

FAÏZA

COACH INTUITIVE
THÉRAPEUTE QUANTIQUE

DÉCOUVRIR CE
“SABOTEUR”
Invisible
QUI BLOQUE
TON ENTREPRISE



Je suis Faïza, Coach Intuitif.

Bienvenue dans cet espace et merci pour ta confiance.

J'ai 24 ans d'expérience dans la tech... et une intuition profonde qui ne m'a jamais quittée.

En tant que Projector, mon rôle naturel est de guider avec une précision chirurgicale. Mes clients m'appellent la **coach laser** : je vois ce que les autres ne voient pas — les angles morts, les blocages invisibles, les vrais leviers.

En accompagnant **plus de 350 personnes**, j'ai découvert que les mêmes schémas intérieurs se répétaient. Les mêmes saboteurs, déguisés.

De là sont nés les 5 archétypes : des portraits puissants qui révèlent tes mécanismes invisibles. **Et aussi Success by Design & ÉLYSIA (IA)** : une approche unique qui part de ta structure énergétique pour expander ton business.

Parce que ton entreprise est l'extension directe de ton énergie. Quand tu arrêtes de copier les stratégies des autres, tu cesses de t'épuiser, tu découvres ta propre signature.

Celle qui te permet de construire une activité alignée, magnétique et prospère.

Et maintenant... commençons par identifier les saboteurs qui bloquent ton entreprise et tes revenus.

Chacun·e de nous porte en soi des personnages intérieurs : des mécanismes invisibles nés de l'enfance, des blessures et des loyautés familiales. Leur rôle ? Te protéger.

- Éviter la honte
- Éviter le rejet
- Éviter la perte d'amour

Mais ce qui te protégeait hier... t'empêche aujourd'hui d'expanser ton business. Ces saboteurs agissent en coulisses : dans ton corps, tes pensées, tes décisions. Et tant que tu ne les vois pas, ils dictent tes choix à ta place.

Il existe 5 grands archétypes puissants.

Grâce au quiz, tu vas identifier le plus actif chez toi.

C'est sur lui que tu dois porter ton focus, même si tu peux te reconnaître dans d'autres.

Pourquoi les démasquer ?

- ✓ Parce qu'il est urgent de mettre en lumière ce qui sabote ton expansion
- ✓ Parce que tu n'as rien à prouver
- ✓ Parce que tu es déjà légitime, déjà complète

Le problème n'est pas toi. C'est ton chemin, encombré de conditionnements, de croyances et de loyautés qui ne sont pas toi. Dans les pages qui suivent, nous allons rencontrer les 5 archétypes qui sabotent tes offres, ta visibilité et tes revenus. Pas pour les juger, mais pour les voir, les reconnaître et les transformer.

➔ Pour qu'ils cessent de te bloquer.

➔ Pour que ton énergie redevienne ton moteur.

➔ Pour un business aligné, prospère et souverain.

Avant de libérer ton énergie, il faut d'abord mettre un visage sur celui qui agit en silence...

Découvrons ensemble ton Ennemi Caché.

QUIZ

☞ *Coche la réponse qui te correspond le plus à chaque question.*

Quand il s'agit de te montrer vraiment (ton visage, ta voix, ta présence), qu'est-ce qui te freine le plus ?

- A. Je cherche à paraître correcte et pro. J'ai peur de la critique si ce n'est pas parfait.
- B. Je préfère ne pas me montrer. J'ai peur du regard des autres, peur d'être jugée ou incomprise.
- C. Je ne me sens jamais prête à me montrer. Je repousse toujours en attendant le bon moment.
- D. Je me montre un peu, mais toujours en douceur, sans trop en dire ni trop briller.
- E. Parfois j'aimerais dire ma vérité, mais je me retiens et je minimise mes mots.

Quand il s'agit de parler de ce que tu fais et de communiquer ton message, qu'est-ce qui te bloque le plus ?

- A. J'ai peur de mal dire, de ne pas employer les bons mots. Alors je contrôle tout et je cherche la bonne formulation.
- B. J'ai peur d'être jugée si je montre mon histoire. Alors je me retiens et je partage peu.
- C. Je n'ose pas communiquer parce que je pense qu'il me manque encore des connaissances pour être crédible.
- D. Quand je communique, mon message devient lisse, pour ne pas perturber ni heurter.
- E. Parfois j'aimerais dire ma vérité, mais je me retiens et je minimise mes mots.

QUIZ

Quand tu penses à poser tes prix ou à recevoir de l'argent, quelle est l'attitude qui te ressemble le plus ?

- A. Je cale mes prix sur ce qui se pratique sur le marché, pour rester raisonnable et ne pas déborder.
- B. Je crois que l'argent doit se gagner dans l'effort, le mérite ou le sacrifice. Pour moi, ça ne peut pas être facile.
- C. Je me dis qu'il me manque encore des preuves, de l'expérience ou un diplôme pour assumer mes vrais prix, ceux alignés à ma valeur.
- D. Je reste modérée et acceptable. Je ne veux pas que mes tarifs paraissent trop exagérés.
- E. Je suis gênée de parler d'argent. Je préfère minimiser et je n'ose pas dire ni assumer mon vrai prix.

Dans ton quotidien, comment tu gères ton énergie ?

- A. Je me mets beaucoup de pression pour tout contrôler, et ça finit par m'épuiser.
- B. Je donne sans compter, comme si ma valeur venait de l'effort ou du sacrifice.
- C. Je me fatigue à force d'attendre le bon moment ou la perfection avant d'agir.
- D. Je retiens souvent mon énergie et je réduis mon rayonnement, parce que je n'assume pas ma puissance.
- E. Je garde beaucoup de choses pour moi, j'intériorise, et ça finit par contracter mon énergie.

QUIZ

Quand tu dois avancer dans ton business, quelle est ta manière habituelle ?

- A. J'applique les méthodes des experts, de ceux qui ont déjà réussi, pour rester conforme avant d'agir.
- B. Je me sens perdue avec toutes ces stratégies. Avec tout ce que j'ai déjà vécu, je me dis que c'est trop compliqué et que je n'y arriverai pas.
- C. Je reste figée, j'attends d'avoir le bon niveau, la bonne formation ou le bon moment pour oser me lancer.
- D. Je n'ose pas assumer ma grande vision. Alors j'avance à petits pas, avec beaucoup de prudence.
- E. J'attends que les autres devinent ce que je fais ou m'invitent, au lieu d'affirmer clairement ma direction.

👉 Comment lire tes résultats ?

À la fin du test, additionne tes réponses : combien de A, de B, de C, de D et de E as-tu cochés ?

- Majorité de A, ton saboteur dominant est La Rationnelle Obéissante.
- Majorité de B, ton saboteur dominant est La Martyre Glorieuse.
- Majorité de C, ton saboteur dominant est L'Attenteuse Méritante.
- Majorité de D, ton saboteur dominant est La Sage Éteinte.
- Majorité de E, ton saboteur dominant est La Silencieuse Loyale.

👉 Si tu as des égalités, lis les deux profils concernés : il est possible que plusieurs saboteurs agissent en même temps dans ton business.

Ensuite, rends-toi directement à la section correspondante du guide pour découvrir ton archétype en détail.



O1

TON PERSONNAGE SABOTEUR
LA RATIONNELLE OBEISSANTE

Tu n'es pas seule : beaucoup d'entrepreneur·es conscients rencontrent ce saboteur-là.

La Rationnelle Obéissante n'est pas toi : c'est une stratégie que tu as apprise très tôt, pour rester aimée et en sécurité. Elle t'a protégée un temps... mais aujourd'hui, elle limite ton expansion.

Depuis l'enfance, tu as appris que la sécurité venait de l'extérieur : des règles, des cadres, des figures d'autorité, des diplômes, des normes.

C'est ainsi qu'est née la Rationnelle Obéissante : une part de toi qui croit encore que la conformité protège mieux que ta vérité.

Résultat ?

- Un perfectionnisme épuisant, pour éviter l'erreur.
- Un syndrome de l'imposteur, parce que tu crois devoir mériter ta place, tes tarifs, tes réussites.
- Des heures à préparer, corriger, comparer... sans jamais oser vraiment montrer qui tu es.

Tu crois qu'en faisant tout "parfaitement" ton business va enfin décoller. Tu fonctionnes ainsi, tu as sincèrement cru que c'était le meilleur moyen de réussir .

L'impact sur ton business

Offre

Tu as souvent des idées d'offres qui t'allument vraiment. Mais si un expert ou le marché dit : “ça ne marchera pas”, “c'est saturé”, “personne n'achètera ça”, tu pourrais le croire. Je l'ai vécu moi aussi.

Alors tu renonces à ton idée, tu ajustes ton offre pour qu'elle colle à ce qu'on dit être “vendeur”. Résultat : tu crées des offres qui rassurent les autres... mais qui ne te ressemblent pas. Et pourtant, c'est justement ta manière unique d'apporter ton sujet qui pourrait tout changer.

Visibilité

Tu veux plaire à tout le monde pour éviter d'être jugée.

Alors tu neutralises ton message: tu restes sage, rationnelle, correcte. Mais en parlant comme “il faut” plutôt que comme toi, tu perds ton magnétisme. **Ton message risque de passer inaperçu.**

Tarifs & Argent

Tu fixes tes prix en regardant le marché.

Tu ajustes, tu justifies, tu baisses pour rester “raisonnable”.

En fixant tes prix comme les autres, tu effaces ta valeur.

Résultat : beaucoup de travail... peu de reconnaissance.

Mais en faisant ça, tu ignores ton centre Cœur (valeur, souveraineté).

Résultat : tu travailles beaucoup, tu contrôles tout... et **ton chiffre d'affaires plafonne.**

🔑 *À retenir : ce que tu viens de lire, tu es déjà en train de le dépasser.*

Ce que tu viens de lire n'est pas confortable.
Mais retiens encore une fois que ce n'est pas toi.
C'est seulement une ancienne stratégie de survie.

Tu as besoin de transcender ce besoin de contrôle et d'apprendre à te faire confiance.

👉 C'est exactement ce que tu vas transformer grâce à ton Human Design, en te déconditionnant.
Tu en sauras plus lors de la Masterclass.



“

Micro-Pratique

- Main sur le cœur → répète 3 fois :
« Je choisis de me faire confiance.
Mon intuition est sûre. »
- Publie une idée ou une opinion brute, sans chercher validation ni perfection.
- Note ton tarif et lis-le à voix haute, sans justification.



02

TON PERSONNAGE SABOTEUR LA MARTYRE GLORIEUSE

Tu as découvert que ton personnage intérieur dominant est La Martyre Glorieuse.

Ce n'est pas toi, mais un mécanisme de survie appris très tôt : porter tes blessures comme preuve de ton existence et de ta valeur.

Pourquoi elle fonctionne comme ça ?

Enfant, elle a associé que l'amour, la légitimité et la sécurité intérieure passaient par la souffrance.

- Parce que la douleur attirait l'attention, la compassion, la reconnaissance.
- Parce que montrer ses blessures permettait de recevoir du soutien, d'être "vue", qu'on s'occupe d'elle.

Alors elle a appris qu'il était plus sécurisant de rester dans la douleur que de risquer le rejet en allant mieux.

Dans son inconscient :

- Si je souffre, je mérite d'être aimée.
- Si je reste fidèle à mon histoire, je reste loyale à ma famille, à ceux que j'aime.
- Si je vais mieux, je risque de trahir... ou d'être perçue comme injuste, arrogante, voire en danger.

Résultat : elle garde ses blessures comme une identité, une preuve de valeur, une garantie d'appartenance.

Elle peut même se dire : "Avec ce que j'ai vécu, c'est normal que je n'y arrive pas." Elle croit que réussir facilement serait trahir ce qu'elle a enduré.

Offre

Elle doute qu'elle soit la "bonne personne" pour proposer des services de qualité.

Elle minimise ses talents, pense ne pas être légitime.

Elle n'ose pas créer des offres qui partent de sa joie, de sa créativité, de son génie.

Alors elle reste dans l'impuissance, attachée à sa douleur... parfois même dans le rôle de l'élève éternelle, qui se surforme sans jamais se sentir prête à proposer ses dons.

Visibilité

Elle préfère rester invisible.

Elle se cache, par peur d'être jugée ou incomprise.

Elle pense que se montrer, c'est risquer le rejet ou la honte.

Alors elle garde pour elle ses apprentissages et ses solutions... et son audience ne voit jamais sa vraie puissance.

Tarifs & Argent

Elle croit que l'argent doit se gagner dans l'effort, le sacrifice ou la lutte.

Elle culpabilise si elle reçoit sans avoir "payé le prix".

Elle donne sans compter, mais ne s'autorise pas à recevoir avec facilité.

Résultat : ses revenus plafonnent ou restent faibles... car au fond, elle se demande : « Qui suis-je, moi, pour gagner autant d'argent ? »

🔑 *À retenir : ce que tu viens de lire, tu es déjà en train de le dépasser.*

Ce que tu viens de lire peut remuer des choses profondes.
Mais retiens que ce n'est pas toi.
C'est une identité forgée autour de la douleur, pour te protéger.

Tu as besoin de transcender cette croyance que ta valeur vient du sacrifice, et d'oser recevoir avec simplicité et fluidité.

👉 C'est exactement ce que tu vas transformer grâce à ton Human Design, en te déconditionnant.
Tu en sauras plus lors de la Masterclass.



“

Micro-Pratique

Main sur le cœur → répète 3 fois :
« Ma valeur ne dépend pas de ma douleur. Je suis légitime maintenant. »

Écris une offre ou une idée qui vient de ta joie (pas de ta douleur) → même si elle n'est pas “parfaite” ou validée par le marché.

Accepte un compliment ou un signe de reconnaissance sans t'en excuser ni minimiser → réponds simplement « Merci. »



03

TON PERSONNAGE SABOTEUR L'ATTENTEUSE MÉRITANTE

Tu as découvert que ton personnage intérieur dominant est L'Attenteuse Méritante.

Ce n'est pas toi, mais un mécanisme de survie appris très tôt : **croire que tu dois prouver ta valeur pour être légitime.**

Pourquoi elle fonctionne comme ça ?

Enfant, elle a associé amour et mérite : « Si je fais bien les choses, alors je serai aimée et reconnue. »

Elle a transposé ce système de récompense dans son business :

- « Si mon offre est parfaite, alors je pourrai la présenter. »
- « Si je me forme encore, alors je serai légitime. »
- « Si je prouve que je suis compétente, alors j'aurai le droit de proposer mes services. »

Mais ce perfectionnisme cache une blessure d'illégitimité profonde :

« Qui suis-je, moi, pour oser ? »

Résultat :

- Elle se surforme, pensant que le prochain diplôme ou la prochaine méthode lui donnera enfin sa légitimité.
- Elle procrastine, remet ses projets à plus tard, en attendant “le bon moment”.
- Elle doute de sa valeur et reste figée dans l'idée qu'il manque toujours quelque chose.

L'Attenteuse Méritante, ce n'est pas toi. C'est une stratégie d'adaptation business née d'un problème d'estime de soi et de la peur de ne jamais être “assez ... ”.

Offre

Elle rêve de proposer ses talents, mais elle doute toujours de la qualité et de la valeur de ses offres.

Elle croit qu'il manque encore quelque chose, qu'elle doit atteindre un certain niveau avant d'avoir le droit de les présenter.

Alors elle se surforme, enchaîne les formations pour "être à la hauteur".

Résultat : elle repousse, procrastine... et ses offres restent dans un tiroir, invisibles, parce qu'elle attend qu'elles soient parfaites.

Visibilité

Elle n'ose pas se montrer, car elle ne se sent jamais prête. Elle se compare aux autres, se croit en retard, pas assez experte.

Alors elle diffère ses prises de parole, attend la légitimité extérieure.

Résultat : son audience ne la voit pas, son message passe à côté.

Tarifs & Argent

Elle croit qu'elle doit prouver sa valeur avant d'assumer ses prix.

Si elle pense à poser un tarif qu'elle juge "élevé", elle se dit qu'il faut que son offre soit irréprochable pour pouvoir le justifier.

Mais comme ce n'est jamais assez parfait à ses yeux, elle finit par revoir ses tarifs à la baisse.

Résultat : elle se prive de revenus alignés et son chiffre d'affaires plafonne en dessous de son potentiel réel.

🔑 *À retenir : ce que tu viens de lire, tu es déjà en train de le dépasser.*

Ce que tu viens de lire peut sembler dur à reconnaître.
Mais retiens que ce n'est pas toi.
C'est une stratégie née de la peur de ne pas être assez.

Tu as besoin de transcender cette attente perpétuelle et d'apprendre à assumer ta valeur dès maintenant, sans chercher à prouver.

👉 C'est exactement ce que tu vas transformer grâce à ton Human Design, en te déconditionnant. Tu en sauras plus lors de la Masterclass



“

Micro-Pratique

Main sur le cœur → répète 3 fois :
« Je suis prête maintenant. Je n'ai rien à prouver. »

Écris une action que tu repousses depuis trop longtemps → et engage-toi à la poser aujourd'hui, même imparfaite.

Quand tu te compares ou que tu te dis « je ne suis pas assez », respire profondément et répète : « Ma valeur est entière. J'ai déjà ma place. »



04

TON PERSONNAGE SABOTEUR LA SAGE ÉTEINTE

Tu as découvert que ton personnage intérieur dominant est La Martyre Glorieuse. Ce n'est pas toi, mais une stratégie de survie que tu as appris très tôt : associer ta valeur et ton droit d'être aimée à ce que tu as traversé de difficile.

Pourquoi elle fonctionne comme ça ?

Enfant, tu as ressenti que la douleur attirait l'attention, la compassion et le soutien.

Tu as appris que montrer tes blessures te permettait d'être vue, entendue et entourée.

Alors, par loyauté à ton histoire et à ceux que tu aimes, tu as développé ce mécanisme : garder la souffrance comme une preuve de valeur, une identité qui rassure ton appartenance.

Dans son inconscient, la Martyre Glorieuse pense :

- « Si je souffre, je mérite d'être aimée. »
- « Si je reste fidèle à mon histoire, je ne trahis personne. »
- « Si je réussis trop facilement, je risque de paraître injuste ou arrogante. »

Résultat : ce saboteur te pousse parfois à retenir tes élans, à minimiser tes talents, à croire que "c'est normal que ce soit difficile pour toi". Mais ce n'est pas toi.

C'est une ancienne stratégie de protection qui a eu du sens un temps, mais qui aujourd'hui limite ton expansion.

Offre

Elle retient ses idées, ses intuitions, ses élans créatifs.

Elle pense que ses propositions risquent d'être "trop" ou de déranger. Alors elle propose des offres sages, modérées, qui restent en dessous de son vrai potentiel.

Résultat : ses offres manquent d'ampleur, elles rassurent mais n'attirent pas, car elles ne portent pas son plein rayonnement.

Visibilité

Elle préfère rester discrète.

Elle a peur que sa voix dérange, que sa lumière provoque rejet ou jalousie.

Alors elle se montre peu, ou de manière atténuée, en se contenant.

Résultat : son audience ne la voit pas vraiment, et elle reste invisible malgré sa richesse intérieure.

Tarifs & Argent

Elle croit qu'assumer pleinement ses tarifs serait "trop" ou exagéré.

Elle ajuste ses prix à la baisse pour ne pas susciter de critiques, ou pour rester acceptable.

Résultat : elle limite sa rémunération, elle se coupe d'une partie de son abondance, et son chiffre d'affaires reste en-deçà de son potentiel réel.

🔑 *À retenir : ce que tu viens de lire, tu es déjà en train de le dépasser.*

Ce que tu viens de lire n'est pas facile à accueillir.
Mais retiens que ce n'est pas toi.
C'est une posture apprise pour rester en paix et garder tes liens.

Tu as besoin de transcender cette retenue et d'oser assumer pleinement ta lumière, ta voix et ta vision.

👉 C'est exactement ce que tu vas transformer grâce au Human Design, en te déconditionnant. Tu en sauras plus lors de la Masterclass.



“

Micro-Pratique

Main sur la gorge → répète 3 fois :
« Ma voix éclaire. Ma lumière a sa place.
»

Publie une idée ou un ressenti que tu retiendrais d'habitude, sans l'adoucir ni le cacher.

Écris noir sur blanc ton tarif aligné, celui qui reflète ta vraie valeur, et affirme-le à voix haute sans le réduire.



05

TON PERSONNAGE SABOTEUR LA SILENCIEUSE LOYALE

Tu as découvert que ton personnage intérieur dominant est La Silencieuse Loyale.

Ce n'est pas toi, mais une stratégie de survie apprise très tôt : se taire pour être aimée, minimiser ses besoins pour rester en sécurité.

👉 Pourquoi elle fonctionne comme ça ?

Dès l'enfance, elle a associé amour, acceptation et sécurité au fait d'être discrète.

- Parce que la discrétion évitait les conflits et les critiques.
- Parce que rester "sage" et "petite" était perçu comme plus aimable.
- Parce qu'exprimer ses besoins ou briller pouvait sembler égoïste ou dangereux.

Alors elle a intégré :

- « Si je minimise mes besoins, je serai acceptée. »
- « Si je ne dérange pas, je serai en sécurité. »
- « Si je reste invisible, je garderai ma place. »

Elle a appris à rationaliser son effacement (« ce n'est pas si grave, je peux me débrouiller seule »), à minimiser ses succès (« ce n'est pas grand-chose »), à refouler sa frustration.

Résultat : son énergie se rétracte, son aura se contracte. Elle attend inconsciemment que les autres devinent ses besoins... sans jamais les exprimer.

La Silencieuse Loyale, ce n'est pas toi. C'est une stratégie émotionnelle qui a servi à éviter le rejet ou l'abandon. Mais aujourd'hui, elle t'empêche de prendre ta place, de rayonner, et de prospérer.

Offre

Elle n'ose pas affirmer ce qu'elle veut vraiment proposer.

Elle crée des offres timides, trop petites ou trop "raisonnables".

Elle minimise ses talents, elle ne met pas tout ce qu'elle pourrait donner.

Résultat : ses offres manquent de clarté et de puissance, elles passent souvent inaperçues.

Visibilité

Elle préfère rester en retrait.

Elle pense : « Mieux vaut me taire que d'être jugée. »

Alors elle publie peu, ou de façon très discrète. Quand elle s'exprime, son message est adouci, minimisé, presque inaudible.

Résultat : elle se cache, et son audience ne la voit pas.

Tarifs & Argent

Elle n'ose pas assumer pleinement ses prix.

Elle peut avoir tendance à les fixer à la baisse, ou à se sentir gênée de réclamer quand on la paie moins que prévu.

Résultat : elle reçoit de l'argent en dessous de sa valeur, ses revenus sont limités, et elle entretient le cercle de l'effacement.

🔑 *À retenir : ce que tu viens de lire, tu es déjà en train de le dépasser.*

Ce que tu viens de lire peut te sembler lourd. Mais retiens que ce n'est pas toi.

C'est une stratégie de survie pour rester aimée et en sécurité.

Tu as besoin de transcender ce silence, d'oser prendre ta place et d'affirmer ton identité avec clarté.

👉 C'est exactement ce que tu vas transformer grâce à ton Human Design, en te déconditionnant.

Tu en sauras plus lors de la Masterclass.



“

Micro-Pratique

Main sur la gorge → répète 3 fois :
« Ma voix compte. J'ai le droit de m'exprimer. »

Partage un message court (story, post, audio) sans te censurer, même si ça te semble “trop petit”.

Écris noir sur blanc l'offre que tu veux vraiment créer, sans chercher à plaire ni à minimiser.



¶

Ton archétype t'explique pourquoi
tu luttas, il t'entraîne à contre-courant.
Le Human Design te guide vers ta réussite.



Ton mode d'emploi personnel

Oui, c'est désagréable de voir tes saboteurs en face. Mais c'est aussi la seule façon de reprendre ton pouvoir.

Si ton business galère, ce n'est pas parce que tu manques de potentiel. C'est parce que tu joues avec les règles des autres.

👉 Tant que tu ignores ton **mode d'emploi unique**, tu nages à contre-courant. Contre toi. Contre ton énergie. Contre ton design. Tu te forces. Tu t'épuises. Tu plafonnes.

La vérité ?

Toutes les stratégies fonctionnent.

Mais elles ne fonctionnent pas toutes pour toi.

Ton vrai problème, c'est que tu ne connais pas ta structure.

Ton Human Design, c'est ton plan stratégique intérieur.

Ton GPS. Ta boussole. La carte de ton âme.

Chaque fois que tu le suis, ton business s'ouvre.

Chaque fois que tu l'ignores, ça se ferme.

Alors pose-toi la seule vraie question :

Es-tu prête à utiliser enfin ton mode d'emploi UNIQUE et personnel... et à arrêter de jouer petit ?



Fais décoller ton business en suivant ton **mode d'emploi personnel et unique**, basé sur ton énergie, ta relation à l'argent et des outils innovants (dont l'IA).

Ton Business. Ton Design. Ton Succès.

“

"L'univers ne t'a jamais retenu.
C'est ton système qui se ferme
à ce que le divin te réserve."

-

Faïza Coach Intuitif