisation. Teste le processus complet de bout en bout. Vérifie que tout fonctionne parfaitement.

Semaine 4 — Le lancement

Jour 22 : Publie ta publication de lancement officiel sur ta page. Utilise exactement le modèle du Chapitre 6 en l'adaptant à ta voix. Partage aussi la publication sur ton profil personnel si tu te sens prêt.

Jour 23 : Publie ta première publication de contenu gratuit dans chacun des groupes sur ta plateforme que tu as rejoints. Pas de lien vers ton produit. Juste de la valeur pure.

Jour 24 : Réponds à chaque commentaire sur ta publication de lancement. Chaque réponse augmente la visibilité organique de ta publication et montre que tu es présent et accessible.

Jour 25 : Publie une deuxième publication sur ta page : une statistique choc sur le problème que tu règles pour ton audience, suivie d'un appel à l'action vers ton guide.

Jour 26 : Contacte personnellement cinq à dix personnes de ton réseau qui correspondent à ton lecteur idéal. Pas un message de vente. Un message humain et sincère : *"J'ai créé quelque chose que je pense pourrait vraiment t'aider. Est-ce que ça te dérangerait que je t'envoie le lien?"*

Jour 27 et 28 : Publie dans les groupes sur ta plateforme. Réponds aux questions. Continue à bâtir ta présence et ta crédibilité.

Chapitre 7

Mois 2 — Bâtir la visibilité

L'objectif du deuxième mois est simple : être présent partout où ton lecteur idéal se trouve, de façon régulière et cohérente.

Semaine 5 à 8 — Le rythme de croisière

Publie trois fois par semaine sur ta page en suivant le calendrier de contenu du Chapitre 6. Varie les formats : statistique, témoignage, conseil gratuit, question engageante, carrousel.

Sois actif dans tes groupes sur ta plateforme tous les deux jours. Commente, réponds, apporte de la valeur. Quand l'occasion se présente naturellement, mentionne ton guide sans forcer.

Commence à bâtir ta liste de courriels. Dans Systeme.io, crée un formulaire d'inscription simple avec une offre gratuite, un mini-guide d'une page, une liste de vérification, n'importe quel petit outil utile que tu peux créer en une heure et qui donne envie aux gens de te laisser leur adresse courriel.

Envoie un courriel par semaine à ta liste. Pas pour vendre. Pour donner de la valeur, partager un conseil, raconter une histoire. La vente vient naturellement quand la confiance est là.

À titre indicatif, exemple moi je me suis fixé un objectif de 3 à 7 ventes pour le deuxième mois, soit entre 141 \$ et 329 \$ de revenus cumulés. Fixe-toi un objectif qui te motive sans te décourager.

Mois 3 — Accélérer et optimiser

Le troisième mois, tu as déjà des données réelles. Tu sais quelles publications génèrent le plus d'engagement. Tu sais quels groupes sont les plus actifs. Tu sais quels arguments convainquent le mieux tes acheteurs.

C'est maintenant que tu utilises ces données pour accélérer.

Semaine 9 et 10 — Analyser et ajuster

Regarde tes statistiques sur ta plateforme. Quelles publications ont eu le plus de portée, le plus de commentaires, le plus de clics vers ta page de vente? Fais plus de ce qui fonctionne. Arrête ce qui ne génère aucun résultat.

Lis les commentaires et les messages que tu as reçus. Quelles questions reviennent le plus souvent? Ces questions sont de l'or. Elles te disent exactement ce que ton audience veut savoir et elles deviennent tes prochaines publications de contenu.

Si tu as reçu des retours positifs d'acheteurs, demande-leur la permission d'utiliser leurs commentaires comme témoignages sur ta page de vente. Un vrai témoignage d'un vrai acheteur est l'élément le plus puissant que tu puisses ajouter à ta page.

Chapitre 7

Semaine 11 et 12 – Amplifier ce qui fonctionne

Augmente ta fréquence de publication dans les groupes qui génèrent le plus de trafic vers ta page.

Envisage de créer un groupe privé autour de ton sujet sur la plateforme la mieux adapté à ton produit. Un groupe dont le nom reflète exactement ta niche et ton audience te positionne comme leader naturel de cette conversation et crée un écosystème autour de ton produit.

Par exemple, si ta niche est la retraite : "Retraite et revenus passifs – communauté francophone". Si ta niche est la parentalité :

"Parents entrepreneurs – équilibre et revenus en ligne".

Si ta niche est l'enseignement : "Profs créateurs – monétiser son expertise". Le principe est toujours le même : un nom précis qui parle immédiatement à ton lecteur idéal.

Commence à réfléchir à ton deuxième produit. Une fois que tu as validé ton premier guide et généré tes premières ventes, le deuxième produit est infiniment plus facile à créer parce que tu connais déjà ton audience, tu sais ce qu'elle veut et tu as déjà la crédibilité pour le vendre.

Objectif réaliste pour la fin du mois 3 : 8 à 15 ventes au total. Soit entre 376 \$ et 705 \$ de revenus cumulés.

Le tableau de bord de tes 90 jours

Période	Actions prioritaires	Objectif de ventes	Revenus cumulés
Semaine 1 à 3	Créer le produit	0	0 \$
Semaine 4	Lancement	1 à 3	47 \$ à 141 \$
Semaine 5 à 8	Bâtir la visibilité	3 à 7	141 \$ à 329 \$
Semaine 9 à 12	Optimiser et accélérer	8 à 15	376 \$ à 705 \$

Ces chiffres sont conservateurs et réalistes. Pas des promesses magiques. Des résultats atteignables pour quelqu'un qui suit le plan avec constance.

Chapitre 7

Les trois règles d'or pour réussir ces 90 jours

Règle 1 — La constance avant la perfection. Une action imparfaite posée chaque jour bat une action parfaite posée une fois par mois. Publie même quand tu n'as pas envie. Réponds aux commentaires même quand tu es fatigué. Avance même les jours où tu doutes.

Règle 2 — Mesure ce qui compte. Chaque semaine, note trois chiffres dans un carnet : le nombre de publications faites, le nombre de visites sur ta page de vente et le nombre de ventes. Ces trois chiffres te disent tout ce que tu dois savoir sur ce qui fonctionne et ce qui doit être ajusté.

Règle 3 — Célèbre chaque victoire. Ta première vente mérite une célébration. Ton premier commentaire positif mérite une célébration. Ton premier abonné à ta liste courriel mérite une célébration. Ces petites victoires sont le carburant émotionnel qui te garde en mouvement sur la longueur.

Ce qui attend après les 90 jours

À la fin de ces trois mois, tu auras accompli quelque chose que la grande majorité des gens ne font jamais. Tu auras créé un actif numérique réel qui génère des revenus sans que tu aies à y travailler activement chaque jour. Tu auras bâti une présence en ligne crédible et une communauté naissante autour de ton expertise. Tu auras prouvé, à toi-même avant tout, que c'est possible.

Et à partir de là, les options s'ouvrent dans toutes les directions.

Un deuxième guide sur un sujet complémentaire. Un mini-cours vidéo à 97 \$ ou 197 \$ qui approfondit ce que ton guide introduit. Un programme d'accompagnement mensuel pour ceux qui veulent être guidés pas à pas.

Une trousse de gabarits qui complète ton guide principal.

Chaque nouveau produit que tu crées s'appuie sur la crédibilité que tu as bâtie avec le premier. Et chaque revenu supplémentaire s'additionne à celui qui est déjà en place.

C'est souvent comme ça qu'on progresse de 500 \$ par mois vers 1 000 \$, puis 2 000 \$. Pas d'un seul bond. Une étape solide à la fois.

Chapitre 7

Un dernier mot avant la conclusion

Tu te souviens du calcul qu'on a fait ensemble au début de ce guide?

RRQ plus Pension de vieillesse. Des chiffres qui font peur quand on les regarde honnêtement.

Dans 90 jours, ces chiffres seront toujours là. Mais ils auront moins de pouvoir sur toi. Parce que tu auras commencé à bâtir quelque chose qui t'appartient entièrement.

Quelque chose que personne ne peut te retirer. Quelque chose qui travaille pour toi même quand tu ne travailles pas.

C'est ça, la vraie liberté à la retraite.

Et elle commence aujourd'hui.

Conclusion

Ta retraite, tes règles

Tu es arrivé au bout de ce guide.

Mais en réalité, tu n'es pas à la fin de quelque chose. Tu es exactement au début.

Prends un moment pour réaliser ce que tu viens de faire. Tu as lu un guide complet sur la création de revenus passifs en ligne. Tu as découvert les modèles qui fonctionnent vraiment. Tu as identifié ton expertise cachée. Tu as un plan concret pour les 90 prochains jours. Et quelque part, pendant ta lecture, quelque chose a changé dans ta façon de voir ce qui est possible pour toi.

Ce changement-là, c'est le plus important de tout ce que contient ce guide.

Ce que j'espère que tu as compris

Il n'est pas trop tard. Ce n'est pas trop compliqué. Et tu n'as pas besoin d'être parfait pour commencer. Tu as besoin d'une seule chose : décider que tes prochaines années vont ressembler à ce que tu veux, pas à ce que les circonstances t'imposent.

La RRQ va te donner ce qu'elle va te donner. La Pension de vieillesse aussi. Ces chiffres ne changeront pas. Mais ce que tu bâtis par toi-même, avec ton expérience, ta générosité et ta volonté de partager ce que tu sais, ça, personne ne peut ni le plafonner ni te l'enlever.

Conclusion

Ce que je te demande maintenant

Une seule action. Pas dix. Pas cinq. Une.

Aujourd'hui, dans les prochaines heures, fais une seule chose concrète tirée de ce guide. Fais l'exercice des trois colonnes. Identifie ton modèle de revenu passif. Crée ton premier compte sur la plateforme qui correspond à ton choix. Rejoins des groupes sur la plateforme qui est le mieux adapté à ton produit.

Une seule action. C'est tout ce qu'il faut pour transformer ce guide d'une belle lecture en un vrai tournant dans ta vie.

Parce que l'action, même petite, même imparfaite, crée une énergie que l'intention seule ne peut jamais produire.

Un mot personnel

J'ai écrit ce guide parce que j'avais besoin de l'écrire autant que tu avais besoin de le lire.

Parce que moi aussi j'ai eu peur. Peur que ce soit trop tard. Peur de ne pas être à la hauteur. Peur d'échouer encore après avoir déjà tout essayé.

Et puis j'ai décidé que la peur allait rester là où elle était, et que moi j'allais avancer quand même.

Ce guide, c'est la preuve que c'est possible. Pas parfait. Pas instantané. Mais réel et à ta portée.

Tu mérites une retraite que tu as choisie. Tu mérites de te lever le matin avec un projet qui t'appartient.

Tu mérites de regarder ton compte bancaire et de voir quelque chose que tu as bâti toi-même, avec tes mains, ton expérience et ta générosité.

Vas-y !

Conclusion

Restons en contact

Ce guide est le début d'une conversation, pas la fin.

Si tu as des questions, si tu veux partager tes premiers résultats, si tu as besoin d'encouragement dans un moment de doute, je suis là.

Rejoins ma page Facebook ou Instagram : **Stéphane Leblanc / Liberté financière après 50 ans**

Écris-moi directement : **bonjour@stephaneleblanc.ca**

Visite mon site : **www.stephaneleblanc.ca**

Chaque personne qui franchit ce pas et qui génère sa première vente en ligne me rend immensément fier.

Pas parce que c'est mon guide qui l'a aidée. Mais parce qu'elle a décidé d'agir.

Et toi, tu as déjà pris cette décision en lisant jusqu'ici.

"Ce n'est pas l'âge qui détermine ce que tu peux accomplir. C'est la décision de commencer."

Stéphane Leblanc

À quelques années de la retraite, passionné de technologie depuis toujours et auteur de plusieurs guides pratiques

CRÉÉZ VOS REVENUS PASSIFS



Le guide pour les 50 ans et plus qui veulent *Stéphane Leblanc*
apprendre à générer leurs premiers 500 \$ par mois en ligne.

Et si tu pouvais générer 500 \$ de plus par mois avant même de prendre ta retraite?

Ce guide pratique t'accompagne étape par étape pour t'aider à créer ton premier revenu passif en ligne. Sans expérience technique, sans quitter ton emploi, sans investissement majeur.

À l'intérieur tu vas découvrir :

- ✓ Les 5 modèles de revenus passifs accessibles dès aujourd'hui
- ✓ Comment transformer ton expertise cachée en produit numérique
- ✓ Un plan complet semaine par semaine pour tes 90 premiers jours
- ✓ Comment mettre ton produit en vente en moins d'une journée
- ✓ Les stratégies gratuites pour trouver tes premiers clients

Il n'est jamais trop tard pour bâtir quelque chose qui t'appartient.

Stéphane Leblanc

Coach PNL certifié, auteur et passionné de technologie

stephaneleblanc.ca



DÉMARREZ VOTRE CHEMIN VERS L'INDÉPENDANCE AUJOURD'HUI!