Mae-Mat

GUIDE GRATUIT

5 idées de revenus complémentaires pour mamans

Et comment choisir la tienne, à ton rythme, sans pression et sans fausses promesses.



Agathe Mukamuzima
Coach Professionnelle Certifiée en PNL
maemat.com

Mae-Mat.

Bienvenue, maman

Je m'appelle Agathe. Je suis maman et entrepreneure depuis 2014. J'ai appris, parfois à la dure, qu'on peut bâtir un revenu sans s'éloigner de sa famille, à condition de choisir un chemin qui nous ressemble.

Ce guide n'est pas une promesse de richesse rapide. C'est une boussole. Tu y trouveras cinq idées de business digital, une façon simple de choisir la tienne, et un plan de 7 jours pour passer à l'action.

Avant de choisir, trois questions

1 **Combien de temps réel ai-je ?**
Pas le temps idéal : celui que tu as vraiment par semaine, entre les enfants, la maison et ta vie.

2 **Qu'est-ce que je sais déjà faire ?**
Organiser, écrire, expliquer, rassurer, compter, créer… Tes talents d'aujourd'hui sont ton meilleur point de départ.

3 **Quel revenu me ferait vraiment du bien ?**
Un petit coussin, un projet précis, un complément durable ? Ton objectif guide le choix du modèle.

Un conseil avant de tourner la page : note tes trois réponses sur une feuille. Tu les relis après chaque idée pour voir laquelle s'y accorde le mieux.

Mae-Mat.

IDÉE 1

Assistante virtuelle

Tu offres ton aide administrative ou organisationnelle, à distance, à des entrepreneurs ou de petites entreprises : gérer un agenda, répondre aux courriels, organiser des documents, planifier des publications.

POUR QUI	DÉMARRAGE	COÛT DE DÉPART
Les organisées et fiables	Rapide	Très faible

Pourquoi ça peut te convenir

Tu utilises déjà ces compétences chaque jour pour ta famille. Tu peux commencer avec un seul client et des horaires flexibles, puis ajouter d'autres clients au fil du temps.

Les outils de base

Un ordinateur, une bonne connexion, un agenda partagé, un outil de messagerie et un document simple qui présente tes services.

TON PREMIER PAS CETTE SEMAINE

Écris la liste de trois tâches que tu pourrais prendre en charge pour quelqu'un, puis parles-en à deux personnes de ton entourage qui sont entrepreneures.

LE PIÈGE À ÉVITER

Accepter trop de tâches différentes dès le départ. Choisis deux ou trois services clairs.

© 2026 Mae-Mat Inc. · maemat.com

Mae-Mat.

IDÉE 2

Produits numériques

Tu crées une fois un guide, un cahier de cheminement, un modèle ou un calendrier, et tu le vends autant de fois que tu le souhaites sous forme de fichier téléchargeable.

POUR QUI	DÉMARRAGE	COÛT DE DÉPART
Celles qui aiment créer	Moyen	Faible

Pourquoi ça peut te convenir

Le travail de création se fait à ton rythme, et le produit continue de servir après. C'est idéal si tu as une expérience ou un savoir-faire que d'autres femmes cherchent.

Exemples

Un cahier d'organisation familiale, un planificateur de repas, un guide pas à pas sur un sujet que tu maîtrises, un gabarit de budget.

TON PREMIER PAS CETTE SEMAINE

Pense à un problème que tu as déjà résolu pour toi-même. Écris en une phrase à qui ta solution pourrait servir.

LE PIÈGE À ÉVITER

Vouloir créer un produit parfait et énorme. Commence par une version courte et utile, puis améliore-la avec les retours.

© 2026 Mae-Mat Inc. · maemat.com

Mae-Mat.

IDÉE 3

Coaching ou formation en ligne

Tu transmets ce que tu sais par Zoom, en groupe ou en individuel : un atelier de deux heures, un petit programme, un accompagnement ciblé sur un sujet précis.

POUR QUI	DÉMARRAGE	COÛT DE DÉPART
Celles qui aiment transmettre	Moyen	De faible à élevé

Pourquoi ça peut te convenir

Ton expérience de vie et ton parcours ont de la valeur. Beaucoup de femmes cherchent quelqu'un qui est passé par là avant elles et qui sait expliquer simplement.

Pour bien démarrer

Choisis un sujet précis, une seule cliente idéale et un petit format, comme un atelier gratuit de 30 minutes ou une première séance à prix d'essai.

Côté coût

Offrir des séances sur Zoom coûte peu. Mais si tu veux te former ou te certifier comme coach, prévois un investissement : il varie beaucoup selon le programme choisi.

TON PREMIER PAS CETTE SEMAINE

Écris le titre d'un atelier que tu pourrais donner, puis propose-le à cinq personnes pour savoir si le sujet les intéresse.

LE PIÈGE À ÉVITER

Attendre de te sentir « assez experte ». Quand tu aides déjà quelqu'un à avancer, tu es déjà utile.

© 2026 Mae-Mat Inc. · maemat.com

Mae-Mat.

IDÉE 4

Création de contenu

Tu partages ton univers sur les réseaux sociaux, un blogue ou une infolettre : des conseils, des témoignages, des astuces. Avec le temps, tu construis une communauté qui te fait confiance.

POUR QUI	DÉMARRAGE	COÛT DE DÉPART
Les communicatrices	Lent mais durable	Très faible

Pourquoi ça peut te convenir

C'est le socle de presque tous les autres modèles. Une communauté engagée t'aidera plus tard à vendre un produit, un service ou une formation.

Pour rester constante

Choisis un seul réseau, un seul thème et un rythme réaliste, par exemple deux publications par semaine. La régularité compte plus que la quantité.

TON PREMIER PAS CETTE SEMAINE

Écris cinq sujets dont tu pourrais parler sans effort, puis prépare ta première publication.

> **LE PIÈGE À ÉVITER**
>
> Te comparer aux grands comptes. Ce qui compte au début, c'est d'être utile à quelques personnes, pas d'en toucher des milliers.

Mae-Mat.

IDÉE 5

Affiliation

Tu recommandes des produits ou des services que tu utilises vraiment, avec un lien personnel. Lorsqu'une personne achète grâce à ta recommandation, tu reçois une commission.

POUR QUI	DÉMARRAGE	COÛT DE DÉPART
Celles qui ont déjà une audience	Rapide à installer	Aucun ou variable

Pourquoi ça peut te convenir

Tu n'as pas à créer de produit. Mais le revenu dépend de la confiance de ton public, donc elle se construit avec le temps, souvent en combinaison avec la création de contenu. Certains programmes sont gratuits ; d'autres demandent un abonnement ou l'achat du produit : vérifie toujours les conditions avant de t'inscrire.

Pour rester honnête

Ne recommande que ce que tu connais et tu apprécies. Indique clairement que tu reçois une commission : ta crédibilité vaut plus que n'importe quelle vente.

TON PREMIER PAS CETTE SEMAINE

Dresse la liste de trois outils ou produits que tu utilises déjà et que tu recommanderais sans hésiter.

> **LE PIÈGE À ÉVITER**
>
> Promouvoir tout et n'importe quoi pour gagner vite. Mieux vaut peu de recommandations, mais sincères.

© 2026 Mae-Mat Inc. · maemat.com

Mae-Mat.

Les 5 idées en un coup d'œil

Idée	Idéale si tu…	Démarrage	Coût
Assistante virtuelle	es organisée et fiable	Rapide	Très faible
Produits numériques	aimes créer	Moyen	Faible
Coaching ou formation	aimes transmettre	Moyen	De faible à élevé, selon ta formation
Création de contenu	aimes communiquer	Lent, mais durable	Très faible
Affiliation	as déjà une audience	Rapide à installer	Aucun ou variable

Autre option : la vente directe. Certaines mamans choisissent de recommander et de vendre des produits par réseau. C'est un modèle parmi d'autres, qui demande de bien se renseigner avant de s'engager. Certaines compagnies demandent d'acheter un produit ou une trousse de départ pour commencer : renseigne-toi bien sur tous les coûts avant de t'engager. Les résultats varient d'une personne à l'autre et dépendent de l'effort, du temps et du contexte de chacune.

Comment choisir

Relis tes trois réponses de la page 2. Choisis l'idée qui s'accorde avec **ton temps réel**, **tes talents du moment** et **ton objectif**. Tu peux en combiner deux plus tard, mais commence par une seule.

© 2026 Mae-Mat Inc. · maemat.com

Mae-Mat.

Mon plan d'action de 7 jours

Une petite action par jour. Coche chaque case quand c'est fait.

- [ ] **Jour 1** Je note mes trois réponses : temps réel, talents, objectif de revenu.
- [ ] **Jour 2** Je choisis l'idée qui me parle le plus, une seule.
- [ ] **Jour 3** J'écris en une phrase ce que j'offre et à qui.
- [ ] **Jour 4** Je lis, j'observe ce que font d'autres femmes dans cette voie et ce que j'aime.
- [ ] **Jour 5** Je parle de mon idée à trois personnes pour recueillir leurs réactions.
- [ ] **Jour 6** Je prépare ma toute première petite action : un message, un texte, une page.
- [ ] **Jour 7** Je passe à l'action, et je célèbre ce premier pas.

Un revenu complémentaire ne naît pas d'un grand saut, mais d'une suite de petits pas posés avec constance.

© 2026 Mae-Mat Inc. · maemat.com

Mae-Mat

Et maintenant ?

Tu as une direction. Si tu veux de l'aide pour la préciser, je serai heureuse de t'accompagner.

Réserve un appel découverte gratuit de 30 minutes par Zoom.

scheduler.zoom.us/seance-avec-coach-agathe

Et si tu sens que ta confiance et ta vision intérieure ont aussi besoin d'attention, découvre mon accompagnement de transformation pour les femmes sur **impactpnl.com**.

Ce que je vis moi-même. En plus de mon accompagnement en coaching et en PNL, j'ai bâti d'autres sources de revenus : la location d'habits et d'objets traditionnels pour mariages, des activités de vente directe (Enagic, Atomy), l'affiliation BODi et ma marque d'habits de sport, Agathe Fitness. Je t'en parle en détail sur **maemat.com**.

Avec bienveillance,

Agathe Mukamuzima

Coach Professionnelle Certifiée en PNL

Les résultats varient d'une personne à l'autre et dépendent de l'effort, du temps et du contexte de chacune. Aucun revenu n'est garanti. Je reçois des commissions sur certaines recommandations et activités mentionnées. Ce guide est à titre informatif et ne constitue pas un conseil financier.