

GUIDE GRATUIT • 7 ÉTAPES • 20 MINUTES DE LECTURE

De l'idée au lancement : *les 7 premières étapes* pour créer ta marque.

Le mini-guide pour transformer l'idée qui te trotte dans la tête en projet concret, même sans expérience, même avec un emploi du temps chargé.

Guide offert

Prévois de quoi écrire : il y a des exercices.

À LA FIN DE CE GUIDE

Comment construire toute la suite (marque, offre, boutique, lancement) avec le pack Emergence Entrepreneur.

byemergence.fr

Ton idée mérite *mieux* *qu'un « un jour »*

Tu as une idée depuis des mois, peut-être des années. Tu l'as notée quelque part, tu en as parlé à une amie, tu as enregistré des dizaines de publications « comment lancer sa marque »... et elle n'a toujours pas vu le jour.

Ce n'est pas un problème de volonté. Tu manques de temps entre le travail, la maison et tes engagements. Ton idée est encore floue. Tu te demandes si tu es légitime. Et chaque vidéo te donne un conseil différent de la précédente.

Ce qu'il te manque, c'est un ordre : savoir quoi faire en premier, puis ensuite, puis après. C'est exactement ce que propose **Emergence Entrepreneur** : une méthode pas à pas pour créer une entreprise alignée avec ta foi, ton identité et tes ambitions.

Ce guide gratuit t'en offre les 7 premières étapes. Lis-le, fais les exercices, et tu sauras enfin par où commencer.

12

semaines de l'idée au
lancement

11

modules + 1 bonus

3

outils : guide, workbook et
prompts IA

Tire *le maximum* de ces 20 minutes

Chaque étape reprend un thème du parcours Emergence Entrepreneur et suit la même méthode que le pack complet :

01

Comprendre
l'enjeu de l'étape

02

Réfléchir
à ta situation

03

Utiliser l'IA
pour aller plus vite

04

Décider
en connaissance de
cause

05

Préparer la
suite
sans te disperser

Chaque étape se termine par deux outils :

À toi de jouer

Un exercice concret de 10 minutes, pour avancer sur ton propre projet.

Le coup de pouce IA

Un prompt prêt à copier dans ChatGPT ou Claude, pour approfondir tes réponses en quelques secondes.

LE CONSEIL QUI CHANGE TOUT

Écris tes réponses, toutes au même endroit : un document, une note sur ton téléphone ou ton planner. Tu en auras besoin à la fin du guide pour ta première semaine d'action.

01

ÉTAPE 1

Sache *pourquoi* tu te lances

La plupart des projets démarrent par « qu'est-ce que je pourrais vendre ? ». C'est prendre le problème à l'envers. La vraie première question, c'est : pourquoi toi, et pour qui ?

Ton « pourquoi », c'est ce qui te fera continuer quand les premières semaines seront plus lentes que prévu, quand une publication ne fera aucune vue ou quand tu douteras de ta légitimité. Sans lui, le moindre obstacle devient une bonne raison d'arrêter.

Un bon pourquoi, ce n'est pas « gagner plus » ou « être libre ». C'est un problème précis que tu veux voir disparaître de la vie de quelqu'un, et une raison personnelle de t'y attaquer.

À RETENIR

Ta marque se construit sur ton pourquoi. Pas l'inverse.

À TOI DE JOUER • 10 MINUTES

- Quel problème, vécu autour de toi, te touche le plus ?
- Pourquoi est-ce toi qui as envie de le résoudre : ton histoire, ton expérience, tes valeurs ?
- Écris ton pourquoi en deux phrases maximum.

LE COUP DE POUCE IA

« Voici mon histoire et ce qui me touche : [tes réponses]. Aide-moi à formuler mon « pourquoi » d'entrepreneure en deux phrases claires, puis pose-moi trois questions pour l'affiner. »

DANS LE PACK Module « L'appel avant la marque », pour poser des bases solides à ton projet.

Fixe un cap *précis* (et réaliste)

« Je veux lancer ma marque » n'est pas un objectif. C'est une envie. Tant qu'elle reste floue, tu ne peux ni la découper en actions, ni savoir si tu avances.

Un cap précis tient en une phrase : ce que tu lances, pour qui, avec quel résultat, et pour quand. Par exemple : « D'ici juin, je lance mes ateliers d'organisation pour mamans débordées, avec 20 participantes par mois. »

Et sois honnête sur ton temps réel : enfants, emploi, engagements... Un objectif qui ignore ton agenda finit en épuisement. **Mieux vaut 4 heures par semaine tenues pendant 12 semaines que 20 heures la première semaine, puis plus rien.**

À RETENIR

Un objectif, c'est une date, un chiffre, et le temps que tu peux vraiment y consacrer.

À TOI DE JOUER • 10 MINUTES

- Complète : « D'ici le _____, je lance _____ pour _____, avec un objectif de _____ ventes (ou clientes) par mois. »
- Combien d'heures par semaine peux-tu réellement y consacrer ? Bloque-les dès maintenant dans ton agenda.

LE COUP DE POUCE IA

« Mon objectif : [ta phrase]. Je dispose de [X] heures par semaine. Découpe-le en étapes sur 12 semaines et dis-moi honnêtement s'il est réaliste. »

DANS LE PACK Module « De l'idée au business », avec la feuille de route 12 semaines pour tenir ton cap.

Pars de ce que tu sais *déjà* faire

« Je ne suis pas légitime. » C'est la phrase qui bloque le plus de projets, bien avant le manque d'argent ou de temps.

Pourtant, les idées qui marchent partent rarement de zéro. Elles naissent de ce que tu as déjà : des compétences acquises au travail ou à la maison, des épreuves traversées, des sujets sur lesquels on vient naturellement te demander conseil.

Tu n'as pas besoin d'être experte. Tu as besoin d'avoir un temps d'avance sur la personne que tu veux aider. La maman qui a appris à s'organiser avec trois enfants peut aider celle qui vient d'avoir le premier.

À RETENIR

Ta légitimité ne vient pas d'un diplôme. Elle vient du chemin que tu as déjà parcouru.

À TOI DE JOUER · 10 MINUTES

Fais ton inventaire en quatre listes :

- Mes compétences · Ce que j'ai traversé
- Ce qu'on me demande souvent · Les communautés où je suis présente
- Relie les éléments qui se répondent : chaque lien est une piste d'idée. Garde la plus motivante.

LE COUP DE POUCE IA

« Voici mon inventaire : [tes quatre listes]. Propose-moi cinq idées de produits ou de services qui relient mes compétences à un besoin réel, classées de la plus simple à lancer à la plus complexe. »

DANS LE PACK Module « De l'idée au business », pour transformer tes atouts en idée viable.

Transforme ton idée en *offre*

Une idée ne devient un business que lorsqu'elle résout un problème précis, pour une personne précise, qui est prête à payer pour cela.

C'est le piège le plus fréquent chez les créatrices : un très beau produit, pensé avec le cœur, qui parle beaucoup de sa créatrice... et pas assez de sa cliente. Résultat : des compliments, mais peu de ventes.

Et si parler d'argent te gêne, retiens ceci : un prix juste n'est pas un manque de générosité. **C'est ce qui permet à ton projet de durer, et donc de continuer à aider.**

À RETENIR

On n'achète pas un produit. On achète le changement qu'il apporte.

À TOI DE JOUER • 10 MINUTES

- Écris ta promesse : « Pour les femmes qui _____, je crée _____, afin qu'elles puissent _____. »
- Note le changement concret que ta cliente vit après. Si tu ne sais pas encore le dire, c'est là qu'il faut creuser.

LE COUP DE POUCE IA

« Voici mon idée : [ton idée], et ma cliente : [sa description]. Rédige trois versions de ma promesse, de la plus simple à la plus percutante. »

DANS LE PACK Module « Créer son produit », pour construire une offre qui se vend.

05 ÉTAPE 5

Choisis *à qui* tu parles

« Mon produit s'adresse à toutes les femmes. » Si tu parles à tout le monde, personne ne se sent concerné.

Ta cliente idéale est une personne précise : sa situation, ce qui la fatigue, ce qu'elle a déjà essayé, les mots qu'elle emploie pour parler de son problème. Par exemple : une maman de 35 ans, salariée, qui veut retrouver du temps pour elle mais a déjà abandonné trois applications d'organisation.

Plus tu la connais, plus tout devient simple : ce que tu proposes, comment tu en parles, à quel prix, et où la trouver : Instagram, TikTok, groupes Facebook, associations, église...

À RETENIR

Une cliente bien définie, c'est une communication qui s'écrit presque toute seule.

À TOI DE JOUER · 10 MINUTES

- Écris une demi-page sur elle : sa journée type, son problème principal, ce qu'elle a déjà tenté, ce qu'elle voudrait vivre à la place.
- Souligne les mots qu'elle emploierait : ce sont ceux de tes futures publications.

LE COUP DE POUCE IA

« Voici ma cliente idéale : [ta description]. Liste ses dix frustrations principales et les phrases exactes qu'elle pourrait écrire en commentaire sur Instagram. »

DANS LE PACK Module « Ton client idéal », pour connaître ta cliente en profondeur.

Vérifie *avant* d'investir

Avant de commander un stock, de payer un site ou de passer trois mois à créer, vérifie que ton idée répond à une vraie demande. C'est l'étape que presque tout le monde saute, et celle qui évite le plus de regrets.

Échange avec trois à cinq femmes qui ressemblent à ta cliente idéale. Pas pour leur demander si ton idée est belle (par politesse, elles diront oui), mais pour comprendre comment elles vivent le problème et ce qu'elles ont déjà tenté.

Complète avec des tests simples : un sondage en story, une liste d'attente, une précommande. **Si des personnes laissent leur email ou paient avant que ton produit existe, tu tiens quelque chose.**

À RETENIR

Une précommande vaut mieux que cent compliments.

À TOI DE JOUER • 10 MINUTES

- Liste trois à cinq femmes à contacter cette semaine.
- Prépare trois questions ouvertes sur leur quotidien, pas sur ton produit.
- Après chaque échange, note leurs mots exacts, surtout ceux qui t'ont surpris.

LE COUP DE POUCE IA

« Je veux valider cette idée : [ton idée]. Rédige cinq questions d'entretien qui n'influencent pas les réponses, et un sondage de trois questions pour mes stories Instagram. »

DANS LE PACK Module « De l'idée au business », pour valider ton projet en semaine 3.

Fais tes *calculs*

Beaucoup de projets s'arrêtent non pas faute de clientes, mais parce que les chiffres n'ont jamais été posés. On vend, on s'active... et on découvre trop tard qu'il ne reste presque rien.

Pas besoin d'être comptable : trois repères suffisent pour commencer. **Ce calcul transforme une inquiétude floue en question concrète** sur laquelle tu peux travailler.

À RETENIR

Un chiffre d'affaires n'est pas un revenu.
Ce qui compte, c'est ce qu'il te reste.

À TOI DE JOUER · 10 MINUTES

Remplis ce tableau pour ton projet :

Mon prix de vente _____ €

Ce que me coûte une vente _____ €

Ma marge par vente _____ €

Mon revenu mensuel visé (étape 2) _____ €

Ventes nécessaires par mois revenu visé ÷ marge = _____

Résultat hors de portée ? Ne renonce pas : ajuste ton prix, ton offre ou ton délai. (Cotisations et impôts viennent ensuite réduire ce qu'il te reste.)

LE COUP DE POUCE IA

« Mon produit me coûte [X] € par vente et je le vends [Y] €. Mon objectif est de [Z] € par mois. Calcule le nombre de ventes nécessaires et propose trois façons d'améliorer ma marge. »

DANS LE PACK Module « Argent, prix & rentabilité », avec le calculateur financier Excel.

Ta *première semaine* d'action

Lire ne suffit pas. Voici comment transformer ce guide en résultats concrets, avec 30 minutes par jour.

LUNDI

Mon cap

Écris ton pourquoi et ton objectif (étapes 1 et 2), et bloque tes créneaux.

MARDI

Mon inventaire

Complète tes quatre listes et choisis ta piste.

MERCREDI

Mon offre

Rédige ta promesse et simplifie-la.

JEUDI

Ma cliente

Écris sa demi-page et souligne ses mots.

VENDREDI

Mes contacts

Envoie tes trois à cinq messages pour échanger.

SAMEDI

Mes chiffres

Remplis ton tableau et note ce qu'il t'apprend.

DIMANCHE

Le bilan

Relis tout. Tu as maintenant un pourquoi, un cap, une offre, une cliente et des chiffres. Il te reste une décision à prendre : continuer seule, ou avancer avec la méthode complète. La réponse est page suivante.

Tu as posé les bases. *Voici ce qu'il reste à construire.*

Si tu as fait les exercices, tu as déjà un pourquoi, un cap, une offre, une cliente et tes premiers chiffres. C'est une vraie avancée. Mais pour lancer ta marque, il reste encore l'identité visuelle, le produit, le statut juridique, la boutique en ligne, la communication et le lancement.

CHEMIN 1

Continuer par toi-même

- Chercher chaque réponse au fil des vidéos, des posts et des conseils contradictoires.
- Avancer sans ordre clair, au risque de tout mener de front... et de t'épuiser.
- Rester seule face aux doutes : prix, légitimité, visibilité.

CHEMIN 2

Avancer avec Emergence Entrepreneur

- Onze modules dans le bon ordre, sur 12 semaines, avec un guide et un workbook.
- Des prompts IA à chaque étape pour réfléchir, décider et produire plus vite.
- Des outils concrets : calculateur financier, planning, checklists juridiques et boutique.
- Un module bonus « Entreprendre avec Dieu » pour garder tes valeurs au centre du projet.

Les deux chemins sont possibles. Le second t'évite simplement de réinventer ce qui a déjà été structuré pour toi.

Ces 7 étapes ne sont *que le début.*

Les six premières étapes de ce guide s'appuient sur la Partie I du parcours ; la septième t'offre un avant-goût de la Partie III, consacrée à l'argent, aux prix et à la rentabilité. **Emergence Entrepreneur** t'accompagne ensuite pendant 12 semaines : onze modules et un bonus, avec guide, workbook et prompts IA, de l'idée jusqu'au lancement.

PARTIE I

Trouver ce que tu veux bâtir

1. L'appel avant la marque
2. De l'idée au business
3. Ton client idéal

PARTIE II

Construire la marque et l'offre

1. Créer une marque qui se démarque
2. Créer son produit
3. Créer son entreprise & la sécuriser

PARTIE III

Vendre et lancer

1. Argent, prix & rentabilité
2. Créer sa boutique en ligne
3. Communiquer pour être vue
4. Marketing & vente
5. Lancer & développer

+ Module bonus « Entreprendre avec Dieu » : un fil transversal sur les 12 semaines, pour garder ta foi au centre quand le doute, la comparaison ou le succès arrivent.

LE FIL ROUGE

Ce que tu auras construit, semaine après semaine.

S1-2 J'ai identifié mon idée.

S3 J'ai validé mon business.

S4 Je connais ma cliente.

S5-6 J'ai construit ma marque.

S7-8 J'ai construit mon offre.

S9 Mon entreprise est structurée.

S10 Je sais combien je dois vendre.

S10-11 Ma boutique est prête.

S11 Je sais comment communiquer.

S12 Je suis prête à lancer.

Tu connais les premières étapes. *Passe à la méthode complète.*

Trois formules pour avancer selon tes besoins, toutes sur le même parcours de 12 semaines. Pour l'ouverture, chacune est proposée à un prix de lancement.

Essentiel

PRIX DE LANCEMENT

29 €

puis 49 € après le lancement

Le guide complet (PDF) : 11 modules + bonus

Le workbook d'exercices

La feuille de route 12 semaines

LE PLUS CHOISI

Complet

PRIX DE LANCEMENT

49 €

puis 79 € après le lancement

« *Je construis avec les outils.* »

Tout l'Essentiel, plus :

Les prompts IA de chaque étape

Le calculateur financier Excel

Le planning 12 semaines détaillé

Les checklists administrative, juridique et boutique

Premium

PRIX DE LANCEMENT

69 €

puis 99 € après le lancement

« *Je construis et je prépare mon lancement.* »

Tout le Complet, plus :

Le kit identité Canva

Le kit contenu

Le kit lancement + emails

Le kit fournisseurs

Une newsletter privée mensuelle

La mise à jour annuelle du guide

Prix de lancement réservés aux inscrites de la liste d'attente, jusqu'au 31 octobre 2026. Ensuite, les formules repasseront à leur prix de base : 49 €, 79 € et 99 €.

Rejoindre la liste d'attente

byemergence.fr/pages/emergence-entrepreneur

Ton idée mérite de voir le jour. Donne-lui 12 semaines.

EMERGENCE ENTREPRENEUR

*by*Emergence

Chaque jour guidé par Sa main

Construis ta marque chrétienne, pas à pas, en 12 semaines.

Instagram et TikTok : @byemergence

byemergence.fr