



L'OPPORTUNITÉ QUI  
S'OFFRE À VOUS

---

# 3 étapes pour poser les bases de votre entreprise web

Il est plus accessible que jamais de créer  
une entreprise sur le web en lien avec  
un sujet qui vous passionne.

« Transformer votre  
expérience de vie, vos  
connaissances ou un savoir-  
faire, en une source de  
revenue éthique, alignée  
avec vos valeurs. »

## A qui s'adresse cette opportunité ?



Si vous avez une passion, un savoir-faire ou une expertise à partager



Si votre travail actuel n'est plus en phase avec vos aspirations profondes.



Si vous croyez que votre expérience de vie pourrait aider d'autres personnes.



Si vous êtes coach ou consultant et que vous en avez assez de troquer temps contre argent.



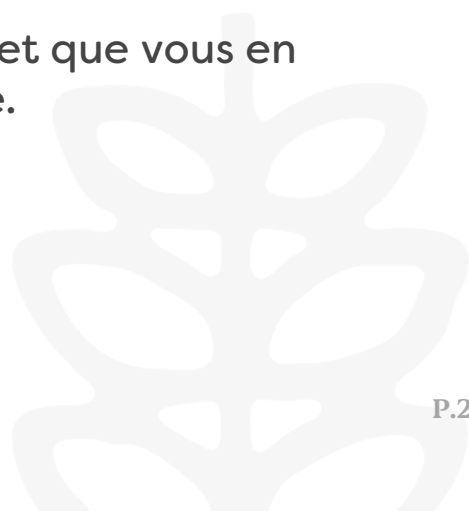
Si vous avez déjà une entreprise ou que vous souhaitez en démarrer une nouvelle.



Si vous avez déjà une présence sur les réseaux sociaux.



Si vous êtes un expert établi et que vous en avez assez d'être sur la route.





### Nicole Richard

Autrice, conférencière et enseignante

Avant de débiter Vivre de sa passion, j'avais déjà créé mon entreprise. Mais il me manquait quelque chose de plus, le "next level", pour arriver vraiment à la vision que j'avais. La formation c'est comme une formule magique : tu l'appliques, ça marche. Ça a simplifié ma vie, mon business, et surtout ça a tout ouvert. Ça m'a fait passer à un autre niveau. On est tellement bien épaulés. C'est la meilleure décision que j'ai prise pour mon business.



### Mathieu Lippé

Musicien et artiste de la parole

J'avais un cours en ligne à proposer sur la poésie slam et j'ai senti que j'avais besoin d'un tremplin pour aller connecter ce que j'avais à offrir avec un large public. C'est là que VDSP a été pour moi un véritable char de course. En 9 mois, je suis passé d'un rêve à la concrétisation d'un cours en ligne qui a déjà accueilli 200 étudiants. Ça permet une autre forme de revenus, une abondance, tout en restant connectés à ce que nous, on a envie d'offrir.



### Antoine Charlet

Coach d'entrepreneurs

Je suis rentré dans VDSP en 2016, j'étais thérapeute holistique, quand je me déplaçais je ne voyais pas mes enfants. Avant VDSP c'était des galères, émotionnellement c'était chargé. A un moment dans la formation, j'ai senti que ce qui me faisait vibrer c'était l'entrepreneuriat. Depuis 2019, j'ai accompagné plus de 30 entrepreneurs et je me mets à vendre des coachings jusqu'à 20 000€...C'est clair que plus ça va, plus ça avance, plus ça grandit. C'est l'effet boule de neige.



### Nathalie Quadri

Thérapeute, médium et guérisseuse

J'ai pris étape par étape, vraiment chaque étape était parfaite parce qu'elles nous amènent des réflexions, des prises de conscience. Même quand ce qu'on fait n'est pas parfait, on continue. J'ai lancé mon offre Bêta, j'avais 19 personnes. Après mon lancement officiel quelques mois plus tard, j'avais multiplié par 17 mon investissement dans la formation.



### Pascaline Magnes

Entraîneuse virtuelle de Judo amateur

Je n'avais jamais eu l'idée qu'on pouvait faire quelque chose sur internet. En arrivant dans la formation, je me suis éclatée à créer ma communauté, j'ai rencontré plein de gens avec ça. Mais dans le Judo, je me disais que c'était illusoire, de vivre de ça. Et puis est arrivée le Covid, et en moins de 2 jours j'avais 1200 personnes prêtes à s'entraîner avec moi. Ça m'a débloquée, je me suis dit "c'est maintenant ou jamais". J'ai lancé ma première formation, et maintenant je suis à 100% sur ce projet.



### Audrey Busso

Coach de vie

Je venais de sortir ma mini-micro formation et j'avais dû gagner...600€ avec. J'ai décidé d'investir sur moi, sur cet avenir, en n'y croyant quand même pas trop, il faut être honnête. Ça a été énorme parce qu'il y avait tout un à-côté, je me suis dit "mais on peut faire tout ça ?!" J'ai avancé étape par étape. 12 mois plus tard...70 000€ de chiffre d'affaires, il y a 4 personnes qui travaillent avec moi et je suis libre de passer du temps avec ma fille et son père et ça, ça n'a pas de prix.

2 nouvelles tendances  
fortes sur lesquelles  
appuyer le fondement  
de votre projet



1

**Acheter éthique et  
responsable**



**Le marché de la  
formation en ligne**

2





## 5 chiffres pour mesurer l'opportunité

8

C'est le nombre de semaines qu'il a fallu au marché mondial du e-learning pour réaliser autant de chiffre d'affaires que les 10 années précédentes, au 2ème trimestre 2020.

144

milliards de \$

C'est la part de marché de l'e-learning mondial en 2019. Les prévisions pour 2026 ?

374

milliards de \$

73%

C'est l'opportunité de croissance du marché du e-commerce, tous produits confondus, d'ici 2030 (source Bank Of America 2020)

3,3

milliards de dollars

C'est la valeur actuelle de la plateforme de formation en ligne Udemy, un des leaders sur le marché mondial du e-learning

1

## La vitesse d'exécution :

Appliquer rapidement les enseignements, ne pas attendre que tout soit parfait pour se lancer, créer du momentum.

⋮

2

## Ne pas réinventer la roue,

avant d'avoir appliqué la méthode au moins une fois.

⋮

3

## Traiter son projet comme un projet d'entreprise,

pas comme un hobby qu'on fait avancer à temps perdu.

# 3

## étapes pour poser les bases de votre entreprise web

- ▶ Choisir votre passion
- ▶ Comprendre à qui vous vous adressez
- ▶ Clarifier votre offre



Posez-vous les questions  
suivantes :

- ❓ Qu'est-ce qui vous anime ?
- ❓ Pour quelles raisons est-ce que vos amis, votre famille aiment vous consulter?
- ❓ Dans quels domaines avez-vous de l'expérience?
- ❓ Qu'est-ce que les autres apprécient à votre sujet?
- ❓ Quel sujet mériterait votre attention si on vous apprenait qu'il vous reste juste une année à vivre?
- ❓ Que feriez-vous, si l'argent n'était pas important?

Au sujet de votre client idéal, posez-vous les questions suivantes :

- 1 ? Est-ce qu'il s'agit d'un homme ou d'une femme ? Quel âge a-t-il, où vit-il ?
- 2 ? A quoi ressemblent ses revenus ?
- 3 ? Quelle est son éducation? Quel genre de livre ou de blog est-ce qu'il lit?
- 4 ? À quel compte Instagram est-ce qu'il est abonné ? Quels réseaux sociaux fréquente-t-il ?
- 5 ? Qu'est-ce qui le passionne dans la vie?
- 6 ? Quelles sont les valeurs qui sont importantes pour lui?

Quel type de formation allez-vous proposer ?



## Une formation pour débutant

Ce type de formation adresse à des gens qui en sont au tout début de leur parcours d'apprentissage et qui souhaitent essentiellement développer des bases dans un domaine.



## Une formation spécialisée

Ce type de formation se concentre sur un sujet précis mais plus complexe, et va plus en profondeur dans les enseignements, en développant la matière autour d'un seul sujet.



## Une formation signature

Ce type de formation enseigne un système complet qui aborde de A à Z, toutes les étapes pertinentes pour amener vos étudiants à faire l'expérience d'une transformation complète.





Pour plus d'information à propos de la formation «Vivre de sa Passion» et pour apprendre comment appliquer ces stratégies à votre entreprise ou votre projet, profitez de la masterclass du 18 avril au 3 mai 2022 !



Pour accéder au  
groupe FB de la  
masterclass 2022

**CLIQUEZ ICI**

A handwritten signature in black ink, reading 'Sylvain Carufel'.

**Sylvain Carufel**  
GARDIEN DE LA FLAMME  
A LA SOLUTION EST EN VOUS