

THE LEAD FEMME

Ambitieuse. Structurée. Libre.

E-BOOK PREMIUM — THE LEAD FEMME

Tout savoir peut se monétiser

Comment transformer n'importe quelle connaissance ou expérience en
source de revenus digitaux

47 €

"Une femme qui structure son business reprend le contrôle de sa vie."

Mot de l'auteure

Ce guide est né d'une observation simple : les femmes que j'accompagne sous-estiment presque toutes, au départ, la valeur de ce qu'elles savent faire.

Un diplôme qu'elles ont oublié d'utiliser. Une expérience professionnelle de 10 ans qu'elles trouvent 'banale'. Une passion développée en profondeur qu'elles ne pensent pas 'vendable'. Un savoir appris sur le terrain qu'elles n'osent pas revendiquer.

Pourtant, chacune de ces femmes possède quelque chose d'unique et de précieux. Ce guide est là pour vous aider à le voir — et à en faire une source de revenus réelle.

Ce guide repose sur une conviction simple : toute femme qui sait faire quelque chose mieux que la majorité possède une expertise monétisable. Pas besoin d'un diplôme prestigieux. Juste besoin d'une méthode — et d'oser.

— Aïcha, *Experte en conception business Fondatrice de The Lead Femme*

Sommaire

Introduction — Tu sais plus que tu ne le crois

Chapitre 1 — Les 7 sources d'expertise que tu possèdes peut-être sans le savoir

Chapitre 2 — Identifier, évaluer et valoriser ce que tu sais

Chapitre 3 — Les 8 façons de monétiser n'importe quelle expertise

Chapitre 4 — Packager ton savoir en offre qui se vend

Chapitre 5 — Construire le système qui transforme ton expertise en revenus

Chapitre 6 — Trouver tes premières clientes — stratégies par domaine

Conclusion — Plan d'action sur 8 semaines

Bonus — 30 exemples de savoirs monétisés avec succès

Introduction

Tu sais plus que tu ne le crois.

La plupart des femmes sous-estiment massivement la valeur de ce qu'elles savent. Pourquoi ? Parce que notre cerveau trouve banale la connaissance qu'il possède déjà. Ce que tu sais faire naturellement, après des années de pratique, te semble 'évident'.

Pourtant, pour quelqu'un qui ne sait pas faire ce que tu sais faire — tu es une experte. Et cette experte peut générer des revenus.

« L'expertise n'est pas ce que tu as appris — c'est la transformation que tu peux produire chez quelqu'un d'autre grâce à ce que tu sais. »

Le marché de la connaissance en 2026

Le secteur de l'éducation en ligne dépasse 350 milliards de dollars mondiaux. En espace francophone, les formations en ligne, masterclasses, programmes de coaching, e-books et communautés premium explosent. Ce qui était réservé aux grandes écoles est maintenant accessible à toute femme motivée avec une vraie expertise.

Conseil — Tu n'as pas besoin d'une grande audience pour commencer. Des expertes font 10 000 € / mois avec moins de 2 000 abonnées Instagram — parce qu'elles ont une offre claire, un système de vente et une vraie valeur délivrée.



Les 7 sources d'expertise que tu possèdes peut-être sans le savoir

L'expertise ne vient pas uniquement des diplômes. Elle se construit par de multiples chemins — et tous sont légitimes et monétisables.

Source 1

Le diplôme et la formation académique

Une personne diplômée en droit, médecine, architecture, psychologie ou finance possède un savoir structuré que des milliers de personnes cherchent à acquérir sans passer par 5 ans d'études.

Exemples concrets de monétisation :

- **Avocate ou juriste** — Formations sur les bases du droit des contrats pour entrepreneuses, consultations en ligne, guides pratiques.
- **Psychologue** — Ateliers en ligne sur la gestion des émotions, guides sur l'anxiété et la confiance en soi, programmes de développement personnel.
- **Infirmière** — Formation des aidants familiaux, guides de soins à domicile, accompagnement des soignantes en reconversion.

Source 2

L'expérience professionnelle

Toute femme avec 3 ans ou plus dans un métier spécifique possède un savoir terrain que les livres ne transmettent pas. Les trucs, les raccourcis, les erreurs à éviter, les méthodes qui fonctionnent vraiment.

Exemples concrets de monétisation :

- **Commerciale ou négociatrice** — Former des entrepreneuses sur les techniques de vente, coaching commercial individuel, guide du closing sans pression.
- **Comptable** — Former les auto-entrepreneuses sur la comptabilité de base, guides pratiques sur la fiscalité, consultations en ligne.
- **RH de 10 ans** — Coacher des candidates sur la préparation aux entretiens, accompagner les femmes en reconversion professionnelle.

Source 3

La passion et le hobby développé

Les passions poussées à un niveau avancé sont des expertises déguisées. La photographe qui fait des photos incomparables, la jardinière qui connaît chaque plante, la cuisinière autodidacte qui maîtrise des techniques de chef.

Exemples concrets de monétisation :

- **Passionnée de photographie** — Cours en ligne, presets Lightroom à vendre, coaching photo individuel, ateliers week-end.
- **Jardinière passionnée** — Guide de création de potager, formation en ligne sur le jardinage naturel, consultations pour aménagement.
- **Cuisinière autodidacte niveau avancé** — Masterclass cuisine en ligne, e-book de recettes spécifiques, cours particuliers ou en groupe.

Source 4

L'autoformation et l'apprentissage autonome

En 2026, certaines des expertes les mieux rémunérées sont des autodidactes. Quelqu'un qui a appris le marketing digital, la gestion financière ou la nutrition par elle-même — via des livres, des vidéos, des expériences — peut avoir autant de valeur pratique qu'un diplôme.

Exemples concrets de monétisation :

- **Autodidacte en marketing digital** — Former des PME sur les réseaux sociaux, créer des contenus YouTube, proposer du consulting.
- **Autodidacte en finance personnelle** — Aider les femmes à gérer leur budget, investir, se désendetter — via blog, newsletter ou consultations.
- **Autodidacte en langues** — Donner des cours particuliers, créer une méthode, vendre des programmes d'apprentissage.

Source 5

L'expérience de vie et les épreuves surmontées

Certaines des expertises les plus précieuses viennent de ce qu'on a vécu et surmonté. Avoir traversé une épreuve et en être sortie transformée te donne une perspective unique que personne d'autre ne peut avoir.

Exemples concrets de monétisation :

- **Femme qui s'est sortie de difficultés financières** — Coacher sur la gestion budgétaire, partager sa méthode, créer un guide pratique.
- **Mère d'enfant avec des besoins spécifiques** — Guider d'autres mamans, créer des ressources pratiques, partager les stratégies qui ont fonctionné.
- **Personne qui a reconstruit sa santé** — Partager son protocole, coacher d'autres femmes, créer un programme de transformation.

Source 6

Les compétences techniques et manuelles

Les métiers manuels et techniques sont souvent sous-représentés dans le monde de la monétisation de l'expertise — alors qu'ils ont une demande énorme en 2026.

Exemples concrets de monétisation :

- **Couturière ou brodeuse** — Cours de couture en ligne, patrons PDF à vendre, tutoriels YouTube, ateliers week-end.

- **Menuisière ou bricoleuse avancée** — Tutoriels de fabrication de meubles, plans de construction, formation au travail du bois.
- **Électricienne ou plombière** — Former les particulières sur les gestes de base, créer des vidéos YouTube très regardées, vendre un guide de dépannage.

Source 7

La combinaison unique de plusieurs savoirs

Parfois, l'expertise la plus puissante n'est pas dans une compétence isolée — mais dans une combinaison unique. Quelqu'un qui combine psychologie + gestion de projet, ou cuisine + nutrition, ou droit + entrepreneuriat crée une expertise rare que peu d'autres peuvent offrir.

Exemples concrets de monétisation :

- **Infirmière + coach de vie** — Accompagnement holistique santé/bien-être avec une crédibilité médicale que les coaches sans formation n'ont pas.
- **Comptable + spécialiste entrepreneuriat féminin** — Accompagnement financier des femmes entrepreneuses — une niche très spécifique et très recherchée.
- **Parent + psychologue** — Accompagnement parental avec fondements scientifiques — positionnement très fort sur un marché concurrentiel.

Identifier, évaluer et valoriser ce que tu sais

Avant de monétiser, tu dois faire l'inventaire. La plupart des femmes ignorent la vraie valeur de leur savoir parce qu'elles ne l'ont jamais systématiquement examiné.

2.1 — L'exercice de l'inventaire d'expertise

Prends une feuille et réponds à ces questions aussi complètement que possible. Consacre au moins 30 minutes à cet exercice.

Les questions sur tes compétences

- Qu'est-ce que tu sais faire que la majorité des femmes autour de toi ne savent pas faire ?
- Pour quoi est-ce que les gens viennent te demander de l'aide, des conseils, ton avis ?
- Quelle est la compétence pour laquelle tu as été reconnue dans ta vie professionnelle ou personnelle ?
- Si tu devais enseigner quelque chose pendant 3 heures, sur quel sujet tu te sentiras confiante ?

Les questions sur ton expérience

- Quels problèmes as-tu résolus dans ta vie que d'autres n'arrivent pas à résoudre ?
- Quelles erreurs as-tu faites — et apprises — que tu pourrais aider les autres à éviter ?
- Qu'est-ce que tu as exploré en profondeur pendant plus de 1 000 heures dans ta vie ?

Les questions sur ce que les autres perçoivent

- Sur quoi est-ce que les gens te demandent des conseils spontanément ?
- Pour quoi est-ce que des gens te remerciaient dans ta vie professionnelle ?
- Qu'est-ce que les gens remarquent chez toi que tu trouves toi-même banal ?

A retenir — La plupart des femmes lisent ces questions et passent à la suite. Celles qui s'arrêtent vraiment pour y répondre par écrit découvrent une expertise qu'elles ne soupçonnaient pas.

2.2 — L'échelle de valeur de l'expertise

Toutes les expertises ne se valorisent pas de la même manière. Voici comment évaluer le potentiel de monétisation d'un savoir :

La douleur que tu résous

Plus le problème que tu résous est douloureux et urgent, plus les gens paient cher. Résoudre un problème de santé, de finances, de relations ou de carrière = haute valeur.

En pratique : Haute valeur : santé, finance, relations, carrière. Valeur modérée : loisirs, créativité, lifestyle.

La spécificité de ton savoir

Plus ton savoir est spécifique et rare, plus sa valeur augmente. Une plombière généraliste est moins recherchée qu'une spécialiste en rénovation de salles de bain haut de gamme.

En pratique : Plus c'est niche, plus c'est cher. Mais moins il y a de clientes potentielles. Trouver l'équilibre.

La transformation que tu produis

Un savoir qui transforme concrètement la vie, les résultats ou la santé de quelqu'un vaut beaucoup plus qu'un savoir qui procure juste un plaisir intellectuel.

En pratique : Pense toujours en termes d'avant/après. Quelle différence dans la vie de quelqu'un grâce à toi ?

La vitesse de la transformation

Plus tu peux produire un résultat rapidement, plus la valeur perçue est élevée.

En pratique : La promesse de rapidité n'est pas de la manipulation si le résultat est réellement atteignable.

Les 8 façons de monétiser n'importe quelle expertise

Il n'existe pas une seule façon de vendre ce que tu sais. Voici les 8 modèles principaux avec leurs avantages, leurs limites et les types d'expertises les plus adaptés.

Modèle 1

Les services 1:1

Tu vends ton temps et ton expertise directement à une personne. Le point de départ le plus simple.

— **Avantages** — Démarrage rapide, revenus immédiats, feedback direct.

— **Prix** — 80-300 €/heure coaching. 200-800 €/heure consulting.

Exemple — Une coach de vie à 150 €/séance ou une consultante IT qui facture 500 €/jour.

Modèle 2

Les formations en groupe

Tu enseignes à plusieurs personnes en même temps — en présentiel ou en ligne.

— **Avantages** — Revenus plus élevés par heure, dynamique de groupe.

— **Prix** — 150-500 €/personne atelier. 500-2000 €/personne formation complète.

Exemple — Une cheffe cuisinière qui anime des ateliers week-end à 80 €/personne avec 10 participantes = 800 € en 3h.

Modèle 3

Les formations en ligne enregistrées

Tu crées le contenu une fois, tu le vends indéfiniment. Le modèle scalable par excellence.

— **Avantages** — Revenus passifs, accessible 24h/24, audience mondiale.

— **Prix** — 97-297 € mini-cours. 297-997 € formation complète.

Exemple — Une plombière qui crée une formation 'Réparations de base pour les particulières' — des milliers d'acheteuses potentielles.

Modèle 4

Les e-books et guides premium

Des produits digitaux vendus et livrés automatiquement.

— **Avantages** — Création rapide, zéro logistique, revenu passif immédiat.

— **Prix** — 47-97 € guide premium. 15-37 € e-book basique.

Exemple — Une couturière qui vend ses patrons PDF à 12 € — 100 ventes/mois = 1 200 € passifs.

La newsletter ou membership

Tu délivres régulièrement du contenu à haute valeur contre un abonnement mensuel.

- **Avantages** — Revenus récurrents prévisibles, relation durable.
- **Prix** — 15-20 €/mois newsletter premium. 30-197 €/mois membership.

Exemple — Une juriste qui envoie une newsletter hebdo sur l'actualité juridique pour entrepreneuses : 15 €/mois × 500 abonnées = 7 500 €.

Les services productisés

Tu standardises un service et tu le vends comme un produit avec un livrable fixe et un délai fixe.

- **Avantages** — Vente plus facile qu'un service sur mesure, plus scalable.
- **Prix** — 200-500 € audit 2h. 500-2000 € pack mensuel.

Exemple — Une consultante en organisation qui vend un 'Audit Organisation de ta Journée' à 350 € avec rapport livré sous 5 jours.

Le contenu YouTube, podcast ou blog

Tu partages ton expertise gratuitement et tu gagnes via la publicité, le sponsoring ou tes propres produits.

- **Avantages** — Construit notoriété, revenus diversifiés.
- **Délai** — 6-18 mois avant monétisation significative.

Exemple — Une mécanicienne avec une chaîne YouTube sur l'entretien des voitures : AdSense + formation payante.

L'affiliation et les partenariats

Tu recommandes les produits d'autres entreprises et tu perçois une commission.

- **Avantages** — Zéro création de produit, revenus passifs.
- **Commission** — 3-10% Amazon. 20-50% logiciels SaaS.

Exemple — Une nutritionniste qui recommande des compléments alimentaires via des liens affiliés : 500-3000 €/mois passifs.

Packager ton savoir en offre qui se vend

Avoir une expertise et savoir la vendre sont deux choses très différentes. Ce chapitre te montre comment transformer ce que tu sais en une offre claire et désirable.

4.1 — La formule universelle de l'offre

Les femmes n'achètent pas ce que tu sais — elles achètent ce que ton savoir va changer dans leur vie.

J'aide [QUI PRÉCISÉMENT] à [RÉSULTAT CONCRET ET MESURABLE] en [DÉLAI RÉALISTE] sans [DOULEUR PRINCIPALE QU'ELLES VEULENT ÉVITER].

Exemples pour des profils très variés :

Plombière 15 ans d'exp.

J'aide les propriétaires à diagnostiquer et réparer elles-mêmes 80% de leurs problèmes de plomberie courants en 2h sans avoir besoin d'appeler un plombier à chaque fois.

Infirmière 10 ans

J'aide les aidantes familiales à prendre soin de leurs proches à domicile avec confiance en 6 semaines sans être submergées par l'angoisse.

Passionnée de jardinage

J'aide les débutantes à créer leur premier potager productif en moins de 30 minutes de soin par semaine dès la première saison.

Commerciale 8 ans

J'aide les entrepreneuses à doubler leur taux de closing en 30 jours grâce à une méthode de vente non-agressive sans se sentir mal à l'aise.

Autodidacte en budget

J'aide les femmes endettées à assainir leurs finances et commencer à épargner en 90 jours sans se priver de tout ce qu'elles aiment.

4.2 — Fixer le prix juste de ton expertise

Le prix que tu fixes dit quelque chose de toi avant même que la cliente lise la description de ton offre. Trop bas = manque de confiance. Trop haut sans preuve = frein.

- **Calcule la valeur, pas le coût** — Le prix d'une offre ne se calcule pas en 'heures × taux horaire'. Il se calcule en valeur produite. Si ton service aide quelqu'un à gagner 20 000 € supplémentaires, facturer 2 000 € est parfaitement justifié.
- **Le prix signale la qualité** — En dessous d'un certain seuil, les clientes doutent de la qualité. Un coaching à 30 €/h inspire peu confiance. Le même coaching à 150 €/h = perception radicalement différente.

- **Les paliers psychologiques** — Les prix qui se terminent par 7 (97, 197, 497, 997) convertissent mieux que les prix ronds.
- **La garantie comme levier** — Offrir une garantie satisfaite ou remboursée 14-30 jours augmente le taux de conversion de 20-40% et permet souvent de justifier un prix plus élevé.

Construire le système qui transforme ton expertise en revenus

Une expertise sans système de distribution reste invisible. Ce chapitre te donne l'architecture minimale pour que ton savoir trouve ses clientes.

5.1 — L'écosystème digital minimal viable

Tu n'as pas besoin d'un site complexe et de 10 réseaux sociaux pour commencer à monétiser. Voici le minimum pour les 3 premiers mois :

1 profil réseau social optimisé

Ta vitrine principale. Bio claire avec ta proposition de valeur, lien vers ton offre, contenu régulier.

Outil gratuit : Instagram ou LinkedIn selon ta cible

1 page de vente simple

Une seule page qui décrit ton offre, présente ta légitimité et permet d'acheter ou de prendre RDV.

Outil gratuit : Systeme.io plan gratuit ou Gumroad

1 moyen de paiement

Permettre à quelqu'un de te payer en ligne en moins de 2 minutes.

Outil gratuit : Stripe, SumUp ou PayPal pour commencer

1 moyen de délivrance

Comment tu livres ce que tu vends. Email avec PDF, lien Zoom, accès espace membre.

Outil gratuit : Google Drive, Gumroad, Zoom gratuit

1 email de bienvenue automatique

Confirme l'achat, délivre le produit, remercie et crée la première impression.

Outil gratuit : Mailchimp plan gratuit jusqu'à 500 contacts

Conseil — Tu peux générer tes premiers 1 000-3 000 € avec uniquement ces 5 composantes. Ne sur-complice pas avant d'avoir des clientes payantes.

5.2 — Produire du contenu qui attire — adapté à ton profil

Le contenu est ton commercial qui travaille 24h/24. Mais tout le monde n'est pas à l'aise avec la caméra ou l'écriture.

À l'aise à l'écrit

Format idéal : Posts LinkedIn, newsletter, articles de blog

Exemple : Une comptable qui explique chaque semaine un concept en langage simple.

À l'aise à l'oral

Format idéal : Podcast, vidéos YouTube, lives Instagram

Exemple : Une coach sportive qui filme ses entraînements.

À l'aise en pratique

Format idéal : Tutoriels vidéo courts, Reels, TikTok

Exemple : Une couturière qui explique une technique en 60 secondes.

Peu à l'aise en public

Format idéal : Carrousels, infographies, guides visuels, e-books

Exemple : Partager du contenu informatif sans être visible à la caméra.

Trouver tes premières clientes — stratégies par domaine

Les premières clientes sont les plus difficiles à trouver. Voici les stratégies les plus efficaces selon ton domaine.

6.1 — Les stratégies universelles (tous domaines)

- **Le cercle proche en premier** — Commence par les personnes qui te connaissent et te font déjà confiance. Un message personnalisé vaut 100x plus qu'une pub Instagram.
- **L'offre bêta contre témoignage** — Propose tes 3-5 premières clientes à tarif réduit (50-70% de réduction) contre un témoignage vidéo détaillé. Ces témoignages sont ton actif le plus précieux au démarrage.
- **Les groupes et communautés en ligne** — Rejoins les groupes Facebook et forums où se retrouvent tes clientes potentielles. Réponds aux questions avec de la valeur — sans vendre. Ta signature fera le reste.
- **Le bouche-à-oreille structuré** — Après chaque service délivré avec succès : 'Tu connais des femmes qui pourraient bénéficier de mon accompagnement ?' La recommandation directe est le canal le plus puissant.

6.2 — Stratégies spécifiques par type d'expertise

Métiers de la santé et bien-être

Plateformes : Instagram, YouTube, podcast

Angle : Contenu éducatif et de prévention. Tu es la source crédible que les femmes cherchent.

Métiers juridiques et financiers

Plateformes : LinkedIn, newsletter, blog

Angle : Vulgarisation de sujets complexes en langage simple pour les entrepreneuses.

Métiers techniques et manuels

Plateformes : YouTube, TikTok, groupes Facebook

Angle : Tutoriels pratiques. Le format vidéo est idéal — l'audience cherche des solutions concrètes.

Métiers créatifs et artistiques

Plateformes : Instagram, Pinterest, Etsy

Angle : Portfolio en action, coulisses, tutoriels. La communauté créative est très active.

Expertise culinaire

Plateformes : Instagram, TikTok, YouTube, Etsy

Angle : Recettes, techniques, cuisines spécifiques. Monétisation via e-books, cours, affiliation.

Conclusion — Plan d'action sur 8 semaines

Voici le plan concret pour passer de 'j'ai un savoir' à 'j'ai des clientes qui paient pour ce savoir'.

Semaine 1 — Inventaire et positionnement

- › Faire l'inventaire de ton expertise (exercice du chapitre 2).
- › Identifier les 2-3 problèmes que tu peux résoudre le mieux.
- › Choisir ta cliente idéale et rédiger son portrait détaillé.
- › Formuler ta proposition de valeur avec la formule du chapitre 4.

Semaine 2 — Choix du modèle et création de l'offre

- › Choisir le modèle de monétisation le plus adapté à ton profil.
- › Créer une première offre simple avec prix, contenu et livrable clairs.
- › Créer ou optimiser ton profil sur le réseau social principal.
- › Rédiger ta bio avec ta proposition de valeur.

Semaine 3 — Mise en place du minimum viable

- › Créer ta page de vente sur Systeme.io (plan gratuit).
- › Mettre en place un moyen de paiement (Stripe ou PayPal).
- › Créer ton lien Calendly pour les prises de RDV.
- › Préparer un email de bienvenue automatique.

Semaine 4 — Premiers contacts et offre bêta

- › Lister 20 femmes dans ton réseau proche susceptibles d'être intéressées.
- › Envoyer 20 messages personnalisés avec ton offre bêta.
- › Proposer 3-5 places en bêta à tarif préférentiel contre témoignage.
- › Faire tes premiers appels de découverte.

Semaines 5-6 — Livraison et collecte de preuves

- › Livrer tes premières clientes bêta avec un niveau d'excellence maximum.
- › Collecter les feedbacks détaillés après chaque livraison.
- › Demander les témoignages vidéo ou écrits.
- › Améliorer ton offre en fonction des retours.

Semaine 7 — Lancement public

- › Publier tes premiers posts de contenu sur ton réseau principal.
- › Partager les témoignages de tes clientes bêta.
- › Lancer ton offre au prix définitif avec preuve sociale.
- › Contacter les groupes et communautés de ta cible.

Semaine 8 — Optimisation et scaling

- › Analyser ce qui a fonctionné et ce qui n'a pas fonctionné.
- › Augmenter tes prix si les clientes signent rapidement.
- › Identifier le canal d'acquisition le plus efficace et l'intensifier.
- › Planifier le prochain produit ou service à créer.

30 exemples de savoirs monétisés avec succès

Ces exemples montrent que TOUT savoir peut se monétiser — même ceux qu'on croirait trop banals ou trop spécifiques.

Savoirs académiques et professionnels

- Une avocate qui vend une formation 'Comprendre et rédiger ses contrats de base' — 197 €, achetée par des milliers d'entrepreneuses.
- Une médecin généraliste qui anime un podcast santé grand public et monétise via partenariats et programme de prévention.
- Une comptable qui a créé une formation 'Comptabilité pour auto-entrepreneuses' sur Udemy — 5 000 étudiantes, revenus passifs mensuels.
- Une prof de maths qui donne des cours particuliers en ligne — 80 €/h, agenda complet en 3 semaines.
- Une RH de 10 ans qui coache des candidates sur la préparation aux entretiens — 150 €/session, 20+ clientes actives.

Savoirs techniques et manuels

- Une plombière qui a créé une chaîne YouTube 'DIY Plomberie' — 200 000 abonnés, revenus AdSense + formation payante.
- Une électricienne qui vend un guide 'Les 10 réparations que tout propriétaire peut faire en sécurité' — 37 €, 800+ ventes.
- Une couturière de 20 ans d'expérience qui vend ses patrons PDF sur Etsy — 1 500 €/mois passifs.
- Une menuisière qui enseigne la fabrication de meubles en ligne — formation à 347 €, 200+ élèves.

Savoirs culinaires et lifestyle

- Une passionnée de cuisine sénégalaise qui vend un e-book de recettes — 19 €, 3 000+ ventes via Instagram.
- Une pâtissière amateur qui anime des ateliers macarons le week-end — 75 €/personne, 12 participantes, 900 € pour 3h.
- Une photographe culinaire autodidacte qui vend un cours en ligne de food photography — 297 €, 150+ élèves.
- Une nutritionniste qui a lancé un programme '30 jours pour manger sain sans se priver' — 67 €, 500+ participantes.

Savoirs autodidactes et insolites

- Une passionnée de bonsaï de 15 ans qui vend des formations en ligne — 197 €, 400+ élèves du monde entier.
- Une maman qui a appris à l'école à la maison 5 enfants — elle vend maintenant un programme pour d'autres mamans, 347 €.
- Une passionnée de calligraphie autodidacte — cours en ligne à 127 €, kits en affiliation, ateliers week-end.
- Une ancienne athlète qui partage son expertise en organisation et discipline — programme de productivité à 197 €.

Ton expertise existe. Elle a de la valeur. Elle peut se monétiser. La seule question est : vas-tu passer à l'action cette semaine ou dans 6 mois ? The Lead Femme est là pour t'accompagner. Réserve ton appel diagnostic gratuit sur theleadfemme.com