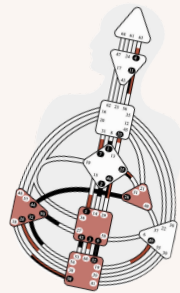




# Démarrer avec le Design Humain et construire une entreprise rentable qui te ressemble **en 2026 !**

Pour les thérapeutes multiples qui aiment leur métier  
mais sentent qu'il est temps de le faire évoluer !





# PRÉSENTATION

Bienvenue dans cet ebook, **ton guide pour préparer ton année business 2026 !**

- Tu es thérapeute, coach ou psychologue du bien-être.
- Tu accompagnes déjà des clients, mais tu as la sensation que ton activité n'avance pas vraiment.
- Tu voudrais être plus clair dans ta communication sur les réseaux sociaux, mais le mot marketing te paraît lourd, presque indigeste.
- Tu doutes de ce que tu publies, tu remets en question ta façon de faire, et parfois même ta place.

Si c'est ton cas, bienvenue : **tu es exactement au bon endroit.**

Et si, avant de chercher encore des “stratégies miracles”, on apprenait à faire les choses différemment ?

- **En fonction de toi.**
- **De ta personnalité.**
- **De ton énergie.**
- **De ta façon naturelle de communiquer ?**

C’est exactement ce que **le Design Humain permet.**

Ce que j’aime dans cet outil, c’est qu’il t’offre une vision à 360° sur ta manière de fonctionner.

Il te montre comment **ton aura** — ton énergie — **interagit avec les autres** et comment **l’utiliser pour avancer dans ton business.**

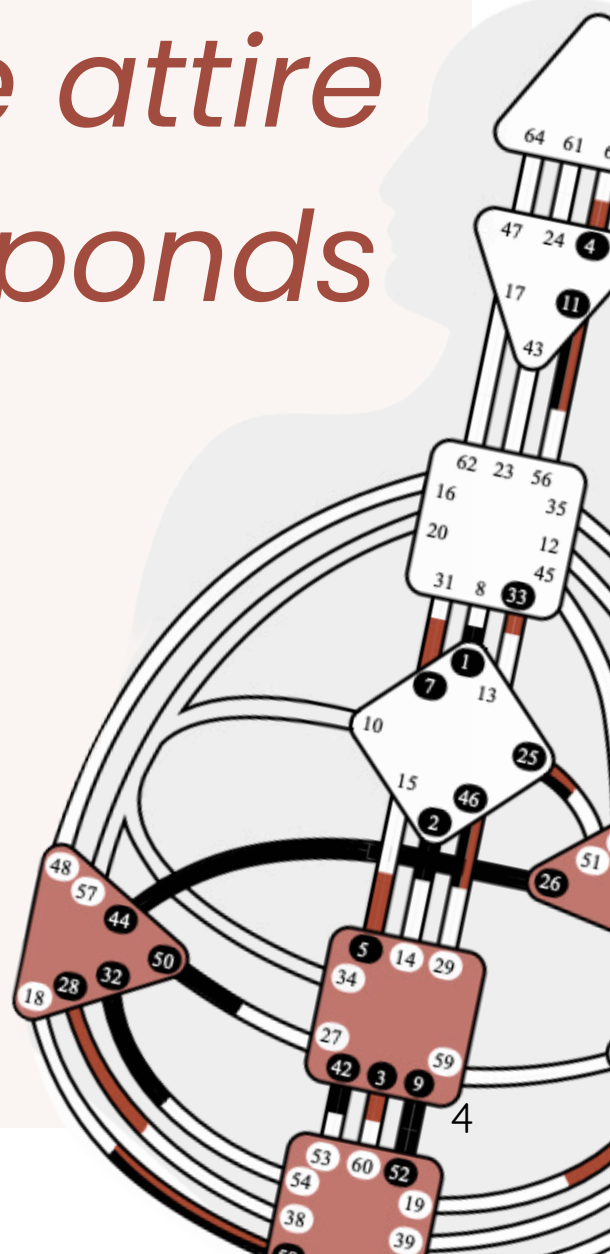
Alors avant tout, ouvre ces pages avec curiosité et laisse-toi surprendre.

**Le Design Humain, c’est le GPS qui peut changer ton business.**



# LE GÉNÉRATEUR

*Ton énergie attire  
quand tu réponds*



Ton vrai atout c'est **l'énergie de ton centre sacrale.**

Tu es faite pour **créer, construire, persévérer...** mais uniquement quand c'est **quelque chose qui t'excite vraiment.**

Là où ça bloque souvent, c'est quand tu dis **"oui"** à tout, juste parce que **"il faut bien"** remplir ton agenda ou poster sur Instagram.

## RÉSULTAT :

**Tu te vides de ton énergie, tu t'épuises et tu perds la joie.**

En business, ta meilleure stratégie, c'est de **répondre.**

Répondre à ce qui vient à toi, aux opportunités, aux questions de tes clientes, aux idées que la vie te propose.



## EXEMPLE CONCRET :

Tu n'as pas besoin de te creuser la tête pendant des heures pour inventer une nouvelle offre.

Observe plutôt ce que tes clientes te demandent souvent :

**“Tu fais des ateliers de groupe ? Tu pourrais créer un programme en ligne ?”**

→ **Voilà des signaux auxquels ton énergie peut répondre.**

Sur les réseaux sociaux, pour publier demande toi :

**“Quelles questions m'ont posé mes clientes cette semaine ?”**

Ça sera bien plus facile pour toi de créer du contenu à partir de quelque chose qui existe.



**JE SUIS GÉNÉRATEUR PUR ET REGARDE  
CE RÉEL :**

<https://www.instagram.com/p/DOaujIzDHaf/>





**OU ENCORE CELUI CI :**

<https://www.instagram.com/p/DOoTJBFDJkv/>

Tu vois ? Je suis dans mon bureau ou sur le lit de mon fils et j'ai juste tourné une vidéo après une lecture en design humain.

Tu verras que quand tu partages ce qui te met en joie, les gens le sentent, et ils répondent à leur tour.

## **TA CLÉ POUR UN BUSINESS RENTABLE :**

- Suis ton excitation. Si ton corps dit oui, fonce. 
- Si ça t'alourdit, lâche. 



**Ton énergie est magnétique quand tu respectes ça.**

Tu n'es pas folle, ou fou, tes tripes ne mentent pas.

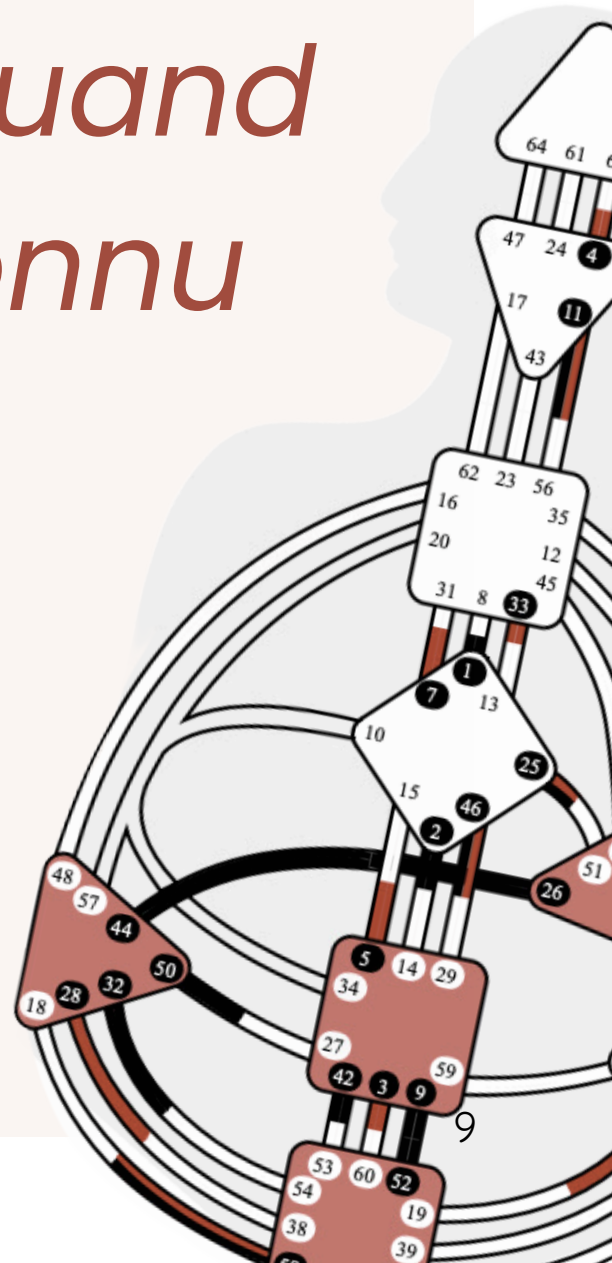
Quand j'étais en restauration, j'allais la boule au ventre au travail car je n'en pouvais plus et je mettais ça sur le compte : **ce n'est qu'une phase !**

**NON, ce n'est pas normal d'angoisser** avant d'aller au travail, soit le travail ne te convient pas, soit il y a un travail plus profond à faire !



# LE PROJECTEUR

*Tu brilles quand  
tu es reconnu*



**Ton aura est pénétrante**, elle voit profondément les autres. Tu excelles avec **le contenu de précision**, par exemple tu peux choisir une micro niche assez facilement et c'est comme ça que tu vas briller .

## EXEMPLE DE MICRO NICHE :

- Je t'apprends à vendre avec des stories instagram
- Je t'accompagne à arrêter de fumer pour la naissance de ton enfant
- Je t'accompagne à une parentalité plus conscience pour renouer le lien avec ton adolescence
- Je t'aide à pratiquer le yoga 10 minutes par jours, même si tu es une jeune maman
- Je t'accompagne dans une routine sportive pour corriger ta diatasy
- Je t'accompagne à mettre tes limites claires avec ta belle famille intrusive (exemple pour coach de vie)

TOUT ça c'est du **contenu très niché, très clair**, parce que tu vois le problème, ton contenu va être très ciblé, tes articles de blog ou peut importe ta stratégie.

Ça ne veut pas dire que tu ne peux pas être passionné par plusieurs choses OF COURSE, ni être multi casquette, tu vas avoir ton sujet de prédilection que tu vas pouvoir décliner.

Tu attires avec tes conseils sur un contenu ciblé , puis les gens te reconnaissent pour ton entière personnalité.

**Reprenons exemple** : Je t'accompagne dans une routine sportive pour corriger ta diatasy. Mais au delà de tes coachings sportif tu as aussi 2 chiens, et tu es passionné de danse parfait montre le ça créer du lien, mais on a besoin de sentir ton aura.

Fais des lives, montre toi !!

Un live qui apporte une vraie clé vaut mille stories forcées. Un post où tu analyses un problème précis vaut plus que dix citations bateaux.

**Encore une fois ton don, c'est la guidance.**

**Mais voilà** : tu n'es pas faite pour courir partout, poster 15 fois par jour ou lancer 10 offres en même temps.

Tu es faite pour **être reconnue, invitée, choisie.**

### **Ça veut dire quoi pour ton entreprise ?**

Ça veut dire que **ta visibilité doit être alignée avec ton talent naturel** : montrer ce que tu sais voir.

**Exemple** : au lieu de te demander “Quoi poster aujourd’hui ?”, demande-toi : “Qu’est-ce que j’ai observé chez mes clientes cette semaine ? Quelle prise de conscience j’ai envie de partager ?”

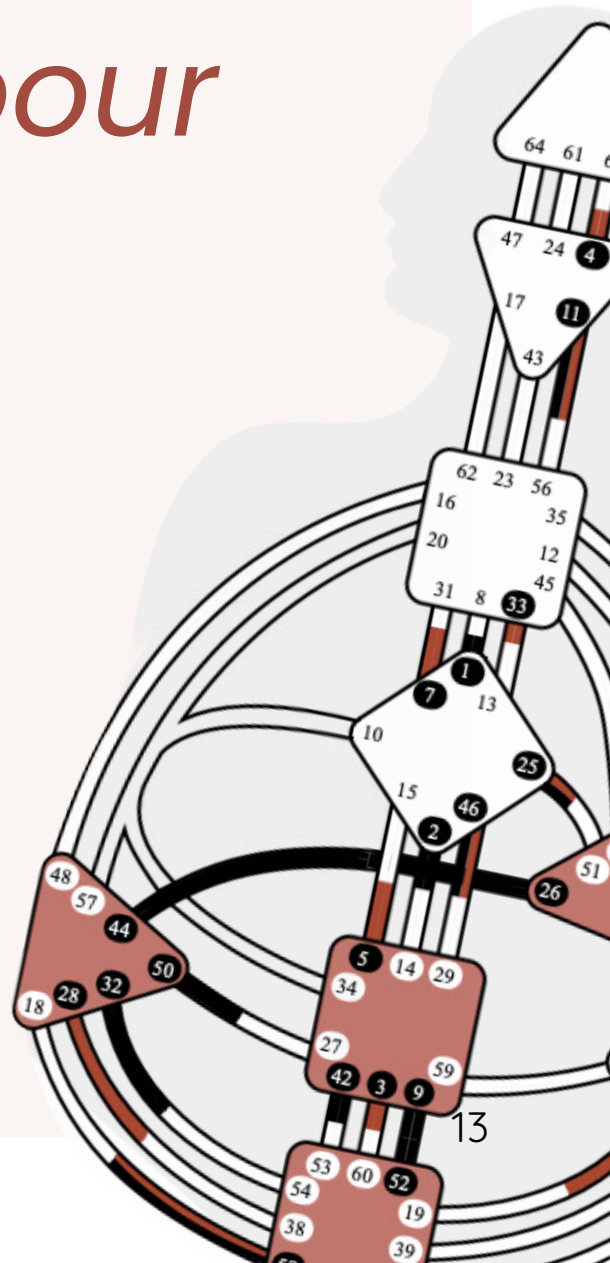
## **TA CLÉ POUR UN BUSINESS RENTABLE :**

- Attire la reconnaissance en mettant ta vision en avant. 



# LE MANIFESTEUR

*Tu es là pour  
initier*



Ton vrai atout, c'est **ta capacité à initier**, à lancer des mouvements, à démarrer des choses que personne d'autre n'aurait osé faire.

Ton aura repousse ce qui n'est pas juste, et c'est normal : **elle protège ton indépendance**.

**Tu n'es pas faite pour demander la permission** ou attendre qu'on vienne te valider. Tu es faite pour ouvrir le chemin.

**Là où ça bloque souvent, c'est quand tu essaies de faire "comme tout le monde"** : répondre comme un générateur, répéter la même offre dix fois, suivre un plan rigide...

## RÉSULTAT :

Tu perds ton feu, tu t'énerves et tu finis par tout envoyer valser.

En business, ta meilleure stratégie, c'est **d'annoncer tes élans**.

Quand tu sens un mouvement intérieur, informe. C'est aussi simple que ça.



## EXEMPLE CONCRET :

Tu as une idée soudaine pour un nouveau cercle de femmes.

Au lieu de garder ça pour toi en te disant “je vais attendre de bien structurer l’offre”, **annonce-le direct :**

“J’organise un cercle le mois prochain pour toutes celles qui veulent libérer leur colère. Je vous en dis plus bientôt, mais réservez déjà votre place dans ma DM.”

→ **Tu crées de l’élan, tu allumes le feu, les autres suivent.**

**Autre exemple :** sur Instagram, quand tu as un élan, fais-le savoir. Ça peut être une story où tu dis : “J’ai eu une révélation ce matin, je vais en parler dans un live ce soir.”

Tu n’as pas idée à quel point **ça active ton aura**. Les gens sentent ton autorité naturelle et ont envie de savoir ce que tu vas partager.


**Et au quotidien ?** Si tu lances une retraite, préviens ton entourage :

“Je suis en train d’organiser ça, j’aurai besoin de mon espace pendant les prochaines semaines.”

**Quand tu informes, tu rencontres moins de résistance.**

Les gens comprennent ton énergie, car tu peux avoir tendance à passer d’une chose à une autre rapidement. ( sauf conditionnement )

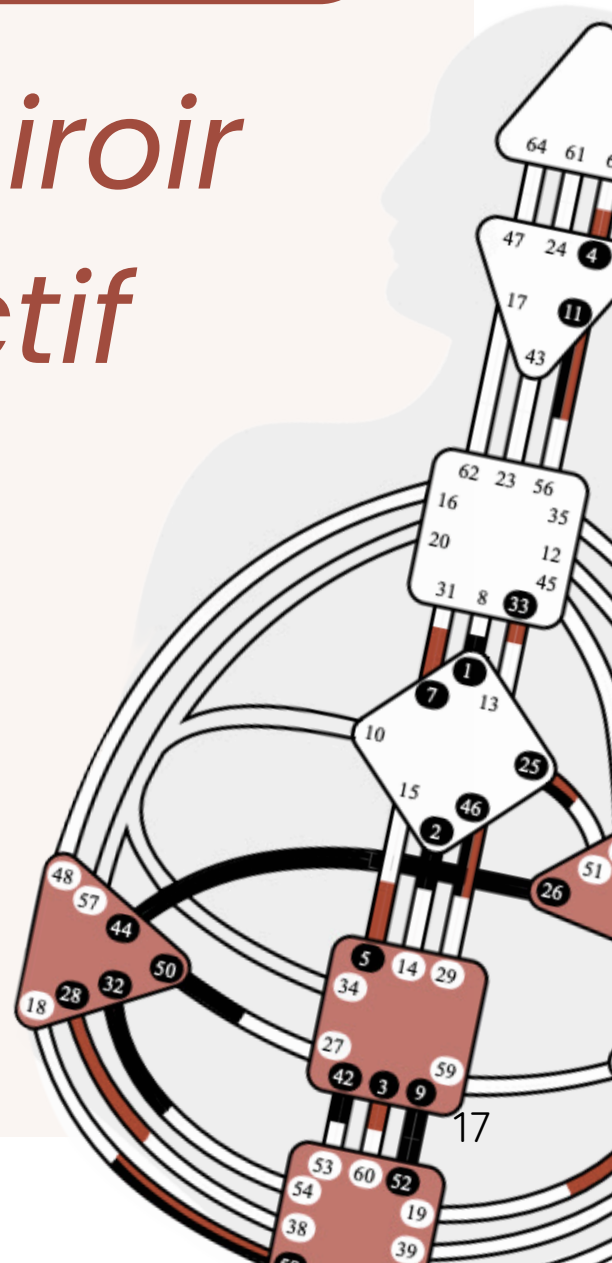
## **TA CLÉ POUR UN BUSINESS RENTABLE :**

- **Ose initier et informe.** 
- Tu n’as pas besoin d’attendre que les clientes te demandent quoi que ce soit.
- Quand tu te fais confiance et que tu annonces tes élans, tu crées l’élan collectif que les autres ont besoin de suivre.



# LE RÉFLECTEUR

*Tu es le miroir  
du collectif*



Ton aura est sampling, elle prend la température de l'énergie autour.

**Ton don, c'est de refléter la vérité de ton environnement.**

Mais ça veut dire aussi que tu es très sensible à l'ambiance : si ton espace ou tes clientes ne te conviennent pas, tu le ressens directement.

**En business, ça veut dire que ton énergie est cyclique.**

Tu n'es pas faite pour produire comme un robot tous les jours.

Parfois, tu auras un mois hyper productif, parfois tu auras besoin de ralentir. Et c'est ok.



## EXEMPLE CONCRET :

Au lieu de lancer une offre sur un coup de tête, donne-toi du temps (idéalement un cycle lunaire).


**Observe ce qui revient dans les conversations de ton audience, note les besoins qui s'expriment, et laisse l'idée mûrir.**

Quand tu lances, c'est pile au bon moment.

Sur Instagram, tu peux utiliser ta sensibilité pour créer du contenu qui reflète l'air du temps : poster sur un sujet que “tout le monde ressent en ce moment”

→ ça fait que ton audience se dit : “Wow, elle a mis des mots sur ce que je ressens.”

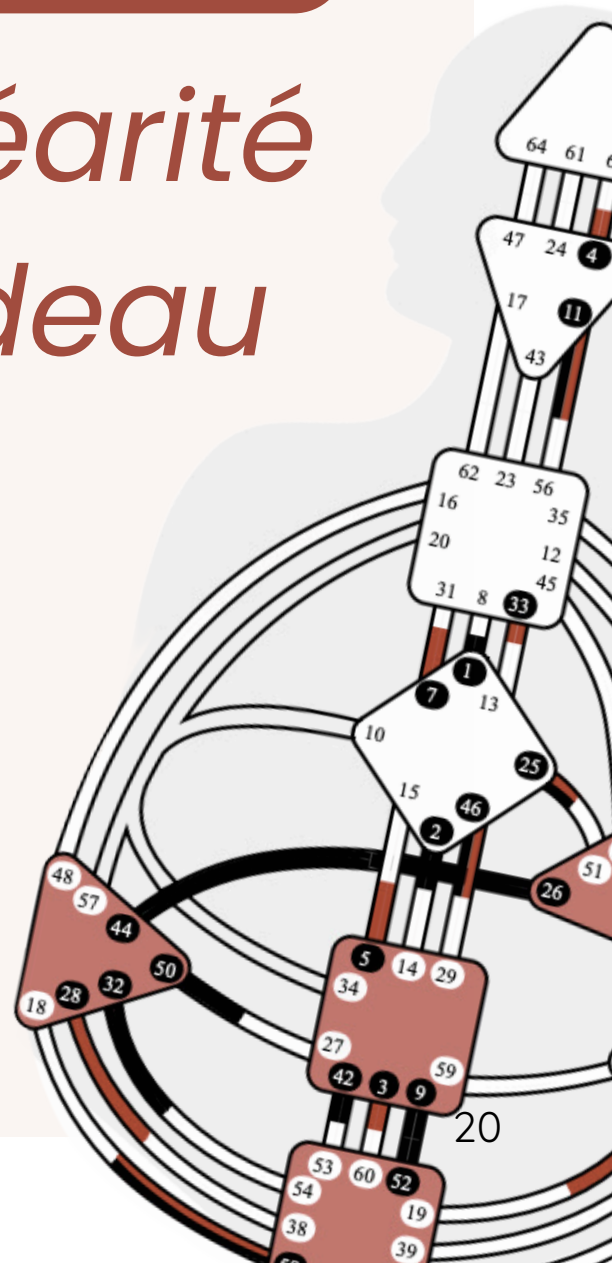
## TA CLÉ POUR UN BUSINESS RENTABLE :

- **Honore ton rythme et choisis bien ton environnement.** 
- Si tu es entourée des bonnes personnes, ton énergie devient un phare pour les autres.



# LE GÉNÉRATEUR MANIFESTEUR

*Ta non-linéarité  
est un cadeau*



Tu es **comme un Générateur...** mais avec **une touche de Manifesteur.**

Tu as une énergie énorme, tu peux créer beaucoup !

**Ton don, c'est de tester, explorer, passer d'une idée à l'autre et montrer aux autres qu'on peut faire du business autrement.**

Mais soyons honnêtes : ce n'est pas toujours simple à vivre.

Tu peux avoir 3 certifications différentes en poche, suivre une formation de plus parce que "ça a l'air génial", et finir par ne plus savoir laquelle mettre en avant.

**Tu as l'impression de te disperser,** et parfois même de perdre ta crédibilité parce que tu changes d'avis.

En réalité, c'est normal que tu sois attirée par plusieurs outils, plusieurs thérapies, plusieurs formats.

**Tu n'es pas faite pour choisir "une seule case".**

**Ton chemin, c'est justement d'explorer et de montrer que cette non-linéarité est une force.**

## **EXEMPLE CONCRET :**

Tu peux **trouver ton fil rouge**, et te demander qu'est ce que les personnes viennent vraiment chercher chez moi ? Ainsi tu ne parles pas de tes outils mais de la transformation ! **Beaucoup plus clair pour ceux qui te suivent !**

Et tes clientes adorent ça, parce qu'elles sentent que tu es vivante et inspirante.

**Prenons un exemple.**

Imagine que tu accompagnes des parents qui veulent retrouver une communication saine avec leurs enfants et leur partenaire.

Tu peux utiliser le Human Design. Tu peux utiliser la communication non violente. Tu peux utiliser l'énergétique. Le transgénérationnel.

**Peu importe.**

**Ce qui compte**, ce n'est pas la liste de tes outils. Ce qui compte, c'est que tu aides ces parents à retrouver leur posture, à casser certains schémas, à mieux se comprendre, à mieux communiquer ! **Tu vois ?**



**Là où ça devient compliqué, c'est quand tu veux tout mettre en avant en même temps.**

Tu risques de perdre ton audience, parce qu'elle ne comprend pas vraiment ce que tu règles comme problème.


**La clé pour toi, ce n'est pas de renoncer à ta diversité, c'est de trouver le fil rouge qui relie toutes tes pratiques.**

**Sur les réseaux, ça veut dire quoi ?** Ça veut dire que tu peux parler de toutes tes passions, mais toujours en les ramenant **à la problématique de ton client idéal.**

Si tu parles d'hypnose un jour, de reiki le lendemain, et d'alimentation le surlendemain, fais toujours le lien avec :

“Comment ça aide ma cliente à sortir de son épuisement / retrouver confiance / se libérer de ses peurs ?” En gros la transformation ! Ce que je te disais au dessus !

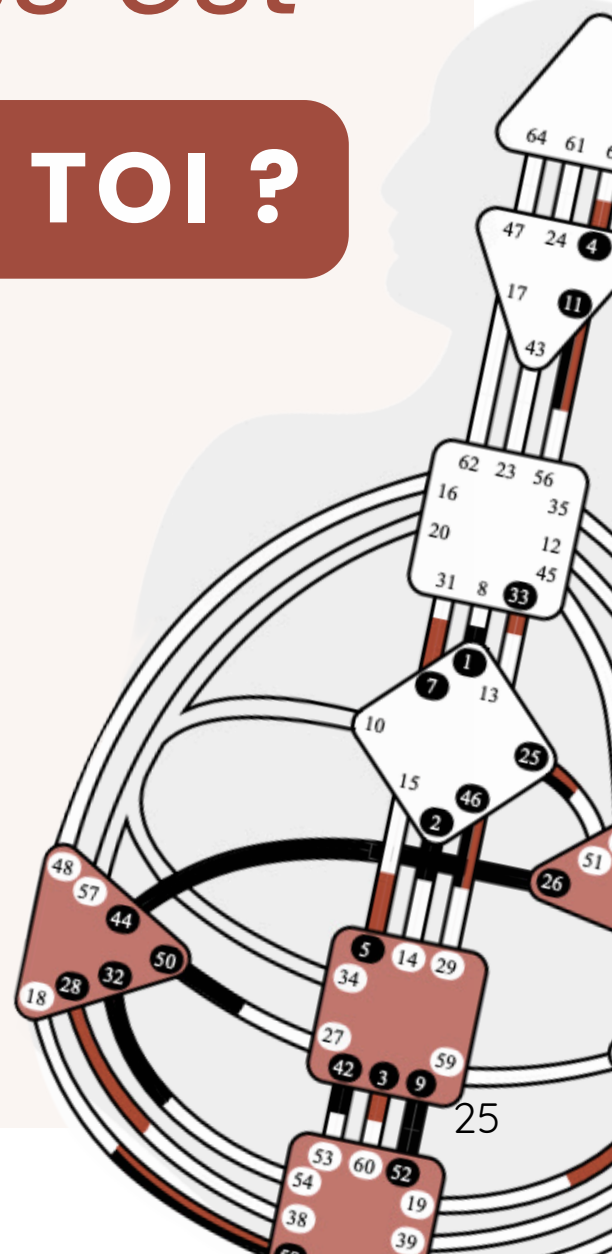
## **TA CLÉ POUR UN BUSINESS RENTABLE :**

- **Ne te bride pas, mais clarifie ton message.** 
- Tu n'as pas besoin de choisir une seule pratique, tu as besoin de montrer comment elles se complètent **au service d'une transformation claire.**
- Quand tu assumes ta non-linéarité tout en gardant ce fil rouge, ton aura devient magnétique.
- **Tes clientes voient en toi un exemple vivant qu'on peut créer son propre chemin.**



# *Comment savoir si ton business est*

**JUSTE POUR TOI ?**



Le Human Design, ce n'est pas que des concepts.  
**C'est concret.**

Il te donne un **indicateur hyper simple** pour sentir **si tu es sur la bonne voie ou si tu t'épuises** à contre-courant : **ta signature** (quand ton énergie circule bien) **et ton non-soi** (quand tu te forces et que tu te déconnectes de toi).

Tu n'as pas besoin d'un tableau Excel pour savoir si ton business est juste. Tu le ressens dans ton corps, dans tes journées, dans la façon dont tu termines ta semaine.

**GÉNÉRATEUR :**

**SATISFACTION / FRUSTRATION**

Tu sais que tu es alignée quand tu ressens de la **satisfaction**.

C'est ce petit plaisir intérieur quand tu termines une séance et que tu te dis : "J'adore faire ça, je pourrais continuer encore des heures."

C'est ce sourire quand tu crées un post Insta qui te fait vibrer, sans avoir vu le temps passer.

C'est même ce moment où, après avoir couché les enfants, tu continues à travailler un peu sur ton projet, mais avec le cœur léger, parce que ça te nourrit au lieu de te vider.

Ton non-soi, c'est **la frustration**. Et ça, tu la reconnais tout de suite.

- C'est quand tu acceptes une cliente qui ne t'inspire pas vraiment "parce qu'il faut bien rentrer un peu d'argent".
- C'est quand tu te forces à poster du contenu qui t'ennuie, juste pour cocher la case "être présente sur Insta".
- C'est quand tu finis ta journée vidée, à soupirer : "Mais pourquoi je fais ça ?"

Et parfois, ça se voit même dans ton corps : mal au ventre, boule dans la gorge, tensions...

👉 Si tu te reconnais là, ce n'est pas toi qui es "pas assez motivée", c'est juste que **tu n'écoutes pas ton sacré**.

La frustration, c'est ton panneau stop : tu n'as pas dit oui aux bonnes choses. **Reviens à ce qui t'excite vraiment.**

# GÉNÉRATEUR MANIFESTEUR :

## SATISFACTION / FRUSTRATION (ET COLÈRE)

Pour toi aussi, **la signature, c'est la satisfaction.**  
Mais elle a une saveur particulière.

C'est quand tu t'autorises à suivre tes élans, même si ça veut dire passer d'un projet à un autre.

C'est quand tu combines tes différentes passions et que, d'un coup, tout prend sens.

**Par exemple :** tu animes un atelier de yoga, et tu intègres des clés de nutrition ou de développement personnel... et tu vois les yeux de tes clientes s'illuminer.

Là, tu te dis : "Oui, c'est ça que j'aime faire."

Ton non-soi, c'est la frustration, et parfois même de la colère.

**La frustration,** c'est quand tu essaies de rentrer dans une case trop étroite.



Tu te forces à n'être "que sophrologue" ou "que coach en nutrition" alors que tu sens que tu as mille autres choses à transmettre.

**La colère**, elle arrive quand tu t'enfermes dans une voie qui ne te nourrit plus, mais que tu continues parce que "j'ai déjà commencé, alors je dois finir."

La clé, c'est de **trouver ton fil rouge** : clarifie la problématique que tu aides à résoudre, et autorise-toi à la traiter avec toutes tes cordes à ton arc.



## PROJECTEUR :

### SUCCÈS / AMERTUME

Tu sais que tu es alignée quand tu ressens du succès.

Et attention, ce n'est pas forcément des milliers d'euros.

C'est ce sentiment profond d'être reconnue.

- Quand une cliente te dit : “Tu as changé ma vie.”
- Quand on t'invite dans un podcast parce qu'on reconnaît ton expertise.
- Quand tu sens que ta façon de voir les choses est accueillie et appréciée.

C'est QUAND tu vois, les bonnes personnes venir à toi, écouter et **appliquer tes conseils** !  
La reconnaissance....

Voilà, c'est ça, ton succès.

## Ton non-soi, c'est l'amertume.

- C'est quand tu donnes, donnes, donnes... mais qu'on ne te reconnaît pas.
- C'est quand tu passes des heures à préparer un atelier et que seules deux personnes s'inscrivent.
- C'est quand tu postes un contenu profond et que tu n'as presque aucun retour.

Tu te dis : “Mais pourquoi je me donne autant si personne ne le voit ?”

Alors cela veut dire qu'il faut changer ton marketing !

☞ Si tu ressens cette amertume, ce n'est pas que tu es “mauvaise” ou que personne ne veut de toi.

C'est ton design qui t'indique : **tu ne t'adresses peut-être pas aux bonnes personnes**, ou tu essaies de forcer ta visibilité au lieu de laisser la reconnaissance venir.



## MANIFESTEUR :

### PAIX / COLÈRE

**Tu sais que tu es alignée quand tu ressens de la paix.**

- Quand tu lances une nouvelle idée sans demander la permission, juste parce que ça t'anime.
- Quand tu annonces clairement à ton audience : "Voilà ce que je crée, voilà comment vous pouvez me rejoindre."
- Quand tu te sens libre, autonome, respectée dans ta façon de faire.

**Ton non-soi, c'est la colère.**

- C'est quand tu te sens freinée, jugée, ou enfermée dans des obligations qui ne te ressemblent pas.
- C'est quand ton entourage ne comprend pas pourquoi tu veux encore changer d'idée.
- C'est quand tu te forces à suivre un plan de contenu hyper strict... et qu'au bout de quelques jours tu craques : "Ça me gonfle !"

Tu le sais, **ta colère peut être explosive**. Mais elle n'est pas là par hasard : **elle t'indique que tu n'as pas respecté ton besoin de liberté et d'initiative.**

☞ Si tu ressens cette colère, rappelle-toi : tu n'as pas besoin de permission.

**Ton job, c'est d'informer, pas de demander l'accord.**

Quand tu annonces tes décisions avec clarté, la paix revient.

**RÉFLECTEUR :**

**SURPRISE / DÉCEPTION**

Tu sais que tu es alignée quand tu ressens de la **surprise**.

- C'est ce moment où tu observes ta communauté et que tu te dis : "Wow, c'est exactement le type de femmes avec qui j'avais envie de travailler."
- C'est Quand tu as ses conversations profondes avec tes clientes !

Ton non-soi, c'est la **déception**.

- Tu le ressens quand ton environnement ne te nourrit pas.
  - Tu passes tes journées sur Instagram à scroller et tu sens que ça t'aspire plus que ça ne t'inspire.
  - Tu travailles avec des clientes qui ne partagent pas de profondeur et tu te dis : "Pourquoi je fais ça ?"
- ☞ Si tu ressens cette déception, c'est ton indicateur : **change ton environnement**, choisis mieux avec qui tu travailles et où tu investis ton énergie



✨ **En résumé** : ta signature et ton non-soi, c'est ton baromètre quotidien.

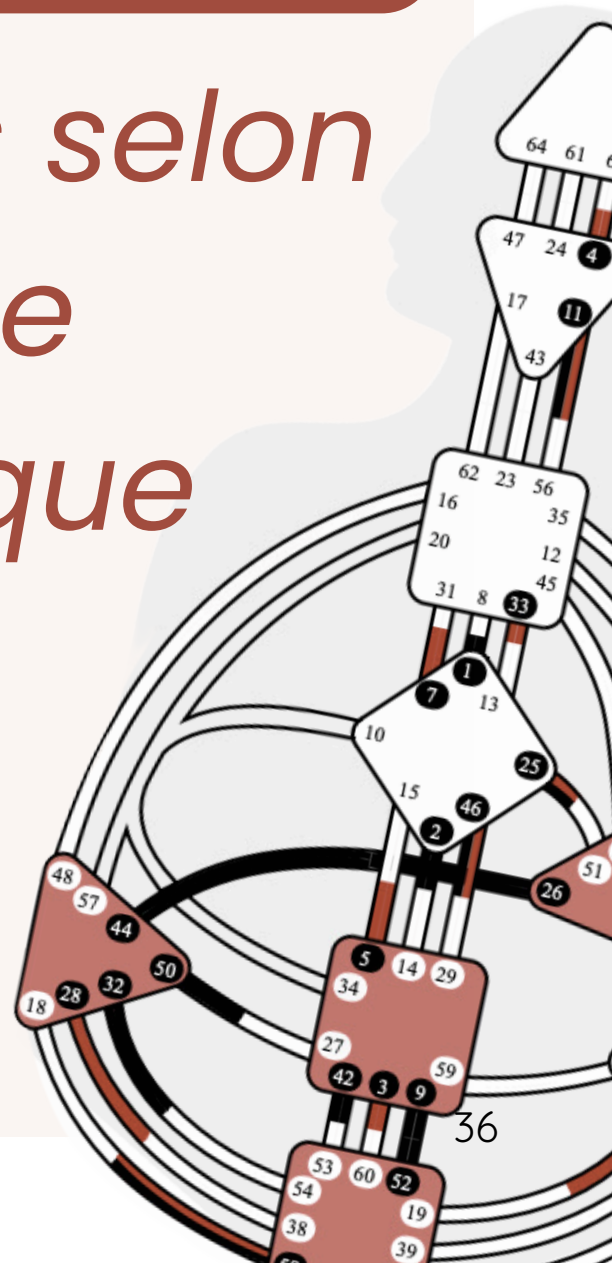
**C'est ton corps qui parle avant ta tête.**

Alors, la vraie question c'est : **est-ce que tu écoutes ces signaux, ou est-ce que tu continues à forcer ?**



# TABLEAU RÉCAPITULATIF :

*Tes priorités selon  
ton type  
énergétique*





TYPE ÉNERGÉTIQUE	PRIORITÉ D'ACTION	À LAISSER DERRIÈRE SOI
GÉNÉRATEUR	Répondre uniquement à ce qui t'excite et te donne de l'énergie.	Dire "oui" par obligation, te forcer à créer du contenu ou des offres qui t'ennuient, croire que "il faut travailler dur pour mériter".
GÉNÉRATEUR MANIFESTEUR	Suivre ton enthousiasme et accepter de changer de direction si nécessaire. Trouver un fil rouge qui relie toutes tes passions.	Te juger d'être instable, vouloir finir ce qui ne te nourrit plus, cacher la diversité de tes talents par peur de perdre en crédibilité.
PROJECTEUR	Mettre en avant ta vision, partager tes observations, attendre la reconnaissance juste.	Forcer ta visibilité, courir après des clients qui ne te voient pas, te comparer aux générateurs qui produisent en masse.
MANIFESTEUR	Initier et informer : annoncer clairement tes décisions et tes élans.	Attendre la permission, suivre un plan trop rigide, étouffer ta créativité par peur de déranger.
RÉFLECTEUR	Honorer ton rythme cyclique, observer ton environnement, choisir avec soin tes collaborations et espaces.	Te forcer à être constante, rester dans un environnement qui te vide, dire oui à des clientes ou projets qui ne résonnent pas avec toi.



## Je m'appelle Elisa Sorci.

J'ai travaillé 7 ans en hôtellerie restauration puis je me suis formée à la naturopathie suite à mon burn-out.

**Je viens du terrain.** Je vivais déjà de mes consultations avant même d'entendre parler de Human Design.

Et c'est important pour moi de le dire, parce que je n'ai pas découvert le Design Humain comme ça puis formée ou accompagnée avec ça.

Je l'ai découvert dans ma pratique. **Avec mes clientes. Dans mes consultations.**

Au début, en 2019, je l'ai utilisé pour moi, pour mieux comprendre comment j'accompagnais, comment je posais mes questions, comment je lisais les gens. **Puis en 2021, et très vite, j'ai vu que ça changeait complètement la qualité des accompagnements.**

Et **ce sont d'autres thérapeutes** qui m'ont demandé si je formais au design humain. J'ai répondu à la vie (générateur).

On est venu me chercher pour ça, parce que ça faisait **une vraie différence dans leur vie** et dans leur pratique.

Aujourd'hui, j'ai accompagné plus de 870 personnes, principalement des thérapeutes, des coachs, des accompagnantes qui avaient déjà **une activité, mais qui sentaient qu'elles pouvaient accompagner** autrement, plus profondément, plus finement.

Et en parallèle, je suis aussi cheffe d'entreprise.

J'ai dépassé le million de chiffre d'affaires depuis plusieurs années.

J'ai écrit un livre.

J'ai créé un logiciel de Design Humain.

J'ai une équipe d'une dizaine de personnes.

Je ne te dis pas ça pour te vendre du rêve

**Je te dis ça parce que je connais les deux mondes** : le monde du soin et le monde de l'entrepreneuriat. de tenir sa posture.

.Et je sais à quel point c'est rare de réussir à faire dialoguer les deux sans se perdre.

Parce que moi aussi, je me suis perdue à un moment.

### **En 2018, j'ai fait un burn-out.**

Mais intérieurement, je n'en pouvais plus de fonctionner comme ça. Et c'est précisément pour ça que ce que je transmets aujourd'hui ne parle pas juste de Design Humain.

### **Ça parle de posture. Ça parle de comment tu accompagnes sans t'éteindre.**

Comment tu construis une activité qui te soutient vraiment, au lieu de te vider.

Donc si tu es là **ce n'est pas JUSTE pour apprendre un outil de plus.**

C'est pour comprendre comment évoluer dans ta manière d'accompagner, dans ta posture de thérapeute, et dans ton business, sans te renier.

Et ça, c'est **exactement ce qu'on va faire ensemble !**

Si ce que tu viens de lire ou découvrir a résonné, si tu sens que le Design Humain pourrait devenir un vrai levier dans ta pratique !

Pour toi et tes clientes OF COURSE !  
Alors le plus simple est d'en parler.

**👉 Réserve un appel avec une personne de mon équipe.**

Cet échange est là pour :

- faire le point sur ta situation actuelle
- comprendre où tu veux aller
- et voir si notre accompagnement est juste pour toi maintenant

