

VIVEZ LA VIE
DE VOS
RÊVES
GRÂCE À VOTRE BLOG

Lu par + de
100 000
LECTEURS
à travers le
monde



OLIVIER ROLAND

A lire – Très important

Le simple fait de lire le présent livre vous donne le droit de ***l'offrir en cadeau*** à qui vous le souhaitez.

Vous êtes autorisé à l'utiliser selon les mêmes conditions commercialement, c'est-à-dire à l'offrir sur votre blog, sur votre site web, à l'intégrer dans des packages et à l'offrir en bonus avec des produits, mais PAS à le vendre directement, ni à l'intégrer à des offres punies par la loi dans votre pays.

Ce livre est sous licence Creative Common 3.0 « Paternité – pas de modification », ce qui signifie que vous êtes libre de le distribuer à qui vous voulez, à condition de ne pas le modifier, et de toujours citer l'auteur Olivier Roland comme l'auteur de ce livre, et d'inclure un lien vers <https://blogueur-pro.net/>.



« **Vivez la vie de vos rêves grâce à votre blog** » by [Olivier Roland](#) est mis à disposition selon les termes de la [licence Creative Commons Paternité - Pas de Modification 3.0 Unported](#).

Les autorisations au-delà du champ de cette licence peuvent être obtenues à <https://blogueur-pro.net/a-propos>.

Sommaire

Plus de 100 études de cas en vidéo _____	3
Préface : la version 2.0 de ce livre _____	4
Introduction : Vivre la vie de vos rêves _____	6
Le blog et son écosystème _____	9
I – Mon histoire _____	14
II – Pourquoi il n’a jamais été aussi simple de se lancer _____	26
III : Démarrer – Choisir le sujet de son blog _____	37
IV – Le Triangle de la Réussite _____	42
V – Premier pilier : le Trafic _____	44
VI – Deuxième Pilier : l’Autorité _____	50
VII : Troisième Pilier : la Relation et la Confiance _____	57
VIII : Comment créer régulièrement du contenu de qualité _____	61
IX : Un Ingrédient Indispensable pour votre Succès _____	72
X : Comment vous créer un revenu automatique à vie _____	101
XI : Se Libérer pour Vivre la Vie de vos Rêves _____	110
Conclusion _____	113
Voudriez-vous que je vous coache ? _____	115
Merci pour votre attention _____	116
Table des matières _____	117

Plus de 100 études de cas en vidéo

Pour voir plus d'une centaine d'études de cas en vidéo de personnes qui ont réussi en suivant la méthode dont je vous enseigne les bases dans ce livre, [cliquez ici](#).

Cela devrait vous inspirer à appliquer le contenu que vous êtes en train de lire ;)

Préface : la version 2.0 de ce livre

J'ai écrit la 1^{ère} version de ce livre en 2010, et je suis heureux de partager qu'il a obtenu un immense succès : depuis il a été téléchargé plus de 200 000 fois dans toute la francophonie. Et même au-delà : des lecteurs de pays aussi lointain que le Japon ou le Brésil¹ m'ont dit qu'il les a inspiré à se lancer sur le web et changer de vie, et cela me fait un immense plaisir :) .

J'ai conçu « Vivez la vie de vos rêves grâce à votre blog » dès le départ pour être le plus intemporel possible : une des clés pour avoir une entreprise au service de votre vie sur le web, plutôt que votre vie soit au service de votre entreprise, est en effet de créer du contenu « sans date d'expiration », c'est-à-dire qui est toujours valable, 2, 3, 5 ou même 10 ans après que vous l'ayez écrit... car cela vous assure de toujours apporter de la valeur à votre audience sans que vous ayez besoin de sans cesse remettre du charbon dans la machine.

Mais Internet évolue très vite, et même si les bases enseignées dans la 1^{ère} version de ce livre restent vraies, de nombreux détails ont changé, et c'est pour cela que j'ai décidé de le mettre à jour afin qu'il soit parfaitement raccord avec le monde d'aujourd'hui.

Au final les changements comptent pour moins de 10% du livre, et se focalisent sur :

- Des études de cas d'entrepreneurs qui ont appliqué le modèle dont je partage les bases dans ce livre, dans des dizaines de domaines différents : rien de tel en effet pour bien comprendre comment appliquer une méthode que de voir des exemples de personnes qui ont accomplis ce que vous êtes en train d'apprendre.
- Un passage plus détaillé sur l'écosystème qui entoure le blog. Car c'était déjà vrai en 2010, cela l'est encore plus aujourd'hui : un blog ne se conçoit pas comme un élément isolé, mais comme le centre d'un écosystème qui comprends plusieurs plateformes, notamment une chaîne Youtube, une page Facebook (aujourd'hui tous deux

¹ Car avec un business sur Internet, vous touchez potentiellement toutes les personnes parlant votre langue dans le monde – y compris les expatriés – avec la même quantité d'efforts qu'il fallait il y a 30 ans pour avoir un business purement local. J'en parle plus en détails dans la suite de ce livre.

indispensables), et (plus accessoirement mais qui peuvent être vitaux dans certains secteurs), un compte Twitter, Instagram, LinkedIn, etc.

- Une mise à jour des outils utilisés : depuis 2010 j'ai continué à utiliser certains outils, qui ont tous évolués, et complètement changé certains autres. J'ai mis à jour tout ce qui méritait de l'être.
- Comment être un blogueur professionnel à succès dans les années 2020 et au-delà.

J'espère que cette nouvelle version vous inspirera autant qu'elle a inspiré les plus de deux cent mille lecteurs de la première. Attachez vos ceintures, c'est parti !

Introduction : Vivre la vie de vos rêves

Imaginez : vous vous réveillez un matin dans un lit moelleux. Aucun réveil ne vous a tiré du lit, le soleil est radieux, et vous vous trouvez quelque part dans le monde – **où vous voulez** : sur une île tropicale du Pacifique, en haut d'une montagne de la cordillère des Andes, dans la savane Sud-Africaine, en haut d'un gratte-ciel à New-York ou à Tokyo, dans une maison d'hôte près des plages de Barcelone, ou tout simplement chez vous, dans le lieu que vous avez choisi, ville ou campagne.

Vous vous levez tranquillement, faites tout ce que vous aimez faire le matin – petit déjeuner, yoga, jogging, ou juste rien ! ;) – puis allez vous installer confortablement dans votre siège ergonomique en face de votre ordinateur. Vous consultez vos emails pour voir combien d'argent vous avez gagné en dormant. Wow ! Vous souriez : la nuit a été bonne, et vous avez encore gagné plus que ce que vous allez dépenser aujourd'hui.

Vous traitez rapidement les emails de votre boîte, puis vous réfléchissez : qu'allez-vous faire aujourd'hui ? Un peu de cheval, de la moto, du deltaplane ? Ou allez-vous essayer un peu de salsa, ou de kendo ? Ou peut-être allez-vous vous faire plaisir et écrire un article pour votre blog, ou tourner une vidéo rapidement pour vos lecteurs ? Ou juste passer du temps avec votre famille ?

Vous vous penchez en arrière, en souriant, les mains derrière la tête. Encore une journée merveilleuse en perspective, une journée où vous êtes complètement libre, **où vous pouvez faire absolument ce que vous voulez**.

Belle vision n'est-ce pas ? Cela vous paraît irréalisable ? Ou trop beau pour être possible ? Prenez quelques instants pour imaginer ceci :

Vous possédez un blog à succès (et « l'écosystème » qui va avec : page Facebook, chaîne Youtube, etc.) qui existe depuis quelques années sur le web. Au début, vous avez travaillé avec acharnement pour créer du contenu de qualité et pour le faire connaître, et une fois qu'il a atteint un certain succès, vous avez levé un peu le pied pour profiter de la vie.

Aujourd'hui, il vous apporte chaque jour des milliers de visiteurs – sans le moindre effort de votre part – dont une part importante vous laisse leur email

en espérant être recontacté par vous. **Ces visiteurs vous rapportent automatiquement de l'argent**, en achetant les produits que vous avez rigoureusement sélectionnés et dont vous parlez sur votre blog – vous touchez une commission sur chaque vente, sans aucun travail de votre part – et en achetant **vos** produits.

Vous encaissez cet argent automatiquement, quoi que vous fassiez à ce moment-là, et où que vous soyez dans le monde. **Vous pouvez donc vivre n'importe où, et travailler un nombre minimal d'heures par jour** – ou au contraire beaucoup : vous êtes complètement libre de vivre la vie que vous voulez, la vie de vos rêves.

Je vis ce rêve actuellement

Cela vous semble toujours impossible ? Détrompez-vous : c'est possible. Je gagne très bien ma vie grâce à mes deux blogs, [Des Livres Pour Changer de Vie](#) et [Blogueur Pro](#), et mes formations, comme [Agir et Réussir](#), [Une Entreprise qui Cartonne](#) et [Webinar Pro](#) (je vous dis combien exactement dans le premier chapitre ;)). J'ai commencé à bien gagner ma vie moins d'un an et demi après avoir lancé mes blogs, et surtout, tous mes revenus provenant d'Internet, je profite d'une chance extraordinaire : **la liberté totale de vivre où je le souhaite**.

Cela se traduit par le fait que je peux voyager partout dans le monde où il y a une connexion Internet (entendez « quasiment partout ») tout en gérant mes business, et que je peux si je le souhaite vivre 3 mois à Tokyo, 3 mois à San Diego, 3 mois à Buenos Aires, 3 mois à Barcelone, etc., et revenir passer quelques semaines en Europe quand je le veux. Ou cela peut tout simplement vouloir dire que je suis libre de m'installer dans la région du monde qui me plaît, à la ville et à la campagne, près de la mer ou en montagne.

Les embouteillages, les journées stressantes de travail obligatoire, les clients désagréables, les collègues maussades, les faibles salaires sont pour moi de l'histoire ancienne. Je peux si je le souhaite travailler aussi peu que 2 heures par jour quelques jours par semaine pour profiter de la vie et m'adonner à toutes mes passions, ou au contraire me donner à fond dans les projets qui me passionnent – comme ce livre que vous êtes en train de lire ;).



Voici la vue qui s'offrait à moi le matin du 17 septembre 2010 alors que je me trouvais à Wallis et Futuna, à l'autre bout du monde. Je venais juste de faire un relancement de mon produit récurrent Agir et Réussir² qui venait de faire rentrer 4000 € dans mes poches... et me promettait le même montant pendant 6 autres mois (durée de la formation), pour quelques jours de travail à peine.

C'était la 1^{ère} fois que je quittais l'Europe. Depuis, je voyage 6 mois par an en moyenne :)

Je suis incroyablement heureux car je profite pleinement de cette liberté de déplacement, et de choisir ce que je veux faire de mes journées : je voyage plus de 6 mois par an depuis la fin 2010, car découvrir de nouveaux endroits, de nouvelles cultures et de nouvelles activités est une de mes passions premières.

Si ce genre de vie vous intéresse, alors parfait : ce livre est fait pour vous :-). Je vous donne dans les prochaines pages ma méthode pas-à-pas pour créer et développer un blog à succès, et le monétiser efficacement, pour vivre la vie de vos rêves grâce à votre blog, et ce même si vous n'avez pas d'idée !

² Je vous explique plus tard ce qu'est un produit récurrent ;)

Le blog et son écosystème

Dans ce livre, je vais parler beaucoup de blog et de blogging, donc je tiens à faire une précision : quand j'écris « blog » ou « blogging », j'entends non seulement le blog en lui-même, mais aussi tout l'écosystème qui va autour, composé de votre présence sur d'autres plateformes.



Comme vous pouvez le voir dans ce schéma simplifié :

- Je place le blog (le symbole W qui signifie « Wordpress », le logiciel le plus populaire de blogging) au centre de l'écosystème, pour 2 raisons importantes dont je parle plus bas.
- J'y ai placé plusieurs médias sociaux. Tous ne sont pas obligatoires, mais clairement aujourd'hui tout le monde devrait avoir au moins une chaîne Youtube et une page Facebook, même le boulanger ou le cordonnier de votre quartier !

- Par ordre d'importance je mettrai ensuite Twitter et Instagram. Ils ne sont pas indispensables, mais peuvent être très importants en fonction du domaine dans lequel vous êtes.
- LinkedIn est uniquement intéressant si vous avez un blog qui est dans un domaine lié au BtoB ou au monde de l'entreprise, comme le management ou le développement de la force commerciale par exemple.
- Ensuite viennent les médias sociaux plus que facultatifs mais qui peuvent être utiles dans certains secteurs bien spécifiques : Snapchat, Pinterest, etc. (j'ai personnellement arrêté d'utiliser Snapchat depuis un moment, pour [utiliser à la place Instagram](#), que j'aime personnellement beaucoup mais qui n'est pas vraiment stratégique pour mon entreprise).

Bien sûr il est possible que des médias sociaux que je considère comme peu important ou même inutiles soient très importants dans votre secteur, ou que vous sachiez les utiliser tellement bien que cela vous apportera un trafic qualifié important.

A vous d'explorer cela, mais soyez vigilant : les médias sociaux peuvent être un véritable trou noir qui aspirera votre temps, votre énergie et vos projets. Vous pouvez rester en face de votre ordinateur toute la journée en étant très occupé, tout cela pour vous rendre compte la nuit venue que vous n'avez absolument pas avancé concrètement dans votre projet.

Et quel que soit le succès que vous rencontrez sur ces plateformes, ne négligez jamais votre blog, et placez-le toujours au centre de votre écosystème, et ce pour deux raisons majeures :

Raison numéro 1 : la propriété

En effet le gros problème des plateformes de médias sociaux est que ce sont... des plateformes qui ne vous appartiennent pas.

Elles sont libres de changer leur algorithme, leur interface, leur politique éditoriale, ce qu'elles acceptent ou non du jour au lendemain... et elles ne s'en privent pas.

Si vous étiez un maître de Facebook en 2014... c'est un bel accomplissement, mais la plateforme a tellement changé depuis que la plupart des compétences que vous avez développées à ce moment ne servent plus à rien.

De même, si vous allez à un événement de blogueurs pros (ou « infopreneurs », c'est-à-dire des « entrepreneurs des produits d'informations ») et que vous demandez à 100 d'entre eux « qui a déjà eu sa chaîne Youtube ou sa page Facebook supprimée du jour au lendemain parce qu'elle violait les conditions d'utilisation du site ? », vous aurez entre 5 et 10 personnes qui vont lever la main.

Ce n'est pas fréquent, mais c'est aussi loin d'être rare.

A contrario, **personne ne peut vous virer de votre propre blog.**

C'est un espace qui vous appartient et dans lequel vous faites ce que vous voulez (dans les limites permises par la loi).

Certes, vous êtes tout de même soumis aux règles de fonctionnement de Google et à ses changements d'algorithme.

Mais l'algorithme de Google est beaucoup, beaucoup plus stable dans le temps que celui de la plupart des médias sociaux (à l'exception peut-être de Youtube).

A partir du moment où vous ne faites pas de bêtises, c'est-à-dire que vous n'essayez pas de gonfler trop artificiellement votre référencement³, les principes de base du référencement en 2008 sont toujours les mêmes : utilisez un logiciel qui est conçu dès le départ pour être bon en SEO (Wordpress et certains plugins gratuits sont parfaits pour cela), créez du contenu de qualité, assurez-vous d'avoir des liens dans vos articles qui pointent vers d'autres articles de votre blog, obtenez des liens externes de qualité, etc.

Donc retenez bien cela : sur votre site, vous êtes le propriétaire. Sur les médias sociaux, vous êtes l'utilisateur d'un logiciel qui appartient à quelqu'un d'autre.

Raison numéro 2 : le taux de conversion

³ Pratiques regroupées sous le nom de « black hat », si vous ne savez pas ce que c'est vous pouvez tranquillement oublier ce terme !

Le fait que vous n'êtes pas propriétaire des plateformes de médias sociaux entraîne un autre gros problème : vous ne maîtrisez pas du tout l'interface.

Cela veut dire bien sûr que chaque plateforme peut changer comme elle l'entend son interface, sans se soucier le moins du monde de l'impact que cela a sur votre business, et elles ne s'en privent pas !

Depuis que vous avez commencé à les utiliser, combien de changements d'interface y a-t-il eu sur Facebook, Youtube, Twitter, Instagram et tous les autres ?

C'est impossible à dire tant ils sont innombrables.

Mais surtout, le problème numéro 1 que cela engendre est le suivant : **vous ne pouvez pas placer vos outils de promotion où vous le voulez.**

Vous organisez un événement dans votre ville et vous voulez en faire la pub auprès de votre audience en mettant une bannière dans la colonne droite de votre chaîne Youtube et de votre page Facebook ?

Désolé, vous ne pouvez pas.

Vous avez lu un article qui vous montre que tel type de formulaire obtient les meilleurs résultats pour inciter votre audience à s'inscrire à votre mailing liste, et vous voulez l'installer sur Twitter et sur Pinterest ?

Pas possible, on vous a dit.

Etc. Etc.

A contrario, si l'envie vous prend des mettre des bannières rose fluo qui clignotent partout sur votre blog (non pas que je le recommande !), rien ne vous en empêche : **vous êtes le seul maître à bord.**

Et cette maîtrise de l'interface a une influence déterminant sur un élément indispensable à votre réussite : **le taux de conversion.**

Grosso modo, votre entreprise fonctionnera à la manière d'un entonnoir, avec un taux de conversion à chaque étape :

- Vous aurez votre audience générale, qui suivra votre contenu sur votre blog et son écosystème

- Vous aurez les gens abonnés à votre liste email, qui vous auront donné l'autorisation de les contacter : ce seront des prospects
- Puis vous aurez vos clients, qui auront payé pour aller plus loin avec vous, typiquement en ayant acheté un livre numérique, une formation en ligne ou un atelier physique

Et seul un petit pourcentage de gens passent à d'une étape à l'autre.

Sur Youtube, si vous atteignez un taux de conversion de 2%, c'est-à-dire que pour 100 vues, 2 personnes s'inscrivent à votre mailing liste et deviennent des prospects, alors vous êtes littéralement un demi-dieu : vous brillez la nuit (ce qui est pratique quand vous allez en discothèque), à chaque fois que vous entrez dans un Youtube Space une lumière descend du ciel et vous entendez une musique sacrée jouer en fond, et les gens s'agenouillent devant vous dans la rue.

Idem sur Facebook (pour le contenu gratuit) et sur la plupart des médias sociaux.

A contrario, si vous obtenez 2% de conversion sur votre blog, vous avez tout simplement raté votre vie.

Il est tout à fait possible d'obtenir 5% de conversion sur votre blog, et même beaucoup plus : certains de mes élèves obtiennent 10, 15 et même 20% de conversion !

Sur le long terme, la simple différence entre 2% et 5% de conversion fait une différence énorme - si vous obtenez 1000 visites ou vues par jour, cela fera au bout d'un an :

- 7 300 prospects inscrits avec un taux de 2%
- 18 250 prospects inscrits avec un taux de 5%

Ces nombres ne vous parlent sans doute pas, mais croyez-moi : vous aurez un business beaucoup plus florissant avec 18 250 prospects qualifiés qu'avec 7 300.

Ne négligez donc pas votre blog, au contraire : placez-le au centre de votre écosystème.

I – Mon histoire

Comment je suis passé d'une prison dorée à la liberté

Qui suis-je ?

Et en quoi ai-je l'autorité de vous parler de la réussite avec votre blog ?

Je suis Olivier Roland et vous me connaissez peut-être déjà grâce à mes blogs, [Des Livres Pour Changer de Vie](#) et [Blogueur Pro](#), [ma chaîne Youtube](#)⁴, ou peut-être même [Habitudes Zen](#) ou [Devenez Meilleur](#).



Peut-être m'avez-vous entendu dans [un de mes podcasts](#), vu dans une émission de télévision⁵, ou avez-vous lu une de mes interviews dans un des nombreux articles de presse qui ont traités du phénomène des « Rebelles Intelligents »⁶.

En fait, j'ai atteint un certain succès dans la « blogosphère », puisque je suis devenu un peu plus d'un an après le lancement de [Des Livres Pour Changer de Vie](#) un des rares blogueurs professionnels francophone, grâce à ma formation multimédia Agir et Réussir qui a aidé des milliers de personnes à créer leur entreprise.

Lorsque j'ai lancé Agir et Réussir en Décembre 2009 à partir de mon blog, **mon chiffre d'affaires online est passé instantanément de 300 € par mois à 3 000 € par mois**. C'était déjà pas mal, et ce simple revenu me situait déjà dans le top des blogueurs professionnels francophones de l'époque.

⁴ Qui, au moment où j'écris ces lignes, est la 1^{ère} chaîne francophone sur l'entrepreneuriat et le développement personnel, en nombre d'abonnés et de vues

⁵ Par exemple [sur BFM TV](#)

⁶ Par exemple dans [Challenge](#) ou [Le Figaro](#)

Mais je ne me suis pas arrêté en si bon chemin : le relancement d'Agir et Réussir en mars 2010 a généré un énorme buzz et a même été médiatisé (une journaliste a consacré une émission de radio entière à l'évènement, [vous pouvez l'écouter en cliquant ici](#)). Et surtout,

J'ai réalisé environ 14 000 € HT de CA 1 an et demi après avoir démarré mon blog

Le succès du deuxième lancement d'[Agir et Réussir](#) a été incroyable. Vous pouvez voir une vidéo dans laquelle je partage mes résultats en cliquant sur l'image :



(oui c'est une vieille vidéo vintage lol ! Cela vous montre que vous n'avez pas besoin d'être parfait pour démarrer 😊)

Agir et Réussir étant une formation sur 7 mois, il s'agissait d'un chiffre d'affaires récurrent ;) . Cependant je ne vais pas vous mentir, il y a un certain pourcentage de clients qui s'arrêtent tous les mois dans toute formation continue, et Agir et Réussir n'a pas fait exception.

Aujourd'hui j'ai déménagé à Londres pour pouvoir me lancer sur le marché anglophone, et vous pouvez voir à travers mes comptes déposés que j'ai réalisé

39 208,33 € HT de CA par mois la dernière année de ma présence en France⁷. Depuis que je suis à Londres (où le concept de déposer les comptes de sa société n'existe pas), les ventes de mon entreprise ont plus que doublées, venant de mes différentes formations, de mes revenus d'affiliation, et de quelques « muses » (je vous expliquerai ce que c'est ;)) que j'ai par ci et par là. Et ceci avec une structure très légère (je travaille uniquement avec quelques freelances en outsourcing) qui me permet de garder la majeure partie de ce chiffre d'affaires.

[Lisez le compte-rendu de mon expérience dans le Pacifique](#) pour savoir comment j'ai profité de mon tout premier voyage en-dehors de l'Europe tout en revenant plus riche que quand je suis parti.

Comment j'ai gagné de l'argent en prenant des vacances

Le fait que mes revenus viennent du web me permet de vivre cette liberté géographique dont je parle dans l'introduction. Depuis fin 2010, je voyage 6 mois par an en moyenne, et je profite de cette liberté pour faire de longs voyages, qui me permettent d'entrer véritablement dans la culture d'un pays, de vivre des activités passionnantes, et de m'y faire des activités pour la vie. J'ai par

exemple vécu 3 mois en Californie en 2011, 3 mois à Paris en 2012 (ville qui m'était à l'époque presque complètement inconnue), 2 mois en Espagne en 2013, 3 mois aux Philippines en 2014, 2 mois au Brésil en 2015, etc.

Bref, j'essaie toujours de me poser dans un pays pour 2 ou 3 mois chaque année.

Et pourtant ça n'a pas toujours été comme cela : je n'avais jamais quitté l'Europe avant septembre 2010, handicapé que j'étais par ma première entreprise dans les services informatiques que je ne voulais pas laisser plus d'une semaine d'affilé. J'ai donc voulu frapper fort avec mon tout premier

⁷ Vous pouvez consulter ces chiffres sur <https://www.societe.com/societe/eurl-les-editions-roland-520908724.html> par exemple

voyage en-dehors d'Europe, en allant un mois dans des îles du Pacifique (15 jours à Wallis et Futuna et 15 jours à Fidji). J'en ai profité un maximum et j'ai travaillé un minimum, et j'ai quand même **eu le privilège d'être rentré chez moi plus riche financièrement que quand je suis parti**. Et je ne parle même pas des autres richesses, humaines, émotionnelles, culturelles et autres que j'ai gagnées dans ce voyage :-).

En fait, je suis libre d'aller vivre où je veux, quand je veux. C'est une chance absolument extraordinaire, et je compte bien en profiter comme il se doit ;).

La première question qui pourrait vous venir à l'esprit en lisant cela est « Comment fait-il ? ». C'est ce que je vais vous apprendre dans ce livre numérique ;).



Hamac, soleil et sable blanc sur une île tropicale pendant que mes blogs et mes business rapportent automatiquement de l'argent et que mes articles, podcasts, vidéos et produits aident des milliers de personnes. Que rêver de plus ?

Mais évidemment, tout ne fut pas tout rose. Laissez-moi vous raconter mon histoire et comment le rêve de ma jeunesse s'est transformé en prison – et comment j'ai réussi à force de volonté à m'en échapper.

Comment mon rêve d'entrepreneur s'est transformé en prison dorée

Je suis un entrepreneur dans l'âme. J'ai créé ma première société, une société de prestations informatiques, à 19 ans, après avoir quitté l'école à 18 ans après une 1^{ère} L (j'aime dire que j'ai un bac moins deux ;)).

J'ai pendant longtemps eu le rythme trépidant de nombreux autres entrepreneurs : travailler de 9H à 22H, tous les jours, 6 jours par semaine. Avec deux heures de repos par jour, vous pouvez constater que ma moyenne d'heures de travail hebdomadaire n'était pas exactement de 35 heures.

Cela ne me posait pas de problèmes, car j'étais très motivé pour réussir et vivre de manière indépendante : je n'ai jamais aimé travailler sous les ordres de quelqu'un, et créer et développer ma boîte était le moyen pour moi de réaliser ce rêve d'indépendance très jeune, tout en vivant une aventure exaltante et pleine de défis.

J'ai donc travaillé d'arrache-pied pendant des années, jusqu'à ce qu'un jour – c'était en 2007 – j'en arrive au point de saturation.

Je me suis rendu compte que je ne pouvais plus tolérer un tel déséquilibre entre ma vie personnelle et professionnelle et que **ce formidable rêve était devenu une prison que j'avais moi-même construite**. J'aspirais à autre chose. Une vie plus libre, moins contraignante, où je pourrais m'adonner sans compter à mes passions.

Comment s'échapper de cette prison ? J'avais des clients à satisfaire, des employés à manager, des problèmes à résoudre – des incendies à éteindre partout. Et, bien sûr, ma seule source de revenus était mon entreprise. Que faire si je la stoppais ? En tant qu'entrepreneur, je n'avais pas le droit au chômage et je me serais donc retrouvé sans revenus du jour au lendemain.

Le problème semblait insoluble.

Et un jour, fin 2007, j'ai découvert [le blog de Steve Pavlina](#). Ce blogueur Américain écrivait des articles sur le développement personnel - il le fait toujours au moment où j'écris ces lignes – et avait également écrit des articles où il dévoilait ses revenus. 40 000\$ par mois.

Cela fut un choc pour moi. D'abord dans la découverte du contenu – les articles de Steve Pavlina sont en général excellents. Et surtout dans cette révélation : un blog n'était donc pas seulement un journal intime sur Internet ? **On pouvait donc gagner 40 000\$ par mois tout en écrivant à propos de sujets qui nous passionnent, tout en aidant les autres ?**

Steve Pavlina décrivait également son style de vie : il n'avait « besoin » de travailler que quelques heures par semaine, pour écrire des articles sur les sujets dont il avait envie de parler. La majorité de ses revenus étaient passifs, c'est-à-dire **qu'il n'avait pas besoin de travailler activement pour les maintenir** (il n'avait aucune démarche commerciale à faire, aucun support client à assurer). **Il était libre de faire absolument ce qu'il voulait de sa vie**⁸.

La solution pour être enfin libre : le blog. Mais comment faire ?

Je me suis alors mis en tête de créer un blog. Mais que créer ? J'ai eu l'idée de partir de l'une de mes principales compétences, l'informatique, et de créer un blog dans lequel je partagerais mes connaissances en parlant de logiciels géniaux et de techniques et astuces pour devenir un as de l'informatique.

Le résultat fut [Technosmart](#), mon premier blog, créé en novembre 2007.

J'écrivis mon premier article, un grand article de fond en 3 parties, [Mr Vieille Ecole et Mr Efficace](#), et très satisfait du résultat et de la qualité du contenu, j'attendis avec impatience que mes premiers lecteurs enthousiasmés se précipitent pour lire l'article et postent des commentaires enthousiastes.

Rien ne se produisit. **Je ne comprenais pas pourquoi le monde ne se précipitait pas pour lire cet article génial que je venais d'écrire.**

Aujourd'hui, tant de naïveté me fait rire. Mais c'est comme cela que je pensais à l'époque.

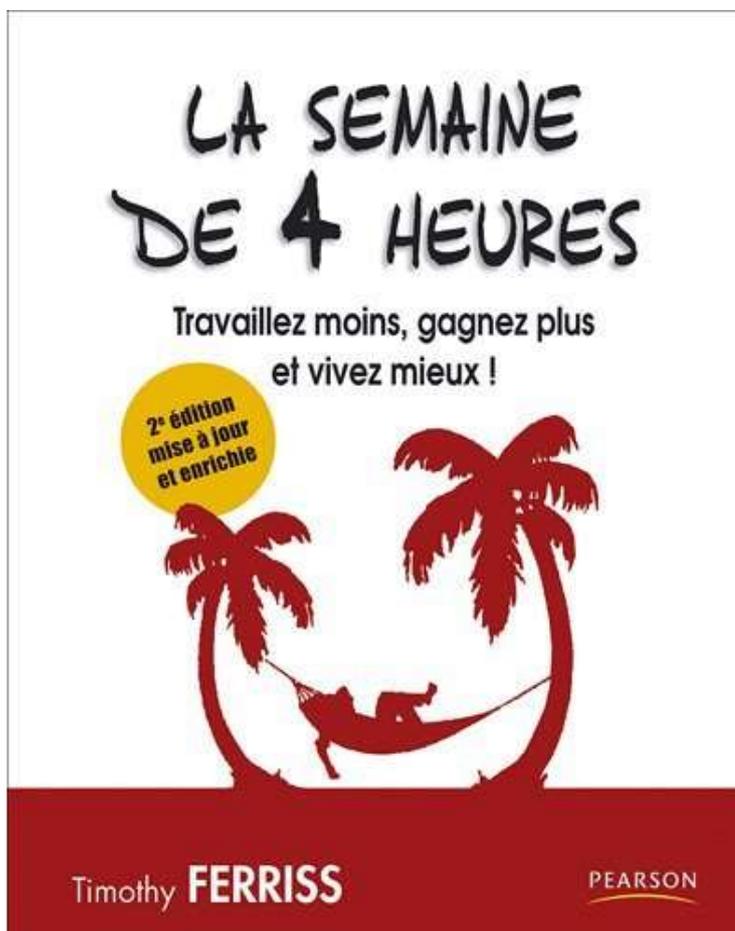
Je ne me suis toutefois pas découragé, et j'ai continué à publier des articles, au rythme d'un toutes les semaines environ. J'ai très rapidement intégré

⁸ J'ai depuis eu la chance de rencontrer Steve et de pouvoir lui rendre la pareille en lui donnant des conseils pour développer son business en ligne. Cliquez ici pour voir l'interview vidéo que j'ai fait de lui à Las Vegas, où il réside.

Adsense, la publicité de Google, avec l'espoir de gagner rapidement des revenus conséquents. Au bout de quelques mois, je fis les comptes : je gagnais environ 10 € par mois avec Adsense !

C'était très loin de ce à quoi je m'attendais. Je fus quelque peu découragé, mais je ne baissais pas les bras.

Quelques mois après avoir commencé, j'ai lu le livre [La semaine de 4 heures](#), qui a radicalement changé ma vie : il m'a conforté dans l'idée que mon entreprise était devenue une voie sans issue, et surtout m'a donné des pistes pour m'en sortir et **devenir indépendant sans être esclave de mon travail**.



[Lisez la chronique de La semaine de 4 heures publiée sur mon blog pour en savoir plus sur le contenu de ce livre.](#)

Selon l'auteur Tim Ferris, le plus important est de ne plus travailler pour travailler, **et de dissocier son temps de travail de l'argent que l'on gagne**, en automatisant ses sources de revenus. **Que notre entreprise soit au service de notre vie**, plutôt que notre vie soit au service de notre entreprise. Et cela passe essentiellement par Internet.

Cela a décuplé mon envie de réussir dans le blogging et de disposer, comme Steve Pavlina, d'une source de revenus confortable qui me permettrait de travailler sur ce qui me plaît, quand cela me plaît.

Mais je devais bien me rendre à l'évidence... Mon blog Technosmart était loin d'être un succès. J'étais motivé pour réussir, mais cela ne semblait pas être la bonne voie... Comment faire ?

Mes premiers pas maladroits

J'eu alors une autre idée : fan du blog [Zen Habits](#) (en anglais), j'ai remarqué que son auteur Léo Babauta avait mis son blog [entièrement en distribution libre](#), c'est-à-dire que l'on peut librement réutiliser ses articles comme nous le souhaitons, sans avoir besoin de lui demander la permission. Pourquoi ne pas traduire ses meilleurs articles en Français ? De cette idée est né [Habitudes Zen](#), qui m'a amené beaucoup de choses positives puisqu'il m'a permis d'entrer en contact avec la blogosphère Française, de parfaire mon anglais, et de développer mon style d'écriture au contact de celui de Léo Babauta.

Très motivé et persuadé d'avoir trouvé LA solution qui allait me permettre de changer enfin de vie et d'être libre, j'ai publié des articles à un rythme effréné, jusqu'à 21 (!) en un mois.

Le trafic commença tout doucement à arriver, mais il me manquait quelque chose : ces articles n'étaient pas de moi – cela était bien sûr dûment spécifié sur mon blog – à part quelques-uns que j'avais écrit, et je n'étais pas pleinement satisfait à l'idée de traduire pendant des années les articles de Léo, même si j'admire toujours son style d'écriture brillant et épuré.

Je me creusais les méninges. Je pouvais lancer un blog original, dans lequel je pourrais moi-même écrire les articles, mais sur quelle idée le lancer ?

L'idée qui a tout changé

Avant *La Semaine de 4 heures*, je ne lisais pas de livres de business. Peut-être parce qu'en tant qu'autodidacte j'étais tellement fier de ne pas avoir eu besoin d'avoir un diplôme pour réussir à créer et développer une entreprise que j'étais un peu trop fier de moi et voulais tout réussir par moi-même. Grave erreur, qui m'a fait errer pendant des années. **Il est si simple d'aller se former auprès des**

meilleurs experts en achetant leurs livres pour un coût dérisoire. Et pourtant j'ai mis des années à le comprendre.

La Semaine de 4 heures a produit cependant chez moi un tel impact que je me suis dit : « Et si d'autres livres pouvaient avoir le même impact sur moi ? Combien est-ce que j'en raterais si je m'arrêtais de lire des livres de ce genre ? ».

Je m'étais donc mis à lire de nombreux livres de business, en commençant par ceux que l'auteur de *La semaine de 4 heures* conseillait à la fin de son livre. Je découvrais un nouveau monde qui m'offrait d'incroyables nouvelles possibilités. C'était exaltant et créait en moi enthousiasme et espoir sur ma capacité à pouvoir vivre le style de vie dont je rêvais : avec tous mes revenus provenant d'Internet, je ne serais plus limité à un emplacement géographique et je pourrais voyager partout dans le monde. De plus, Internet se prête bien à l'automatisation des revenus : à condition que du trafic arrive régulièrement sur la page de vente d'un produit que vous aurez créé, **c'est le client qui fait tout le travail**, avec l'aide des ordinateurs - commander, inscrire ses coordonnées (qui souvent se réduisent à son prénom et à son email), régler, et télécharger son produit. Vous n'interviendrez que si le client se heurte à un problème et fait une demande de support, et cela peut aussi être automatisable avec une bonne FAQ (Foire Aux Questions) et en externalisant le support client.

En voyant que tous les livres que je lisais m'apportaient énormément, j'ai eu un déclic : pourquoi ne pas me lancer dans un défi pour en lire beaucoup... par exemple 52 pendant les 52 semaines d'une année ? Et pourquoi ne pas en profiter pour lancer un blog sur ce thème, qui me permettrait à la fois **d'entretenir ma motivation et de créer un blog avec un concept original** où je pourrais écrire mes propres articles ?

Le Personal MBA est une sélection des meilleurs livres de business du monde. Il y en avait 77 au moment du lancement de mon blog, il y en a à présent 99 répartis dans 24 catégories. Pour en savoir plus, [cliquez ici](#).

C'est ainsi que [Des Livres Pour Changer de Vie](#) est né en octobre 2008, par un article [détaillant mon défi fou et les 52 livres](#) sélectionnés parmi ceux [du Personal MBA](#).

Pendant un an, j'ai lu et chroniqué de nombreux livres, tout en appliquant au maximum ce que j'apprenais pour automatiser mon entreprise et me libérer du temps pour mon défi et le blog.

Lorsque j'ai fait [le bilan de la première année](#), voici quels étaient mes accomplissements :

- 32 livres chroniqués (car j'avais sous-estimé le temps passé pour écrire une chronique, qui est environ le double de celui passé pour lire un livre)
- Un trafic de 91 946 visites, soit un peu plus de 7000 mensuelles.
- Plus de 900 abonnés au blog
- 230 followers sur Twitter
- 270 fans sur la page Facebook
- Et surtout, **250 à 300 € de revenus mensuels**

Pas mal, mais bien insuffisant pour en vivre, n'est pas ?

Voici quel était le bilan [à l'occasion du deuxième anniversaire du blog](#) :

- 8 livres chroniqués seulement
- Un trafic qui a presque triplé, avec 267 811 visites, soit plus de 22 000 par mois
- Plus de 16 000 abonnés au blog et par email
- 715 followers sur Twitter
- 896 fans sur Facebook
- Et surtout, **un chiffre d'affaires de 10 000 à 13 000 € HT** en moyenne chaque mois (dont le blog et ses abonnés sont la source directe d'environ 90%)

Il y a trois choses qui doivent vous sauter aux yeux :

- J'ai écrit beaucoup moins de chroniques de livres
- Et pourtant **mon trafic a triplé**, ainsi que mes fans sur Facebook et Twitter
- Et surtout, **le nombre d'abonnés a explosé, tout comme mes revenus !**

Analyse d'un succès

Que s'est-il passé ? Entre les deux, tout simplement, il y a eu les deux lancements d'Agir et Réussir, et surtout le deuxième qui a été très médiatisé, et qui a ajouté environ 10 000 personnes à mes listes emails, tout en augmentant considérablement mes revenus, comme je vous l'explique au début de ce chapitre.

Car voici le premier secret de la réussite dans le blogging professionnel : **vous n'avez pas besoin d'avoir un blog qui reçoit 10 000 visiteurs par jour**. Tout ce dont vous avez besoin est un blog au trafic moyen (Des Livres Pour Changer de Vie recevait environ 15 000 visites par mois, soit **500 par jour seulement** lors du premier lancement d'Agir et Réussir) et son écosystème (page Facebook, chaîne Youtube, etc.), avec du contenu de qualité, quelques lecteurs fans de ce que vous faites qui viennent régulièrement le lire, et surtout, **une liste des emails de vos lecteurs**. Je reviendrai plus tard sur ce point fondamental du succès d'un blog.

Et voici le deuxième secret de la réussite dans le blogging professionnel : demandez à vos lecteurs quel est leur plus gros problème ou plus grosse frustration en relation avec le sujet de votre blog, **créez le produit qui répondra exactement à leurs attentes**, et **vendez-le en faisant un lancement de produit**. J'expliquerai plus tard dans ce livre ce qu'est un lancement de produit.

Avec ces deux secrets, vous pouvez générer un revenu très correct même avec une petite liste de personnes et un blog recevant seulement 200 visites par jour. Le premier lancement d'Agir et Réussir a généré environ 3000 € par mois de revenus mensuels (moins l'attrition), et le lancement s'est produit avec un

blog qui recevait environ 500 visites par jour et **une liste de seulement 300 personnes qualifiées**. Et, croyez-moi, **presque tout le monde peut réussir à générer une liste email de 300 personnes avec un blog**.

Ensuite, **il est tout à fait possible de générer quelques milliers d'euros de chiffre d'affaire mensuel avec une liste aussi petite qu'une liste de 300 personnes**, à condition de leur proposer un produit qui répond exactement à leurs besoins.

Voici donc vos premiers objectifs si vous souhaitez devenir blogueur professionnel, et profiter du style de vie de rêve que vous offre ce statut ;) :

- Avoir un blog qui reçoit au moins 200 visites quotidiennes
- Avoir une liste de 300 personnes qui suivent votre blog et apprécient ce que vous faites
- Leur demander quel est leur plus gros problème ou leur plus grosse frustration en relation avec le thème de votre blog
- Créer un produit qui leur permet exactement de résoudre ce problème ou de dépasser leur frustration
- Faire un lancement pour le vendre
- Encaisser quelques milliers d'euros ;)

Mais commençons par le commencement : **comment trouve-t-on une idée de blog ?** Et surtout, **comment s'assure-t-on que cette idée va marcher, et que le secteur que l'on a choisi est monétisable ?**

Puis, comment faire en sorte d'attirer ses premiers visiteurs, et qu'ils aiment ce que l'on propose, comment faire en sorte d'arriver à ces 200 visiteurs quotidiens et ces 300 abonnés email ?

C'est que nous allons voir en détails dans ce livre. Mais tout d'abord, je vais vous expliquer deux choses apparemment contradictoires : à la fois que cette période est le meilleur moment pour se lancer, et **qu'il n'a jamais été aussi facile de réussir**, et à la fois que **ce n'est pas pour tout le monde**, et que peu de personnes réussiront ;) . Voyons pourquoi.

II – Pourquoi il n’a jamais été aussi simple de se lancer

Et pourquoi la plupart des personnes échoueront

L’avance des États-Unis

I est fréquent que les États-Unis soient en avance de plusieurs années sur l’Europe dans de nombreux domaines, et en particulier dans les innovations du secteur économique.

Par exemple, c’est aux États-Unis que la grande distribution a été inventée : Michael Cullen a ouvert le premier supermarché à New-York en 1930. Il a fallu attendre 1958 – 28 ans – pour voir le premier supermarché ouvrir en France. Et les fondateurs d’Auchan, de Carrefour, de la FNAC, de Darty, de Casino, de Continent, du Printemps, etc. sont allés aux États-Unis dans les années 50 suivre les cours de Bernardo Trujillo, un Américain qui a posé les bases théoriques de la grande distribution moderne.

C’est exactement la même chose qui s’est passé avec le blogging : lors de la sortie de la 1^{ère} édition de ce livre en 2010, il y avait très peu de blogueurs professionnels dans la francophonie, alors qu’ils pullulaient sur le web anglo-saxon. Et leur business modèle était très différent aussi, je vais y revenir.

Certes, nous n’avions pas 28 ans de retard cette fois-ci, mais environ 5 ans.

Aujourd’hui la francophonie a rattrapé une partie de ce retard, et l’industrie anglo-saxonne ne montre aucun signe de ralentissement, ce qui est toujours un bon signe : ce qui se passe aux États-Unis arrivant en général quelques années après dans le reste du monde, regarder ce qu’y passe est **un bon moyen de prévoir le futur**.

Les chiffres présentés ici représentent le **chiffre d’affaire**. Cependant dans le cas d’un blog, les revenus représentent souvent un pourcentage très important du CA, les coûts (hébergement) étant très faibles. Seule exception notable : la présence de salarié(s).

Le fait que l'industrie des blogueurs professionnels est toujours florissante là-bas est donc un excellent augure pour l'industrie francophone.

Quelques exemples contemporains de blogueurs professionnels anglo-saxons qui cartonnent :

- Darren Rowse avec son blog [Digital Photography School](#) qui génère plusieurs millions de dollars par an de revenus.
- John Gallager du blog [Learning Herbs](#) qui enseigne comment reconnaître et utiliser les plantes sauvages et qui vit très confortablement de son blog.
- [Kriss Car](#), devenue millionnaire avec son blog sur la santé naturelle.
- Lindsay et Bjork qui gagnent plus de 70 000\$ par mois avec leur blog [Pinch of Yum](#) sur l'art de faire des repas délicieux.
- Etc.

Où en est la Francophonie ?

Juste en me basant sur des entrepreneurs que j'ai accompagné dans ma formation « [Blogueur Pro](#) », je suis heureux de vous dire qu'il y a aujourd'hui beaucoup plus d'acteurs majeurs dans le blogging en francophonie.

En voici un échantillon, avec pour chacun d'entre eux une étude de cas en vidéo disponible sur Youtube si vous voulez entrer dans le détail de leur succès (cliquez sur leur nom pour voir l'étude de cas).

Cas de personnes ayant démarré de zéro, en étant des complets débutants dans leur domaine (je partage plus tard dans le livre comment démarrer en étant un complet débutant tout en étant éthique et transparent sur le sujet avec votre audience) :

- Laurent Breillat, du blog [Apprendre la Photo](#), qui fait aujourd'hui plus de 700 000 euros de ventes par an avec son blog : [cliquez ici pour voir l'étude de cas](#).
- Gaëlle Dobignard, qui vend des œufs de poule (!) dans le monde entier avec son blog. Oui, vous avez bien lu ! 😊 Il ne s'agit évidemment pas d'œufs de poule à manger : [cliquez ici pour voir l'étude de cas et comprendre de quoi il s'agit](#).

Cas de personnes qui avaient déjà du succès mais qui devaient échanger leur temps contre de l'argent et travaillaient souvent beaucoup :

- Nicolas Elzeard, du blog [La Meilleure Cyclo sportive de Votre Vie](#), qui étaient déjà un coach sportif à succès avant de démarrer son blog. Problème : il travaillait beaucoup trop. Depuis, comme il le partage dans son étude de cas, le blog lui permet de gagner plus **ET** de travailler moins, puisqu'il gagne aujourd'hui plus de 100 000 euros par an en travaillant seulement quelques heures par semaine, ce qui lui a permis de « mettre en route » un 4^{ème} enfant. Il demande même à un moment dans la vidéo si je veux être le parrain, ce qui m'a beaucoup touché 😊 : [cliquez ici pour voir l'étude de cas et ce moment très émotionnel](#).
- Azar du blog Objectif Rentier avait une très belle situation professionnelle, mais elle ne s'épanouissait pas dedans. Son blog lui a permis de démissionner et de devenir entrepreneuse à 32 ans : [cliquez ici pour voir son étude de cas](#).

Cas de personnes qui ont démarré une entreprise de ventes de produits physiques ou de prestations de services avec leur blog :

- Maillys du blog [Optimise mon Espace](#), qui a fait complètement exploser (dans le bon sens) son entreprise d'architecture d'intérieur, se retrouvant même à faire de la prestation à distance pour un client en Guyane, avant de partir faire un tour du monde pendant 1 an tout en développant son business : [cliquez ici pour voir l'étude de cas](#).
- Marie-Ange du blog [Le Photographe Créatif](#) (anciennement Apprendre la Photo de Voyage) : alors qu'elle proposait une prestation de safaris photo en Afrique depuis 3 ans, et qu'elle avait gagné seulement 17 000 euros avec pendant tout ce temps, 3 mois après avoir démarré son blog elle avait réalisé 18 000 euros de ventes ! [Cliquez ici pour voir l'étude de cas](#).

Tel est le pouvoir d'un blog : il peut non seulement vous permettre de créer un business en ligne avec des clients dans le monde entier pour la même quantité d'efforts qu'il fallait il y a 30 ans pour avoir un business local, mais il peut aussi complètement faire décoller un business existant, y compris un business qui ne fonctionne pas tant que ça !

Des entrepreneurs à succès qui sont passés au niveau suivant avec leur blog :

- Bertrand du blog [Fast'n'Fluent](#) : entrepreneur chevronné avec déjà 14 entreprises créées à son actif, il a atteint plus de 100 000 euros de ventes dès la 1^{ère} année avec sa méthode d'apprentissage rapide des langues : [cliquez ici pour voir son étude de cas](#).
- Olivier Clémence du blog [Réussir mon Ecommerce](#) vendait avec succès des plugins pour Prestashop via sa boutique en ligne. Le fait de suivre la méthode Blogueur Pro et de démarrer un blog lui a permis de faire exploser le chiffre d'affaires de son entreprise : [cliquez ici pour voir son étude de cas](#).

Des employés qui ont pu quitter leur job grâce à leur blog :

- Sébastien Ascon du blog [Louer en courte durée](#), qui lui a permis de quitter son job seulement 2 ans après l'avoir créé : [cliquez ici pour voir l'étude de cas](#)
- Olivier Vaunois et sa compagne Camille, qui ont créé le blog [Les Super Parents](#). Quand ils l'ont démarré ils étaient tous les deux employés dans l'hôtellerie, avec des horaires difficiles, et avaient 3 ans enfants ! Aujourd'hui ils gagnent plus de 10 000 euros par mois avec leur blog, qui est désormais leader en francophonie sur la parentalité positive. [Cliquez ici pour voir leur étude de cas](#).

Pourquoi la plupart des blogueurs francophones travaillent beaucoup et ne gagnent rien

Je me suis rendu compte début 2010 que mon business modèle avait manifestement un avantage sur celui de la plupart des blogueurs francophones de l'époque, quand je suis tombé sur un article d'Eric Dupin du blog Presse Citron.

Il expliquait en substance que Presse Citron recevait environ 30 000 visites par jour, et générait un chiffre de ventes de 6000 euros par mois.

De mon côté, Des Livres Pour Changer de Vie recevait 1000 visites par jour et générait 14 000 euros par mois. Plus de 2 fois le CA pour 30 fois moins de trafic.

Comment était-ce possible ? Tout simplement **parce que la très grande majorité des blogueurs n'adoptait pas la bonne stratégie de monétisation**, et qu'il leur fallait donc un trafic énorme pour générer un revenu décent.

Aujourd'hui davantage de blogueurs suivent la bonne méthode, notamment mes élèves, mais la très grande majorité utilise toujours des méthodes inefficaces basées avant tout sur la publicité. Les Youtubeurs sont également pour la plupart tombé dans cet écueil. Je partage en détails dans ce livre la bonne méthode pour ne pas que vous y tombiez vous aussi.

De plus, il y a une grande disparité entre le temps de travail quotidien de tous ces blogueurs, qu'ils soit anglophones, francophones ou locuteurs d'une autre langue : certains travaillent beaucoup - jusqu'à 18 heures par jour, et d'autres très peu, jusqu'à 2 heures par jour ou moins.

Mon crédo n'est pas de travailler plus pour gagner plus, il est **de travailler moins pour gagner plus** en utilisant différentes stratégies pour maximiser la valeur que j'apporte et l'argent que je gagne par rapport au temps que je passe à travailler. Je vous expliquerai comment faire cela également dans ce livre.

Mais ce n'est pas là où je veux en venir ici :

En Francophonie, il y a (toujours) des milliers de places à prendre dans la blogosphère

Certes, il y a aujourd'hui moins de niches « vierge » en francophone par rapport à 2010, l'année de sortie de la 1^{ère} édition de ce livre, mais il y a encore de nombreuses places à prendre (y compris des lucratives places de 2^{ème} ou 3^{ème} dans de nombreux secteurs encore peu concurrentiels), et le marché ne faiblit pas aux Etats-Unis (ce qui encore une fois est toujours de très bon augure pour le reste du monde).

Il y aussi des niches qui sont déjà très compétitives, parfois depuis longtemps, comme :

- Les nouvelles technologies
- Le développement personnel
- La séduction
- L'entrepreneuriat et le marketing en ligne
- La photographie

Il y a de nombreux de blog francophones professionnels (c'est-à-dire qui utilisent les bonnes méthodes) qui tournent autour de ces thématiques aujourd'hui et il devient de plus en plus difficile de s'y faire une place. Je ne dis pas que c'est impossible, **mais il faut une excellente stratégie de positionnement et de diversification pour sortir de la masse**, et plus votre niche sera concurrentielle, plus vous devrez avoir une stratégie intelligente **et la mettre parfaitement en œuvre.**

C'est le moment... Il est urgent de ne plus attendre !

De plus, démarrer un blog ne coûte rien : de l'analyse du marché à l'hébergement, en passant par l'écriture d'article ou le design, **le tout vous coûtera moins de 100 € par an**, qui seront très vite amortis si vous mettez un peu de publicité sur votre blog.

Jamais dans l'histoire il n'a été aussi simple de se lancer, de « créer son business » : imaginez seulement combien coûtait ne serait-ce qu'il y a 30 ans un magazine, l'équivalent papier d'un blog : quel était le coût de l'étude de marché, de l'emploi de l'équipe rédactionnelle, des graphistes, de la régie publicitaire, de l'impression, du stockage, de la distribution, de la publicité, parmi tous les postes de dépense possibles ?

Il n'a jamais été aussi simple de se lancer

Aujourd'hui non seulement les blogs et Internet permettent de faire l'équivalent pour 0 €, mais ont même de nombreuses fonctions qui sont impossibles pour les magazines papier : la possibilité d'intégrer de l'audio, de la vidéo, la possibilité pour les lecteurs de laisser des commentaires en direct et

d'interagir entre eux et avec le blogueur, la faculté d'être trouvé sur les moteurs de recherche avec des mots-clés en relation avec le thème de votre blog, la possibilité d'être lu dans le monde entier pour un coût supplémentaire de... 0 €, etc.

En fait Internet est l'équivalent pour les entrepreneurs de ce que fut la radio et le disque pour les musiciens : **un moyen facile d'accès et peu cher pour exposer à des millions de personnes ce qu'ils produisent, avec une possibilité d'automatisation inconnue jusque-là.**

Imaginez avant l'invention de la radio et du disque : les musiciens, pour être entendus, devaient à chaque fois jouer devant un nombre restreint de personnes. Pour être connus directement d'un maximum de monde, ils devaient jouer régulièrement devant le plus de monde possible, avec une limite de quelques milliers de personnes à chaque fois pour les plus connus, liée à l'absence de systèmes d'amplification du son et la taille des salles de l'époque. Cela veut dire **qu'ils étaient limités à la fois dans la popularité qu'ils pouvaient atteindre, et dans les revenus qu'ils pouvaient toucher.**

Avec l'invention de la radio et du disque, cela a été bouleversé : **avec la même quantité d'efforts requise pour jouer une fois devant quelques personnes**, le musicien pouvait à présent en toucher des millions, se faisant connaître pour peu de frais et d'efforts grâce à la radio, et gagnant de l'argent sans devoir se produire physiquement en vendant des disques.

C'est l'invention de la radio et des disques qui a permis l'avènement des superstars internationales brassant des millions d'euros. Quelle notoriété et quelle richesse financière croyez-vous qu'auraient pu atteindre Edith Piaf, Elvis Presley, les Beatles ou Michael Jackson avant la radio et le disque ?

Internet permet exactement la même chose pour les entrepreneurs : pour la même quantité d'énergie nécessaire auparavant pour toucher quelques centaines de personnes, vous pouvez à présent potentiellement en toucher des millions, pour un coût dérisoire. Il n'a donc jamais été aussi facile de se lancer et de créer son business sur Internet. Virtuellement n'importe qui peut démarrer un business en caleçon de chez lui, avec un ordinateur et une connexion Internet.

Et créer un blog est un moyen simple, peu coûteux et rapide de se lancer, comme nous allons le voir en détails dans ce livre.

Et pourtant, la plupart des personnes échoueront

C'est précisément cette facilité de commencer qui fait que **la plupart des personnes échoueront** : comme dans tous les domaines de vie, démarrer c'est bien, continuer c'est mieux – 95% des blogueurs arrêtent leur blog au bout de six mois, découragés par un fait commun à n'importe quelle activité : au début, vous dépensez énormément d'énergie pour peu de résultats.

Car Internet est très loin d'avoir rendu obsolète ce vieux principe : **pour réussir, il faut s'accrocher**. Et 95% des blogueurs ne le feront pas. Si vous faites partie des 5%, c'est une très bonne nouvelle pour vous – cela signifie que la réelle compétition avec laquelle vous devrez composer est uniquement composée de ces 5%. Mais en fait, il y a de fortes chances que vous fassiez partie de ceux qui ne s'accrocheront pas – 95% de chances en fait.

Devenir bon dans n'importe quel domaine – que ce soit un sport, un art, un domaine professionnel, etc. – requiert de passer par trois phases :

- 1. Le démarrage** : c'est l'étape où la motivation, l'excitation et l'enthousiasme sont à leur comble. Vous venez de découvrir une activité, et la seule nouveauté de la chose peut suffire à vous motiver, vous exciter et vous enthousiasmer. De nombreuses personnes sont accrocs au pic d'énergie lié à cette étape et ne réalisent jamais les étapes ultérieures, en se dispersant dans de nombreuses activités sans jamais les approfondir. Pensez à une activité que vous avez fait pendant plus d'un an : quel que soit l'activité - danse, sport, théâtre, etc. - entre le début d'une année et la fin d'une année, le nombre de participants a fortement chuté.

- 2. L'assimilation (ou traversée du désert)** : Cette étape cruciale est le tombeau de presque tout le monde. C'est là où, une fois l'enthousiasme initial retombé, les faibles résultats de nos grands efforts nous découragent, et que l'activité devient beaucoup moins amusante, excitante et enthousiasmante. C'est là où il faut entretenir discipline et motivation (et je sais qu'à ces mots, j'ai perdu la moitié de mes

lecteurs ;)), pour arriver au moment où le rapport énergie dépensée/résultat obtenu s'améliore, et **où vous commencez à récolter les fruits de ce que vous avez semés.**

3. **L'achèvement.** Mener à son terme ce que nous créons est une étape que peu de personnes maîtrisent. Nous connaissons tous des personnes qui n'ont pas terminé ce qu'elles ont commencé, parfois pour des projets très importants, et cela nous est sûrement arrivé de nombreuses fois. Cette étape se caractérise non seulement par la finition de notre création mais aussi par le fait d'apprendre à vivre avec elle. Comme pour un colis que nous recevons de la Poste, nous devons en accuser réception avant de pouvoir en profiter. **Comme un peintre qui signe sa toile, il faut savoir déterminer quand notre œuvre est terminée, pour passer à autre chose.**

Développer un blog pour en faire un blog à succès ne déroge pas à cette règle. 95% de ceux qui commenceront resteront bloqués à la première étape : ils seront enthousiasmés au départ, heureux de découvrir cette nouvelle activité, puis une fois l'excitation retombée, ils laisseront tomber en voyant que malgré tout le temps qu'ils passent ils ne reçoivent toujours pas ces milliers de visites quotidiennes et ne dépassent pas la dizaine d'euros de bénéfice par mois.

Le succès avec un blog est exponentiel

C'est d'autant plus dommage que dans le blogging, **il y a un phénomène qui facilite la traversée du désert**, et qui peut se résumer par cette très simple maxime : **plus vous êtes connu, plus vous êtes connu.** Plus il y a d'internautes qui lisent votre blog, qui regardent votre chaîne Youtube, consultent votre compte Instagram, etc., plus ils en parlent autour d'eux, et plus vous recevez de visites, et plus vous avez de lecteurs qui parlent de vous, etc.

A partir d'un certain seuil, un cercle vertueux s'enclenche. Au plus on parle de vous et au plus on lit vos articles, et au plus on va parler de vous sur des blogs, des sites, des médias sociaux et des forums et au plus vous aurez des liens qui pointeront vers votre blog. Ces liens vous amèneront à la fois plus de visiteurs, et feront que votre blog sera considéré comme un site intéressant aux yeux de

Google, qui placera vos articles plus en haut dans les résultats de recherche, vous amenant plus de visiteurs, qui eux-mêmes finiront par parler de vous, etc.

De plus, et c'est là un des grands avantages des blogs et d'Internet par rapport à l'édition papier, **tous les articles que vous aurez écrits continueront à vous apporter du trafic** et à apporter de la valeur à vos lecteurs, **des années après que vous les ayez publiés** – à condition que votre contenu soit intemporel, ce dont je vous parlerai plus avant dans ce livre. De ce fait, vous pourrez choisir une fois franchi ce seuil « déclic » **de lever le pied** pour vous reposer ou vous consacrer à d'autres projets – et votre trafic continuera à augmenter.

Il y a des articles que j'ai écrit il y a 10 ans qui continuent tous les jours de m'apporter des visiteurs, des prospects et des clients.

Vous avez pu le voir avec les résultats de la deuxième année de mon blog [Des Livres Pour Changer de Vie](#), le trafic a triplé alors que j'ai écrit 3 fois moins de chroniques de livre. Il aurait sans doute au moins quadruplé si j'avais continué sur le rythme de publication de l'année précédente, mais j'ai préféré me consacrer à d'autres projets, notamment Agir et Réussir, et [Blogueur Pro](#). Sans ce choix, vous ne seriez pas en train de lire ce livre ;) .

Malgré cela, 95% des blogueurs abandonneront avant d'atteindre les six mois d'existence de leur blog.

Il y a de fortes chances pour que vous fassiez parti de ceux-là. Maintenant, j'ai une bonne nouvelle :

La très grande majorité d'entre eux ne suivent pas de méthode

Ils n'ont aucune idée de ce qu'il faut faire pour créer et développer un blog à succès, puisqu'ils n'ont jamais étudié les livres ou les cours de blogueurs qui ont réussi, et qu'ils n'ont évidemment jamais eu auparavant de blog à succès. Ils naviguent donc sans boussole dans le brouillard, et sans aucune idée des étapes à franchir avant de pouvoir vivre de leur blog.

Tout comme un navire qui n'a aucune idée d'où il est, et une vague idée de la destination où il va, ou d'un aventurier perdu dans le désert qui ne sait pas où se trouvent les villages, les routes et les oasis, le blogueur sans méthode risque de rebrousser chemin et d'abandonner **alors même que ce qu'il cherche est juste derrière l'horizon, juste derrière cette colline.**

Si vous avez une méthode, vous avez une carte qui vous dit où vous êtes, et quelles sont les étapes nécessaires pour aller de l'avant, vous êtes beaucoup moins susceptibles de vous perdre en route, de gaspiller de l'énergie inutilement sur des actions sans intérêts, et d'abandonner alors que vous allez atteindre votre premier objectif et commencer à en profiter.

Bref, avoir une méthode augmente grandement vos chances de survie – et vos chances de succès.

Ce livre est votre guide

Cela tombe bien, car c'est exactement ce qu'est ce livre – une méthode. A condition de bien choisir le sujet de votre blog et son positionnement – votre niche, ce que je vous explique dans le chapitre juste après – je suis persuadé qu'en suivant cette méthode et **en vous accrochant** pour effectuer votre traversée du désert, vous réussirez : vous aurez un blog à succès qui fera de vous un leader dans le domaine que vous avez choisi, et vous gagnerez grâce à lui un revenu qui vous permettra de vous consacrer à votre blog, et surtout à votre vie, en vous donnant la liberté de vivre où vous voulez et de faire ce que vous voulez.

Et si vous utilisez la bonne méthode de monétisation, vous gagnerez un très bon revenu ;) .

III : Démarrer – Choisir le sujet de son blog

Bien choisir le domaine dans lequel vous allez bloguer est **absolument critique pour votre succès**. Et pourtant, que ce soit pour créer leur blog ou toute autre chose – comme une entreprise par exemple ;) – de nombreuses personnes soit en restent bloquées au stade de l’idée, soit s’engagent dans un mauvais secteur, qui ne pourra jamais être rentable. C’est vraiment dommage, car l’absence d’idée peut être facilement dépassée, et il est possible de s’assurer que notre idée puisse se transformer en blog à succès et rapportant de l’argent en prêtant attention à quelques critères.

Le domaine que vous choisirez devra :

- Intéresser suffisamment de personnes pour que vous ayez suffisamment de visiteurs sur votre blog
- Être dans un secteur où il est possible de monétiser votre blog, soit en faisant des revues des produits des autres, soit en créant et vendant votre propre produit
- Dans l’idéal, être dans un secteur peu concurrentiel. Ce qui peut impliquer de choisir un positionnement spécifique (une « niche ») afin de vous créer un marché peu concurrentiel au sein d’un marché concurrentiel.
- Vous passionner. C’est une condition critique pour la réussite.

Voici donc ma méthode pour à la fois trouver une idée, faire en sorte qu’elle soit en relation avec une de vos passions (afin que vous soyez motivé) et déterminer s’il y a un marché potentiel pour cette idée.

Première étape : vos passions

Prenez une feuille de papier, écrivez en haut “Mes passions” et... écrivez vos passions. Ecrivez-en 10. Les 3 ou 4 premières viendront facilement, puis ensuite cela pourra être plus difficile. **Ne vous arrêtez pas tant que vous n’en avez pas 10.**

L'intérêt de partir de vos passions est **qu'écrire un blog demande beaucoup d'efforts et d'énergie pour très peu de résultats financiers pendant un bon moment...** au début.

Comptez quelques mois minimum à raison d'un article par semaine avant de commencer à toucher des sommes qui sont plus de que de l'argent de poche (il est tout à fait possible de gagner beaucoup rapidement à condition d'appliquer les bonnes stratégies intelligemment, mais ne vous leurrez pas, c'est extrêmement rare). Croyez-moi, si vous n'êtes pas passionné par le sujet que vous écrivez, avant 6 mois vous aurez laissé tomber quand vous verrez que vous gagnez 7,33 € par mois avec AdSense... Même en étant passionné, ce sera un challenge pour vous car cela demandera de la rigueur et de la persévérance... alors que nous avons tous tendance à remettre au lendemain (à procrastiner) !

Donc **bloguez sur un sujet en rapport avec une de vos passions.**

Deuxième étape : choisir un sujet pour votre blog

Une fois que vous avez vos 10 passions, vous allez en choisir 2 ou 3 qui pourraient faire un bon de sujet de blog. Vous pouvez soit prendre votre passion telle quelle comme sujet principal de votre blog (le ski, par exemple), ou choisir un thème autour de cette passion (mon challenge pour devenir skieur olympique, par exemple). Voici une liste non exhaustive d'indices qui peuvent vous indiquer que vous avez un bon sujet de blog :

- **Il y a beaucoup de personnes qui partagent votre passion.**
- **Le marché du blog francophone sur ce domaine n'est pas saturé** (aujourd'hui, peu de niches sont véritablement saturées en francophone, à part les nouvelles technologies, la séduction et le développement personnel qui le deviennent peu à peu).
- Il y a des blogs de référence sur le sujet aux Etats-Unis, et **pas encore en francophonie.**
- Il existe des forums fréquentés sur le sujet.

- Il y a beaucoup de débutants qui se lancent chaque année dans cette passion et **qui ont besoin de réponses à leurs problèmes.**
- **Vous avez l'expertise nécessaire dans cette passion pour répondre aux questions et aux problèmes** d'une proportion importante de la population qui partage cette passion.
- **C'est une passion dans laquelle une certaine proportion de la population dépense beaucoup d'argent.**
- Les chiffres de trafic du [Générateur de mots clés Google](#) sur les principaux mots-clés liés à votre passion montrent un trafic potentiel significatif.
- C'est une passion marquée par des événements brûlants, réguliers ou non, **qui drainent beaucoup l'attention générale.**
- C'est une passion sur laquelle **des dizaines et des dizaines d'articles, de podcasts et de vidéos peuvent être faits.**
- C'est une passion où vous avez des facilités à interviewer des experts (si ce n'est pas le cas, ne vous inquiétez pas, cela viendra avec le succès de votre blog . Mais c'est un plus au départ).

Troisième étape : C'est parti !

Même si vous avez trouvé un sujet de blog qui correspond à tous les critères ci-dessus, la réussite n'est pas assurée à 100%. **L'idéal est donc de commencer 2 ou 3 blogs** à partir des 2 ou 3 passions qui concordent avec le plus de critères, et sur lesquels vous avez un bon feeling. Ecrivez dans l'idéal un article par semaine pendant 6 mois pour ces 2 ou 3 blogs, et au bout de ces six mois, **focalisez-vous sur le blog qui fonctionne le mieux.**

Je réalise qu'il est fort probable qu'écrire un article par semaine peut déjà vous sembler énorme, et que la perspective d'en écrire 2 ou 3 vous semble écrasante. Il y a cependant deux choses à prendre en compte :

- Au début, vous allez être motivé puisque vous serez dans la phase de découverte, phase excitante et enthousiasmante où nous sommes prêts à faire un maximum de travail

- Plus vous allez écrire, plus vous écrirez facilement et rapidement du contenu de qualité
- Cela est vrai aussi pour les podcasts ou les vidéos

Ainsi, **je recommande de profiter de la motivation et de l'excitation de la phase de découverte pour écrire un maximum d'articles** ou créer un maximum de podcasts et de vidéos. Puis quand l'enthousiasme sera retombé, vous devrez entretenir votre motivation par différentes techniques saupoudrées d'un peu de discipline, et surtout vous pourrez créer beaucoup plus facilement et rapidement du contenu ! :-)

Si une fois la première phase d'enthousiasme passé vous ne vous sentez pas capable d'entretenir deux ou trois blogs, alors faites un choix – concentrez-vous uniquement sur le blog :

- Qui reçoit le plus de visiteurs
- Qui vous motive le plus
- Pour lequel vous avez le plus d'inspiration pour créer régulièrement du contenu de qualité
- Qui correspond le plus aux critères que je vous ai donnés dans la deuxième étape

Surtout, n'optez pas pour un hébergement gratuit, comme sur Free ou Blogger : **optez pour un hébergement dédié avec un nom de domaine bien à vous**, cela ne coûte plus rien aujourd'hui, et je vous garantis qu'au moins la publicité AdSense paiera l'hébergement, si vous écrivez un article par semaine.

Quel hébergement choisir ?

L'hébergement perso chez [lonos](#) (anciennement 1&1) et [chez OVH](#) est un très bon pack pour démarrer, comprenant l'hébergement et le nom de domaine, pour moins de 29 € TTC par an. Une fois que vous avez votre hébergement et votre nom de domaine, installez [WordPress](#) comme plateforme de blog, **et rien d'autre**. WordPress est une plateforme stable, sûre, performante, conviviale et utilisée par des millions de personnes, qui est de plus enrichie par des milliers

de [plugins](#) et de [thèmes](#) (habillages graphiques) gratuits. Choisir toute autre plateforme serait vous exposer à des problèmes à un moment ou un autre.

Comment installer un blog ?

L'installation de Wordpress sort du cadre de cet article, mais sachez qu'elle est très simple : [consultez cette vidéo pour voir comment je l'installe en 5 minutes chrono.](#)



Pour un résumé en vidéo de ces concepts, [cliquez ici](#)

IV – Le Triangle de la Réussite

La Fondation d'un blog à succès

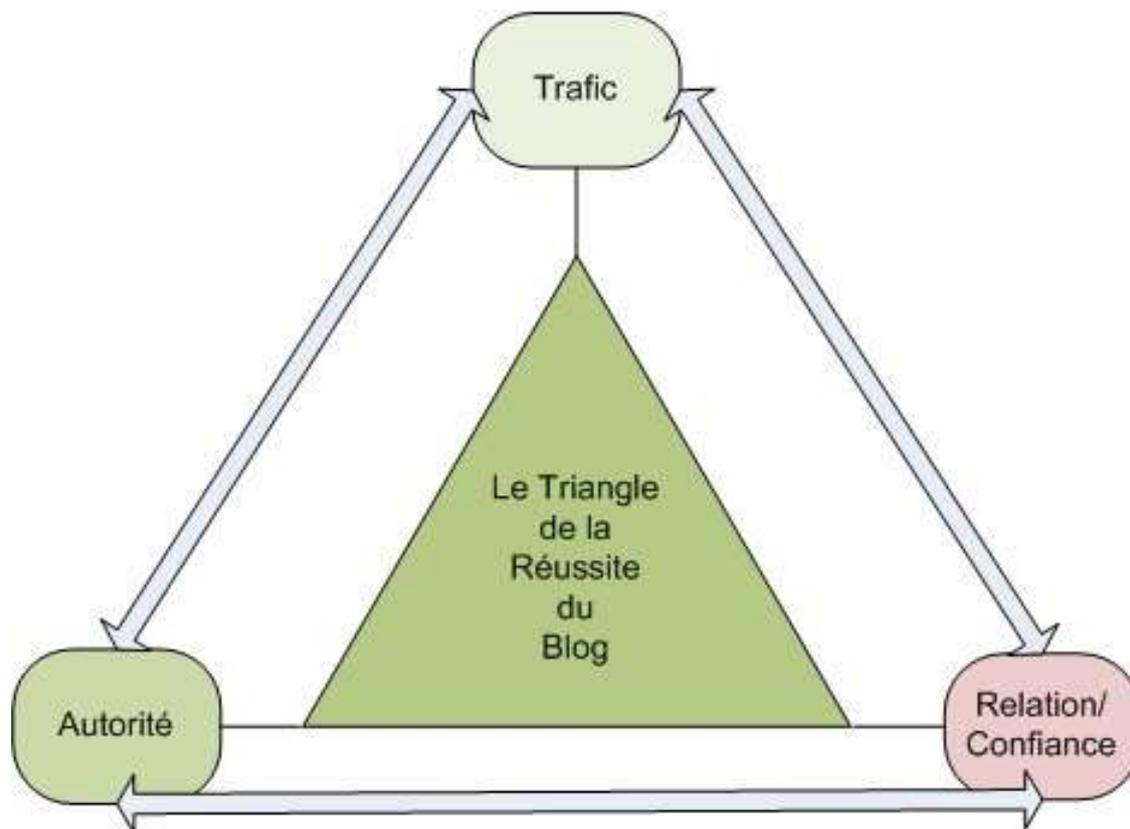
Une fois que vous avez trouvé une niche pour votre blog et qu'il est lancé, ce n'est bien sûr que le début de l'aventure. Beaucoup de blogueurs se trompent déjà à l'étape 1, soit en sélectionnant une niche ultra saturée dans laquelle ils ont peu de chances de percer (les nouvelles technologies par exemple), soit en sélectionnant un sujet sur lequel ils ne sont pas passionnés, pour différentes raisons.

Mais plus encore de blogueurs sont bloqués à l'étape 2, et n'arrivent pas à faire en sorte que leur blog décolle et qu'il devienne populaire. Et parmi ceux-ci, **nombreux sont ceux qui essaient de le monétiser alors qu'ils n'ont tout simplement pas les fondations nécessaires pour s'assurer un succès important** à ce niveau, et se retrouvent à gagner quelques euros par mois de revenus publicitaires (je suis passé par ces deux erreurs avec mon blog [TechnoSmart](#)).

Pour avoir un blog à succès, il faut construire solidement trois piliers qui seront la fondation de votre succès :

- **Le Trafic**
- **L'Autorité**
- **La Relation et la Confiance**

Ces trois piliers forment ce que j'appelle le Triangle de la Réussite du Blog :



*Le Triangle de la Réussite
de votre blog*

A partir de là, vous pourrez construire une pyramide qui vous emmènera vers les sommets ! Chacun de ces piliers est en relation avec les autres, et **développer l'un vous permettra de développer les autres également**. Et en négliger un affaiblira les deux autres.

Ainsi, **chacun de ces piliers doit être travaillé indépendamment** si vous voulez créer un blog qui a du succès – c'est à dire que vous devez mettre en place des actions spécifiques pour chaque pilier.

Pour un résumé en vidéo
de ces concepts, [cliquez ici](#)

V – Premier pilier : le Trafic

C'est sans conteste **le pilier le plus important** : le trafic est comme l'audimat d'une émission de télé, comme le tirage d'un journal, comme le nombre de lecteurs d'un livre, comme le nombre de places vendues pour un film, un indicateur de votre réussite propre à Internet, et de vos probabilités de gagner de l'argent. Si vous avez *beaucoup* de trafic, vous pourrez même vous permettre de négliger les piliers de l'Autorité et de la Relation/Confiance, et même si vous vous assoirez sur beaucoup d'argent en faisant cela, vous serez quand même capable de générer un revenu raisonnable.

A contrario, si vous n'avez pas de trafic, vous aurez beau avoir toute l'Autorité et inspirer la plus grande Confiance du monde, **cela ne vous fera pas gagner un centime.**

Les principales sources de trafic

Comment créer du trafic pour son blog ? Il n'y a pas trois mille manières, et en voici les principales, et notamment celles qui ont fonctionné pour moi :

- **Les échanges de liens.** C'est un peu dépassé au niveau des moteurs de recherche (Google et autres préfèrent des liens qui ne vont que dans un seul sens), mais cela peut vous donner un bon coup de pouce au début. Un conseil : commencez par écrire quelques articles de qualité, puis proposez des échanges de liens avec des blogs qui ont un nombre de lecteurs légèrement supérieur au vôtre (vous le voyez grâce au nombre de commentaires, de partages sur les médias sociaux, etc.).

- **Les forums de discussion.** Il existe un ou des forums de discussions populaires en relation avec le domaine sur lequel vous bloguez ? Utilisez votre expertise et votre facilité à écrire pour créer des topics de référence qui vous positionneront comme un expert et qui pourront **vous amener des fleuves de trafic** – certains forums ont plusieurs dizaines de milliers d'utilisateurs qui postent des milliers de topics par jour, comme [celui de Hardware.fr](http://celui.de/Hardware.fr) qui a plus d'un million d'inscrits (!). Vous pouvez aussi répondre à des topics déjà créés, mais **créer des topics de qualité est la meilleure manière de créer votre statut**

d'expert et de vous amener le plus de trafic qualifié. Surtout, concentrez-vous sur le fait d'apporter de la valeur sur ces forums : ne le spammez pas avec des messages inintéressants qui n'ont pas d'autres buts que de promouvoir votre nouveau blog, c'est très mal vu et vous allez surtout réussir à vous faire bannir en deux temps trois mouvements.

- **Les groupes de discussion Facebook** : Ils sont d'un principe de fonctionnement similaire à celui des forums de discussion, mais...sur Facebook !

- **Ecrire des articles invités** : le principe est simple, plutôt que d'écrire un article pour votre blog, vous allez l'écrire pour un autre blog et le publier dessus, avec bien sûr l'accord de son propriétaire ;) . Cela vous permet de sortir un peu des domaines dans lesquels vous écrivez ordinairement – même si vous pouvez très bien écrire un article dans la même veine que ceux que vous publiez habituellement – et est **un des moyens les plus efficaces pour générer du trafic sur du court, moyen et long terme.** J'ai utilisé cela avec beaucoup de succès sur ce blog.

Quelques conseils :

- **N'approchez pas les blogueurs à froid**, sans avoir jamais eu de contact au préalable avec eux. Cela peut fonctionner si vous envoyez un email en disant "Hé salut, je suis le blogueur de nouveaublogquivacartonner.com , et j'aimerais écrire un article invité pour toi", mais il y a beaucoup plus de chances que cela ne fonctionne pas si vous n'avez jamais eu de relations avec lui.

Comment créer une relation avec un blogueur ? L'une des meilleures manières de le faire est **d'écrire régulièrement des commentaires de qualité sur son blog.** Croyez-moi, il le remarquera. Trop de personnes, quand elles commentent, se contentent de quelques phrases lapidaires, et, qu'elles soient positives et négatives, **le blogueur soupire toujours sur la différence entre le temps et la réflexion qu'il a mis dans son article et le temps et la réflexion qu'ont mis ses lecteurs** (évidemment si les commentaires sont positifs, il soupire moins ;)).

Si vous écrivez des commentaires intelligents et qui posent de bonnes questions, cela ravira le blogueur qui verra que 1) ses efforts ne sont pas vains

et 2) que ENFIN quelqu'un prend la peine de prendre un peu de temps pour réfléchir et commenter ce qu'il a eu tant de mal à écrire.

- L'objectif est là aussi **d'apporter de la valeur aux lecteurs de ce blog**, et vous devez ériger en principe inébranlable le fait de proposer un contenu de qualité plutôt que créer un trompe l'œil qui n'a que pour unique but de ramener du trafic. Les lecteurs le verront, le blogueur le verra, et si vous écrivez du contenu exceptionnel ils le verront aussi et le trafic viendra de lui-même.

- Le blogueur qui vous reçoit doit travailler le moins possible, **veillez à ce que votre article soit bien mis en forme et que les fautes d'orthographe soient corrigées.**

Quand votre blog sera un peu plus connu, les approches à froid auront beaucoup plus de chances de réussir.

Note : Je suis pour ma part tout à fait ouvert aux articles invités, que ce soit sur [Des Livres Pour Changer de Vie](#), [Habitudes Zen](#), [Devenez Meilleur](#) ou [Blogueur Pro](#), n'hésitez pas à [me contacter](#) à ce sujet.

- **Les commentaires dans les autres blogs.** Cela fonctionne à peu près de la même manière que sur les forums, à ceci près que vous répondez à un article qu'un blogueur a écrit. Cela vous permet de générer du trafic ET de créer une relation avec ce blogueur, à condition 1) que le blog sur lequel vous commentez reçoive déjà pas mal de trafic, 2) que vous écriviez des commentaires pertinents et de qualité, et 3) que vous soyez plutôt dans les premiers à commenter (si votre commentaire est le 63ème d'une file de 156, il aura beau être génial, peu de lecteurs le remarqueront).

- **Les médias sociaux.** Utilisez [Facebook](#), [Instagram](#), [Twitter](#)... Si vous voulez garder Facebook pour vos amis proches (comme je le fais), créez une [page Facebook](#). Si vous écrivez du contenu viral, ces médias pourront faire exploser votre compteur de visites 😊 : ce sont parmi les sites les plus visités du monde, et leur nombre d'utilisateurs est en croissance exponentielle.

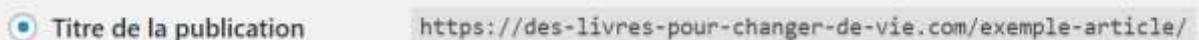
- **Le bouche à oreille :** si vous écrivez régulièrement du contenu de qualité (en travaillant sur le pilier d'Autorité) avec un ton qui est bien à vous (pilier de la Relation/Confiance), **les personnes le remarqueront et commenceront à en**

parler à leurs amis, en particulier si vous utilisez intelligemment les médias sociaux.

- De plus, vous pouvez écrire **des articles volontairement polémiques** (de temps en temps uniquement) qui pourront créer un **buzz** : nous humains adorons les scandales et les débats à rallonge. Par exemple, j'ai écrit mon article [La Crise : Pourquoi Elle ne me Touche PAS – Et Pourquoi Elle VOUS Affecte](#) dans un but délibérément polémique, et **le résultat a dépassé mes espérances les plus folles**, amenant beaucoup de trafic, quelques liens et BEAUCOUP de commentaires (38, alors que le blog n'avait que trois mois d'existence), la moitié disant que je suis génial, et l'autre moitié que je suis un connard et qu'ils espèrent que je ne vais pas laisser de descendance ;) . A utiliser avec modération, et définitivement pas si vous ne pouvez pas encaisser les critiques (mais si vous lancez un blog, attendez-vous à essayer des critiques, notamment parce que c'est un critère de réussite).

- **Les moteurs de recherche**. Google est le premier site qui m'apporte des visites tous les mois. Le SEO (*Search Engine Optimisation*) est une science et un métier à part entière, mais voici quelques conseils pour vous aider à ce niveau :

- Surtout, quand vous configurez votre blog WordPress, ne laissez pas la structure des URL par défaut : allez dans Réglages\Permalien et choisissez « Titre de la publication ». Cela fait que l'URL de vos articles apparaîtra sous la forme <http://nomdublog.com/nomdelarticle> plutôt que sous la forme <http://nomdublog.com/p?=765>, que Google n'aime pas.



Titre de la publication <https://des-livres-pour-changer-de-vie.com/exemple-article/>

- Installez les plugins [Yoast SEO](#), [JetPack](#), [UpDraftPlus](#) pour les sauvegardes automatiques (je vous ai dit qu'il vous fallait absolument disposer d'un site sous [WordPress](#) avec votre propre nom de domaine n'est-ce pas ?)
- En gros, plus votre blog a des liens qui pointent vers lui, et des liens venant de sites populaires, et plus Google l'appréciera. Cela prend du temps à se construire, mais si vous travaillez sur le Triangle de la Réussite

ces liens viendront d'eux-mêmes, améliorant vos classements dans les résultats de recherche.

- **Les podcasts.** Les podcasts pourront vous apporter un peu de trafic, notamment si vous les référencez sur iTunes ou d'autres annuaires de podcasts. Mais surtout les podcasts vous aideront pour le pilier de Relation/Confiance, comme je l'explique dans la cinquième partie.

- **Les vidéos :** Youtube est un des sites les plus fréquentés au monde et les personnes *adorent* les vidéos : si vous savez en produire de qualité, qui apportent quelque chose, alors **cela pourrait devenir une source de trafic majeure pour vous**. Ma chaîne d'entrepreneuriat et de développement personnel [Olivier Roland](#) m'a ainsi permis de toucher une toute nouvelle audience.

Qu'est-ce qu'un podcast ? Tout simplement un enregistrement audio diffusé sur Internet. Il est très simple de faire un podcast : il vous suffit d'un micro et d'enregistrer votre voix au format MP3 avec un logiciel gratuit comme Audacity. C'est tout !

Une astuce peu connue pour générer du trafic

Une astuce géniale : vous n'êtes même pas obligés de réaliser vos propres vidéos pour profiter du pouvoir des vidéos virales sur votre blog. Il vous suffit de les insérer dans votre blog, tout simplement ! **Cela se fait en quelques clics grâce à la fonction de partage prévue sur les vidéos Youtube.**

Par exemple, la vidéo [Les 3 histoires de Steve Jobs](#) que j'ai postée sur mon blog alors qu'il avait 18 mois, a été partagée par 134 personnes sur Facebook, et a reçu 75 commentaires, un excellent score au moment de sa publication.

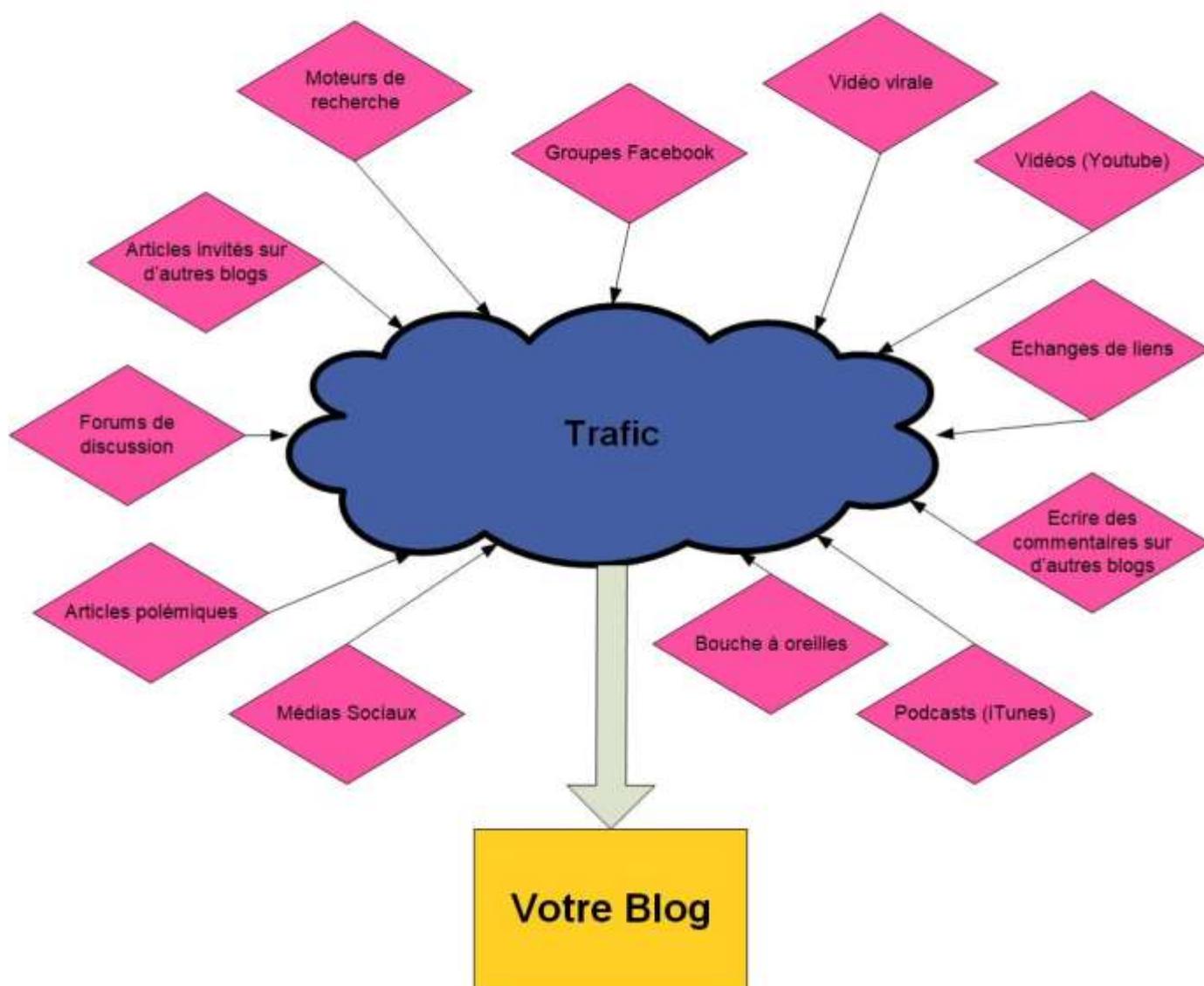
La vidéo [Crème solaire](#) a aussi fait un carton ! ([allez la voir](#), c'est une vidéo géniale qui vous donnera la pêche toute la journée ! ;)).

Mais attention : **choisissez toujours une vidéo dont le thème s'accorde avec celui de votre blog**. Il serait bien sûr contreproductif de poster sur votre blog consacré aux hamsters une vidéo du dernier chanteur à la mode ;) .

(Sur votre blog vous avez droit à quelques digressions, mais dans l'ensemble vous devez rester focalisé sur votre thématique. J'en reparle après.)

Pour un résumé en vidéo de ces concepts, [cliquez ici](#)

Les principales sources de trafic pour votre blog



Les principales sources de trafic pour votre blog – schéma récapitulatif

VI – Deuxième Pilier : l’Autorité

L’Autorité est tout simplement l’**expertise** que vous avez par rapport aux sujets sur lesquels vous bloguez. Quand je dis “que vous avez”, je veux dire “l’expertise que vos lecteurs perçoivent”. Car l’expertise est un mélange entre votre expertise réelle, et votre expertise perçue. Il est tout de même difficile (et dangereux) de ne pas être expert dans un domaine et de passer pour un - et le moins que l’on puisse dire est que ce n’est pas très éthique - mais il est à contrario **facile de ne pas être perçu comme un expert alors que l’on en est un.**

Au plus vous développerez votre Autorité, au plus vos lecteurs percevront votre blog et ce que vous écrivez comme étant des conseils précieux, **au plus ils seront à l’écoute**, au plus ils seront à même de changer leurs habitudes et leurs perceptions des choses pour essayer celles que vous proposez, parce qu’ils penseront “sur ce sujet, ce gars en connaît plus que moi, j’ai intérêt à tester ce qu’il dit parce qu’il y a de fortes chances que cela m’apporte quelque chose”. Donc, au plus vous augmenterez votre **influence**.

Comment faites-vous pour savoir que quelqu’un est un expert ?

Qu’est-ce l’expertise et comment la développer ? Selon le [wiktionnaire](#), il s’agit du *travail accompli par les experts*. Cela ne nous avance pas beaucoup, examinons donc la définition de l’expert. Le wiktionnaire [en propose 3](#), et je retiens ces deux-là : “*Qui est fort versé en la pratique de quelque art, de quelque connaissance qui s’apprend par expérience*” et “*Personne qui a un savoir, une connaissance, reconnus*”.

A première vue la première définition repose sur quelque chose de plus tangible que la deuxième, mais comment détermine-t-on que quelqu’un est “fort versé en la pratique de quelque art, de quelque connaissance” ? Parce que quelle que soit l’étendue des connaissances et de l’expérience de quelqu’un dans son domaine, que connaît-il ou que maîtrise-t-il par rapport à tout ce qu’il y a de savoir dans l’univers concernant son domaine ? Une toute petite fraction, oui. Donc pour déterminer si quelqu’un est *compétent* dans un

domaine nous **comparons**. Nous comparons ce qu'il dit, écrit ou enseigne et ses résultats, et nous comparons cela 1) avec nos propres compétences et 2) avec ce que disent, écrivent et enseignent d'autres experts et leurs propres résultats.

Il n'est pas toujours évident de comparer les experts entre eux, notamment parce qu'ils adoptent souvent des approches différentes, et que la manière dont un expert présente les choses peut nous parler davantage qu'une autre (nous en parlerons plus en détails dans le pilier 3), donc ce n'est pas toujours possible. Une chose que nous faisons à chaque fois cependant est **de comparer les connaissances et les résultats des experts que nous rencontrons avec nos propres connaissances et nos propres résultats**.

Or, parmi tous les domaines possibles et imaginables que l'on peut maîtriser sur cette Terre, quel est le pourcentage de ceux dans lesquels vous n'êtes pas un débutant ? Quel est le pourcentage de ceux que vous maîtrisez bien ?

Exactement. Nous ne maîtrisons qu'une toute petite partie de ce qu'il est possible de maîtriser, peut-être moins de 1%. Cela veut dire que dans l'écrasante majorité des domaines, n'importe quelle personne qui a un peu d'expérience sur le sujet a des connaissances plus développées que les nôtres, et sans doute de meilleurs résultats également.

Bonne nouvelle : vous êtes déjà un expert pour de nombreuses personnes

Cela veut dire que **vous êtes meilleurs qu'au moins 90% de la population dans tout domaine dans lequel vous avez plus d'un an d'expérience**. Après seulement un an, vous pourrez donner des conseils utiles aux débutants qui se lanceront. Ils ne vous prendront peut-être pas pour un expert, car ils vous compareront aux autres qui ont plus d'expérience que vous, mais **ils reconnaîtront certainement que vous en savez plus qu'eux et que vous pouvez leur apporter quelque chose**.

Or, si vous choisissez un blog en fonction d'une de vos passions comme je vous l'ai recommandé à l'étape 1, il y a de fortes chances que vous ayez déjà développé des connaissances qui feront que vous serez un expert auprès d'au moins 90% de la population, parce que souvent **nous sommes bons dans les**

choses que nous aimons (c'est un cercle vertueux, le plaisir amène l'excellence, et l'excellence amène le plaisir) et que nous apprécions y passer beaucoup de temps : cela nous permet **d'apprendre très facilement et de dépasser rapidement ceux qui ont commencés en même temps que nous** mais ne sont pas passionnés par le sujet. Donc même si le domaine que vous avez choisi pour bloguer est en relation avec une passion que vous n'avez jamais eu l'occasion d'approfondir, **le fait même que vous soyez passionné vous permettra d'apprendre beaucoup plus vite.**

Vous n'avez pas à passer un entretien d'embauche pour bloguer

Bloguer est absolument merveilleux, parce que :

- **Personne ne vous demande quels sont vos diplômes**, quelle est votre expérience et quelles sont vos compétences. Ce que les lecteurs vous demandent, c'est que vous créiez du contenu qui leur parle et qui leur soit utile.
- **Personne ne vous demande d'être instantanément un expert** : quand vous démarrez un blog, vos lecteurs seront indulgents envers vos erreurs et vos hésitations, et seront tout à fait à même de vous aider à y remédier, notamment si vous avez développé le pilier 3 – la Confiance/Relation.

Bloguer permet de devenir un expert

Bloguer permet de développer les deux facettes de l'expertise :

- **L'expertise intrinsèque**, votre maîtrise réelle du domaine que vous abordez. Ecrire à propos de quelque chose (tout comme faire des podcasts ou des vidéos) **vous permet d'y réfléchir de manière bien plus profonde que beaucoup de personnes ne le font** (qui prend la peine de coucher ses réflexions par écrit ?), et le contenu que vous allez publier **va susciter des réactions, des commentaires et des questions qui vont vous aider à progresser**. De plus, vous allez entrer en relation avec d'autres experts sur le sujet, qu'ils soient plus ou moins expérimentés que vous, et les échanges que vous aurez avec eux seront une formidable occasion d'en apprendre plus.

Vous pouvez même **démarrer comme un complet débutant dans un domaine particulier** et bloguer sur les difficultés que vous rencontrez et comment vous les dépassez, ce simple fait pourrait être apprécié des autres débutants et vous permettra d'apprendre plus rapidement. C'est exactement ce que Laurent de [Apprendre la Photo](#) a fait en suivant les conseils que je lui ai donnés (son slogan est « ensemble pas à pas »), et comme vous pouvez le voir [dans l'étude de cas en vidéo qui lui est consacré](#), il a pu démarrer en étant un complet débutant (il venait tout juste d'acheter son 1^{er} vrai appareil photo) tout en étant complètement honnête et éthique sur le sujet.

Comme le dit Seth Godin dans son livre [Tribus : Nous avons besoin de VOUS pour nous mener](#), de nombreuses personnes croient que pour devenir un leader il faut du charisme, mais la vérité est que le simple fait de leader **donne** du charisme. De même, il pourrait être tentant de croire que pour bloguer sur un sujet il faille être un expert, mais la vérité est que le simple fait de bloguer à ce sujet **crée** de l'expertise.

- **l'expertise perçue**. Bloguer est une excellente manière de faire connaître votre expertise si vous en avez déjà une, et sinon votre **expertise intrinsèque se construira en même temps que votre expertise perçue**, ce qui est une bonne chose.

Comment développer votre expertise

Alors maintenant que vous êtes convaincus de l'importance de l'expertise perçue, et du fait que vous pouvez développer une expertise intrinsèque au fur & à mesure que vous bloguez, comment faire en sorte de développer votre expertise perçue ?

Il n'y a pas trois milles manières :

L'Autorité est avant tout le produit de la qualité du contenu que vous publiez, de la fréquence de ce contenu et du nombre de lecteurs qui le lisent, et des résultats que vous atteignez dans votre domaine.

Donc pour établir et développer votre Autorité :

- **Produisez régulièrement du contenu de qualité**. C'est l'ossature de tout blog, le nerf de la guerre du succès d'un blog. Si vous êtes sérieux à propos du

blogging, je vous recommande **d'écrire au minimum un article par semaine**, et au moins une fois par mois, **vous devrez écrire un Article Pilier**, c'est à dire un article avec un contenu extraordinaire qui apprendra des choses utiles et intéressantes à vos lecteurs, et qui les impressionnera. Vous les reconnaîtrez au nombre et à la qualité des commentaires qu'ils susciteront, tout comme au nombre de liens qu'ils recevront de la part d'autres sites et blogueurs (parfois vous penserez que tel ou tel article sera un article pilier et pas tel ou tel, et c'est l'inverse qui se produira. Au final ce sont les lecteurs qui décident). Le mieux est d'écrire 2 à 3 articles par semaine (au-delà, vous risquez de perdre une partie de lecteurs qui n'arriveront pas à suivre, mais cela dépend de beaucoup de facteurs, et écrire un ou plusieurs articles par jour peut vous réussir). A la place des articles, ou en complément, vous pouvez aussi créer des podcasts ou des vidéos. Certains ont plus de facilité à faire des articles, d'autres à faire des podcasts, d'autres à faire des vidéos. Testez ces différents formats et voyez ce que vous préférez.

Mais retenez cela : **ne descendez jamais en-dessous d'un contenu publié par semaine.**

- **Bloguez à propos des résultats que vous obtenez dans votre domaine**, même si au début vous avez des difficultés. Au fur et à mesure vous vous améliorerez, et les bons résultats que vous obtiendrez seront aux yeux de vos lecteurs **autant de preuves de votre expertise**. Si vous essayez des échecs, même importants, et que vous rebondissez, cela renforcera votre statut d'expert, tout comme le pilier 3 de la Relation/Confiance. Ne vous contentez pas d'annoncer vos résultats : expliquez comment vous en êtes arrivé là, et donnez des conseils à vos lecteurs pour qu'ils en fassent de même (c'est exactement comme ce que je fais dans ce livre ;)).

- Mettez le badge de votre chaîne Youtube et de votre page Facebook (ou du média social sur lequel vous avez le plus de succès) dès que ceux-ci dépassent les 50 abonnés.

Cela montre à la fois que ce que vous dites intéresse un nombre important de personnes, et que le lecteur n'est pas tout seul : **cela génère de la preuve sociale**, qui comme l'explique Robert Cialdini dans [Influence et Manipulation](#) est un élément déterminant de l'influence (et donc de l'Autorité) car nous

aimons que d'autres fassent pareil que nous. De plus le chiffre de votre compteur augmentera régulièrement, ce qui montrera à vos lecteurs que vous avez de plus en plus de succès, renforçant votre expertise perçue, en vertu de cette équation simple que nous appliquons tous plus ou moins consciemment : "si de plus en plus de personnes apprécient, c'est que c'est intéressant". Une autre manière de générer de la preuve sociale est **le nombre et la qualité des commentaires**, mais tout ce que vous pouvez faire pour développer cela est d'inciter vos lecteurs à commenter à la fin d'un article, et cela ne fonctionne pas à chaque fois. Ecrire un article polémique est un excellent moyen de générer de nombreux commentaires, en prenant les précautions que j'ai indiquées dans le chapitre sur le Trafic.

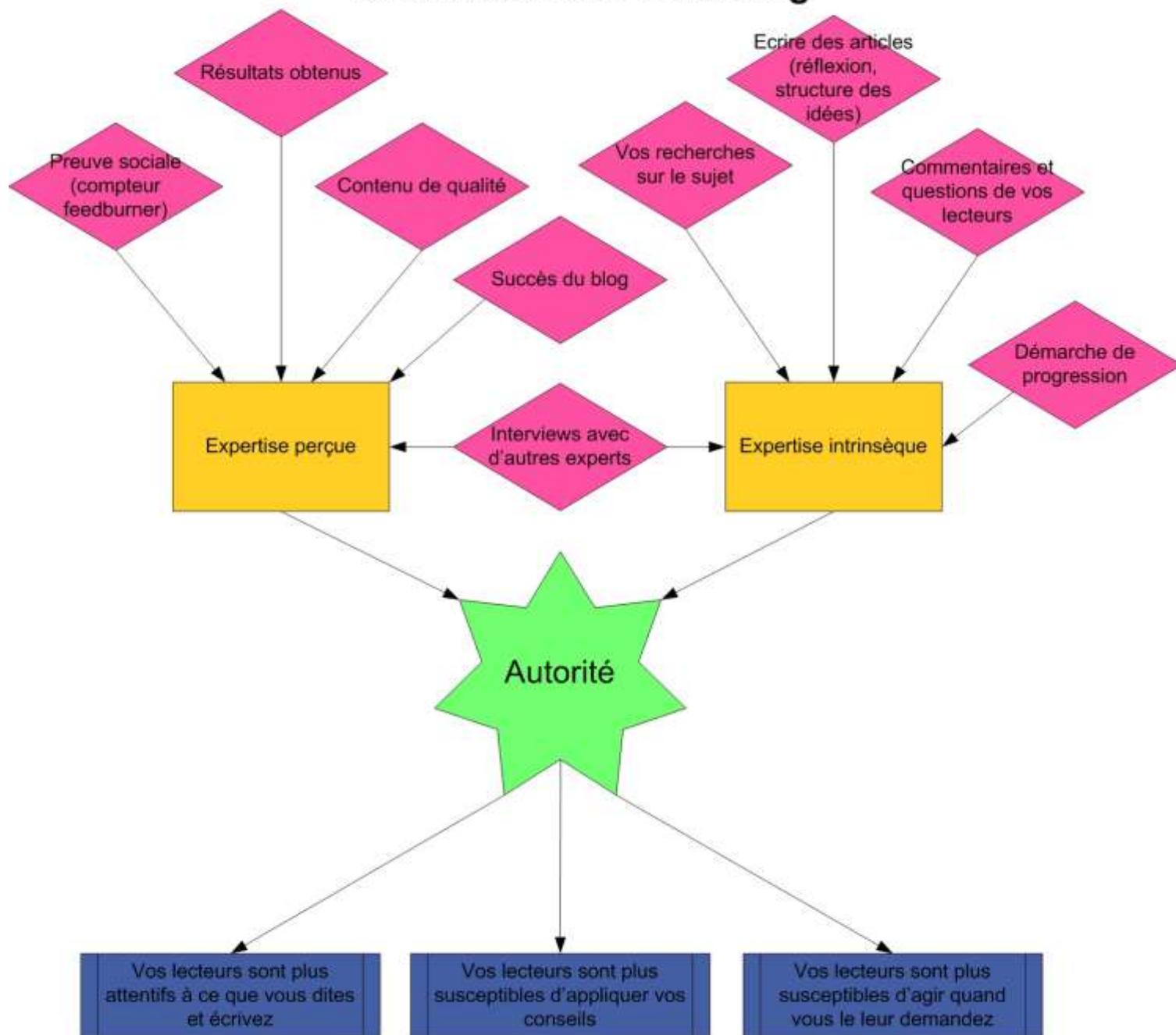
- **Créez une newsletter qui proposera en partie du contenu différent de votre blog**, en partie du contenu ancien qui n'est plus beaucoup lu. Cela renforce également la Relation/Confiance car l'email est un moyen de communication plus direct et plus intime qu'un article de blog. Lisez attentivement le chapitre sur les emails plus loin dans ce livre : la bonne compréhension des concepts expliqués est vitale pour votre futur succès.

- Une excellente manière de générer de l'Autorité est **d'interviewer des experts** : non seulement vous développerez votre expertise intrinsèque en apprenant de cet expert, pendant l'interview et ensuite pendant la relation et les échanges que vous pourrez développer avec lui, mais vous développerez également votre expertise perçue car vos lecteurs associeront d'une certaine manière et à un certain degré l'expertise de l'interviewé avec votre propre expertise. En gros, si vous interviewez un expert reconnu en posant des questions pertinentes, **cela vous fera paraître comme encore plus expert**. J'ai ainsi [interviewé de nombreux experts sur blogueur-pro](#), et cela a développé mon expertise intrinsèque et mon expertise perçue.

Ainsi, le fait d'écrire et de publier ce livre renforce mon Autorité intrinsèque (le fait de réfléchir et de transcrire par écrit mes pensées dans un but pédagogique m'aide à clarifier mon savoir pour plus facilement aider les autres), et mon Autorité perçue ("wow s'il a un tel succès c'est qu'il comprend ces choses mieux que moi et que ce qu'il dit est intéressant").

Pour un résumé en vidéo de ces concepts, [cliquez ici](#)

Représentation schématique de l'Autorité sur votre blog



Représentation schématique de l'Autorité sur votre blog

VII : Troisième Pilier : la Relation et la Confiance

Pourquoi les gens lisent votre blog, plutôt qu'un journal ou un magazine sur le même sujet ? Pour la qualité de votre contenu, certes, mais pas seulement. La plupart des lecteurs de blogs recherchent **quelque chose de différent** de l'écriture formatée et impersonnelle que l'on retrouve dans l'écrasante majorité des journaux : ils veulent **de la franchise, de l'honnêteté, du style** et globalement, **une relation humaine** entre le blogueur et eux-mêmes.

Le lecteur de votre blog veut savoir qui vous êtes, pourquoi vous faites cela, et veut surtout voir votre personnalité transparaître dans vos articles : il veut de la couleur, des émotions, de la prise de position, et, encore une fois, du style, et surtout pas la prose neutre et prosaïque que l'on retrouve dans tous les journaux et qui est ennuyeuse à en pleurer. Imaginez que vous êtes **un écrivain qui tient en haleine ses lecteurs avec le roman**, non pas de sa vie, mais **de ses réflexions et résultats** en relation avec le sujet de son blog.

Comment créer une relation avec vos lecteurs et leur montrer que vous êtes sérieux ?

Donc pour résumer, il importe si vous voulez avoir un blog à succès, de créer une relation avec vos lecteurs, et de leur inspirer confiance. Comment faire cela ? C'est très simple, et en fait des trois piliers le pilier de la Relation/Confiance est le plus simple à mettre en place. Pour créer une relation avec vos lecteurs et leur inspirer confiance, voici ce que vous devez faire :

- **Evitez de vous planquer derrière un pseudonyme** : mettez votre prénom et votre nom, vos lecteurs veulent savoir à qui ils ont affaire. Vous pouvez utiliser un nom de plume si vous le souhaitez, comme beaucoup d'artistes⁹, mais dans ce cas il vous faudra l'assumer jusqu'à la fin.

⁹ Ni Johnny Halliday, ni Edith Piaf, ni Alain Souchon, ni Bourvil, ni Dany Boon n'ont utilisé leur vrai nom, entre autres exemples... et la liste complète est bien plus longue !

- **Mettez une photo de vous en train de sourire sur votre page d'accueil**, sur votre page à propos, et si possible sur toutes les pages de votre blog. Encore une fois, vos lecteurs veulent avoir affaire à un humain, pas à un écran, et rien n'humanise plus un blog qu'une photo de son créateur.

- **Ecrivez une page [à propos](#) qui décrit qui vous êtes**, récapitule brièvement votre vie (d'une manière qui est en relation avec votre blog, mais ce n'est pas obligatoire), et pourquoi vous avez créé ce blog. Vos lecteurs veulent savoir qui vous êtes, et quelles sont les raisons qui vous ont poussées à créer ce blog merveilleux sur lequel ils passent tant de temps !

- **Ecrivez à propos de vos faiblesses et de vos échecs**, dévoilez-vous un peu : cela montrera que vous êtes un véritable humain fait de chair et d'os.

- **Utilisez l'humour**. Ce n'est pas mon point fort, mais définitivement l'humour permet de créer une relation spéciale avec ses lecteurs, très humaine.

- **Ecrivez votre histoire**. Je l'ai fait dans ce livre, et je vous recommande dès que votre blog aura un peu de lecteurs et quelques mois d'existence d'écrire un ou plusieurs articles décrivant votre vie, en essayant de l'axer en fonction du domaine de votre blog et des échecs et réussites que vous avez traversés en relation avec ce sujet.

- Dans vos articles, **utilisez un ton personnel**. Normalement cela vient naturellement, mais si vous avez un peu de mal essayez d'écrire vos articles sur le ton de la conversation.

- **Faites des podcasts**. Que vos lecteurs puissent entendre votre voix est une formidable manière de créer une relation humaine avec eux. Malgré tous vos efforts pour faire transparaître votre personnalité et votre style dans votre écriture, celle-ci reste par définition froide et impersonnelle, alors qu'une voix transmet de nombreuses émotions par les subtilités de l'intonation et de l'énergie que vous y mettez.

- **Interagissez avec vos lecteurs et apprenez à les connaître**. C'est le grand avantage d'Internet et du Web 2.0 que de permettre une interaction poussée et en temps réel avec tous les lecteurs qui le souhaitent quel que soit leur emplacement géographique. Répondez aux commentaires, répondez aux emails, faites des sondages pour connaître qui sont vos lecteurs, quelles sont

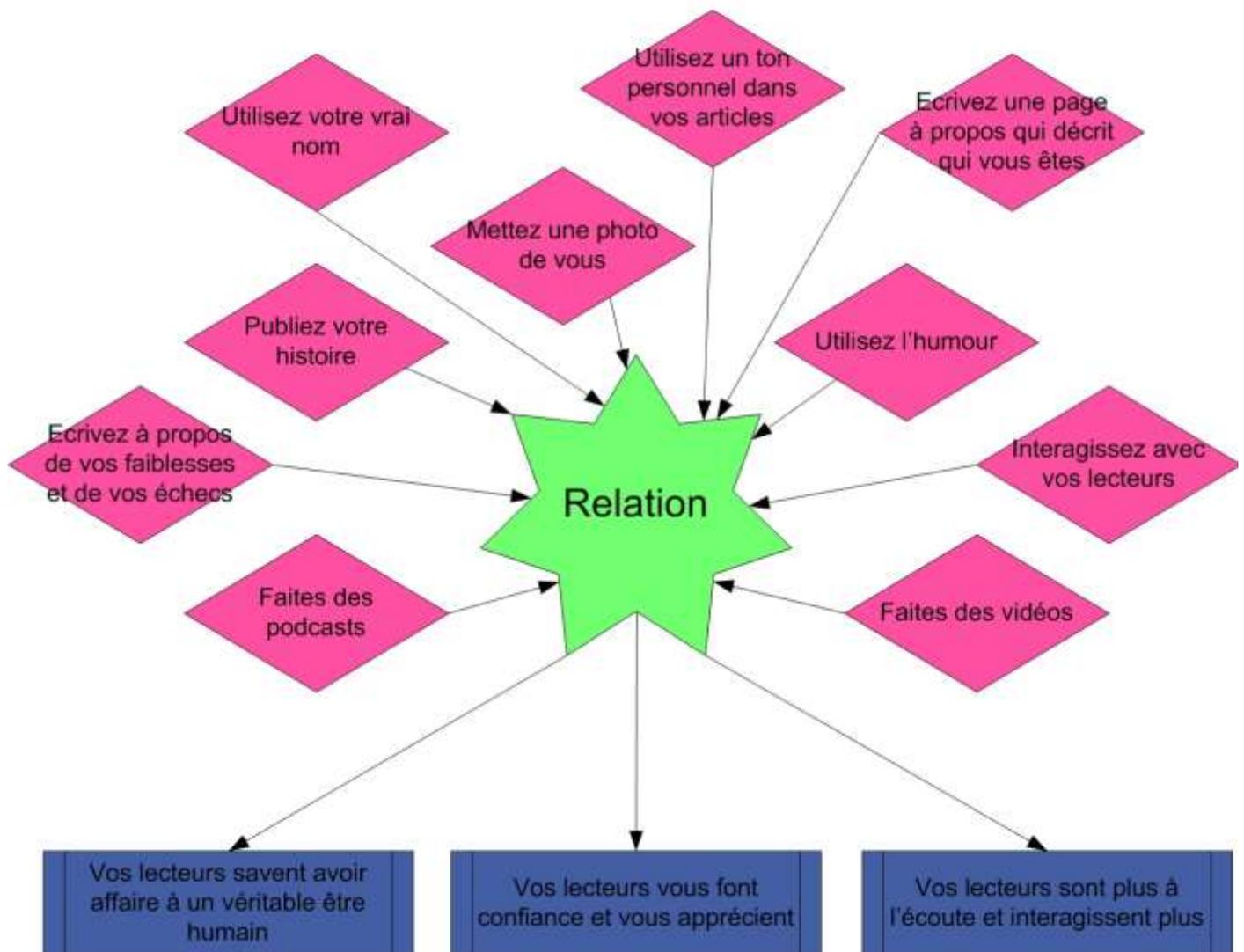
leurs aspirations, leurs problèmes, leurs questions, etc. Quand votre blog aura un certain succès, vous ne pourrez hélas plus répondre à toutes les questions et à tous les commentaires, dans ce cas vous devrez choisir.

- Enfin, la voie royale pour créer de la relation et de la confiance est **d'utiliser les vidéos**. Avec les vidéos, vous communiquez avec vos lecteurs par tous les canaux de la communication habituels (à part peut-être l'odeur ! ;)) et cela génère une quantité et une qualité incroyable de Relation et de Confiance. Vous pouvez commencer par faire une courte présentation de votre blog et de ce qu'il propose en vidéo, que vous ferez apparaître par exemple dans la sidebar ou dans le header de votre blog (c'est prévu bientôt ici). Interviewer des experts en vidéo augmente d'autant plus votre expertise perçue. De plus vous pouvez choisir un cadre agréable pour mêler l'utile et l'agréable ! (voir par exemple [cette vidéo qui partage comment utiliser votre respiration pour développer votre discipline](#), tournée sur une belle île aux Philippines).

Créer une Relation et inspirer de la Confiance permettra à vos lecteurs d'être plus indulgents envers vos erreurs, de chercher à vous aider, les poussera à interagir davantage, à vous écrire par email, et fera qu'ils seront plus susceptibles de parler de votre blog à leur entourage et de participer à votre succès :-).

Pour un résumé en vidéo
de ces concepts, [cliquez ici](#)

Représentation schématique de la Relation sur votre blog



Représentation schématique de la Relation sur votre blog

VIII : Comment créer régulièrement du contenu de qualité

Evidemment, il sera impossible pour vous de bâtir les trois piliers de votre blog sans publier régulièrement du contenu de qualité que vos visiteurs vont lire, regarder ou écouter avec intérêt et qui va leur donner envie de le partager avec d'autres personnes.

Comme je l'ai indiqué précédemment, **je vous recommande de créer et publier au moins un contenu par semaine sur votre blog.**

Mais comment fait-on pour publier un contenu par semaine ? Comment fait-on pour trouver l'inspiration, pour bien écrire ou parler, et surtout pour créer du contenu de qualité que les internautes vont se partager ? Je réponds à ces questions. Suivez le guide.

Avant toute chose : 3 formes de contenu

Le contenu peut prendre l'une des trois formes principales que l'on trouve sur le web¹⁰ :

- Ecrit (article)
- Audio (podcast)
- Vidéo

Vous pouvez donc, chaque semaine, choisir d'écrire un article, de créer un podcast ou de créer une vidéo.

Chacun a ses avantages et ses inconvénients :

L'écrit

L'écrit est le format le plus populaire parmi les blogueurs, **parce qu'il ne demande aucun moyen technique particulier.** Juste un ordinateur et son

¹⁰ Pour être complet, il y en a aussi une 4ème : ce sont les infographies, ou tout contenu présenté sous forme graphique. Je ne l'aborderai pas ici car ce type de contenu demande souvent des compétences que les blogueurs débutants n'ont pas.

clavier, et c'est parti ! C'est de plus le moyen qui fait le moins peur aux blogueurs débutants, puisque le fait qu'on ne les voit pas et qu'on ne les entend pas les rassurent.

De plus, les moteurs de recherche ne pouvant pas encore vraiment indexer le contenu des vidéos et des podcasts, **les articles écrits sont pour le moment le seul moyen de faire indexer votre contenu par eux** – et donc le seul moyen d'obtenir des visites par leur biais.

Le support écrit permet en général une plus grande profondeur des réflexions, et permet à ceux de vos visiteurs qui le souhaitent d'imprimer vos articles.

Le principal inconvénient est que c'est une manière lente de créer du contenu. Mais c'est encore aujourd'hui le moyen roi de créer du contenu de valeur sur un blog et d'amener du trafic !

L'audio

Le principal avantage de l'audio est qu'il faut peu de moyens techniques pour le créer – un [microphone USB](#) à 25 € ou moins suffit pour commencer, ainsi que le logiciel de montage audio gratuit [Audacity](#) – et **que cela peut-être un moyen très rapide de créer du contenu** : avec un peu d'entraînement, vous pouvez juste faire une liste des points importants à aborder dans votre podcast, et commencer à parler. Boum, quelques minutes plus tard, vous avez un podcast prêt à l'emploi qui peut être publié presque immédiatement, et qui peut apporter beaucoup de valeur à vos lecteurs – **de la même manière qu'un conseil que vous donne rapidement un expert peut changer votre vie.**

Vous pouvez également créer des podcasts rapidement si vous transformez des articles écrits en podcasts : je fais cela parfois en faisant des podcasts de chroniques de livres que j'ai déjà effectuées, comme par exemple [le podcast de la chronique de Conversations Cruciales](#). Il me suffit de lire l'article déjà écrit, ce qui vous évite toute la phase de réflexion et de recherche qui prend souvent

N'oubliez pas d'ajouter des photos et des images pour illustrer vos articles. Vous pouvez télécharger ou acheter des photos libres de droit sur [Flickr](#) et [Fotolia](#).

du temps ;) . C'est également une manière intelligente de réutiliser une partie de votre travail, **en vous donnant accès à une nouvelle source de trafic** – iTunes – **et permettant à vos nouveaux lecteurs d'avoir accès à votre ancien contenu**, sans impatienter vos fidèles « anciens » qui auront l'occasion de se rafraîchir la mémoire avec un nouveau support pour votre contenu.

L'autre grand avantage est que l'audio peut être téléchargé et transféré dans un smartphone ou un baladeur MP3 **ce qui permet à tous vos visiteurs pressés d'écouter vos podcasts pendant leurs déplacements**, ou quand ils font des tâches physiques qui ne demandent pas de réflexion – comme faire la vaisselle ou aller à la salle de sport. Vous permettez ainsi à une partie importante de votre audience qui n'aurait pas eu le temps de consulter votre contenu de le faire. Et c'est génial d'imaginer qu'à un moment donné, votre contenu est consulté dans des trains, des voitures, des rames de métro, des avions, etc. , partout dans le monde ;) .

L'autre grand avantage, comme je l'ai indiqué précédemment, est que le podcast permet à vos auditeurs d'entendre votre voix, ce qui est un excellent moyen de développer le pilier de la Relation et de la Confiance avec eux.

Le principal inconvénient du podcast est que son contenu ne sera pas indexé par Google. Le second est que beaucoup de blogueurs ont peur de faire entendre leur voix à un public large. Enfin, il est difficile d'imaginer un blog qui soit uniquement basé sur de l'audio. Pourquoi pas ? Ce serait une web radio. Mais c'est un excellent moyen de créer du contenu complémentaire rapidement !

La vidéo, l'indispensable du web

La vidéo est devenue indispensable sur le web. Avec la démocratisation des lignes haut débit, la popularisation des smartphones qui permettent de faire de belles vidéos sans connaissances techniques et sans matériel supplémentaire, et l'émergence de Youtube, Dailymotion et bien d'autres sites dédiés à la vidéo, il est devenu possible à tout un chacun d'enregistrer une vidéo pour presque rien, et de la mettre en ligne en quelques minutes sur Internet.

Si vous avez déjà un smartphone capable de filmer en HD, bonne nouvelle : il suffit largement pour démarrer ! Il vous suffit juste d'investir dans un micro

cravate pour avoir un meilleur son, et un trépied et éventuellement un adaptateur pour fixer votre smartphone dessus, et vous êtes parés !

Le principal avantage de la vidéo est justement sa popularité. **Une grande partie de vos visiteurs préféreront regarder une vidéo plutôt que de lire un article.** L'autre avantage est que si vous la publiez sur Youtube, **vous pouvez obtenir une grande source de trafic supplémentaire**, en particulier si elle devient virale (c'est-à-dire que de nombreuses personnes l'envoient à leurs amis).

Ses inconvénients dépendent de la manière dont vous allez tourner vos vidéos : Est-ce que vous allez faire une longue vidéo, à partir d'un texte préparé à l'avance ? Dans ce cas il vous faudra un prompteur, ou alors couper la vidéo à chaque fois que vous vous trompez, reprendre, puis tout rattraper avec un logiciel de montage. Cela prend du temps et demande des compétences que vous n'avez pas forcément le temps d'apprendre.

Est-ce que vous allez plutôt vous filmer de bout en bout, pendant que vous parlez d'un sujet dont vous avez déterminé les principaux points, mais en improvisant beaucoup, comme on le ferait dans une conversation ? Dans ce cas vous devrez bien performer à la caméra pour motiver vos visiteurs – sinon ils risquent de s'endormir ;) – ou vous devrez limiter la taille de vos vidéos.

Vous pouvez aussi faire des interviews en vidéo, [comme je l'ai fait avec l'interview de Tim Ferriss](#), l'auteur de *La Semaine de 4 Heures*. L'inconvénient est évidemment ici que vous devez être physiquement avec la personne que vous interviewez – et avoir un environnement et des conditions de lumière propices !

Pour toutes ces vidéos, un des inconvénients est que beaucoup de blogueurs auront peur de se montrer à la caméra. C'est une peur qu'il vous faudra dépasser, et qui vous donnera un avantage concurrentiel énorme sur ceux qui n'y auront pas réussi.

Le défi 30 jours

Je vous recommande pour cela de vous lancer dans un défi qui vous fera probablement peur. Mais ce n'est pas grave : comme quand vous êtes lancé en

vélo sans petites roues la 1^{ère} fois, vous allez avoir peur et le faire quand même. Ensuite seulement la peur s'estompera :)

Le défi est le suivant : pendant 30 jours, vous allez publier 1 vidéo par jour sur votre chaîne Youtube et votre blog. Prévenez votre audience à l'avance pour en faire un événement.

Ce défi a 3 objectifs :

- Débloquer la « peur de montrer mon visage » qui vous affecte probablement (car elle touche ou a touché beaucoup de monde, dont moi)
- Vous faire créer beaucoup de contenu
- Vous faire atteindre rapidement un bon niveau de compétence en vidéo

J'ai moi-même fait 3 défis **d'une vidéo par jour pendant 365 jours...** et pour le 1^{er} j'ai même fait 465 vidéos d'affilé¹¹. Donc 30 jours ce n'est rien : vous pouvez le faire :)

De plus comprenez que le défi est de *publier* une vidéo par jour... rien ne vous empêche de vous faire une journée marathon et de tourner 10 vidéos dans la même journée. Ni même de tourner 5 ou 10 vidéos d'avance avant de commencer à les publier (c'est même ce que je vous recommande).

D'autres types de vidéos

Enfin, une autre manière de faire des vidéos est **d'enregistrer ce qui se passe sur votre écran d'ordinateur pendant que vous commentez**, à l'aide du logiciel [Camtasia](#). C'est parfait pour des vidéos expliquant le fonctionnement de logiciels ou d'un site Internet. L'inconvénient est que la variété des vidéos que vous pouvez réaliser est limitée.

Vous pouvez aussi utiliser ce logiciel pour vous filmer en train de commenter un Powerpoint, **ce qui est l'un des moyens les plus simples et les moins chers de réaliser une vidéo**. Pour en voir des exemples, [regardez tout simplement les](#)

¹¹ J'ai démarré ce 1^{er} défi [alors que je parlais 60 jours aux Philippines](#), et j'ai donc voulu montrer au monde qu'on pouvait rester connecté à son audience tout en profitant de la vie à l'autre bout du monde. Ça m'a tellement plus que j'ai donc publié des vidéos pendant 450 jours.

[vidéos gratuites que j'offre sur Blogueur Pro](#). L'inconvénient de ces vidéos est qu'elles peuvent ennuyer une partie de vos visiteurs.

Par ailleurs, certains blogs sont entièrement composés de vidéos, comme mon blog [Olivier Roland TV](#) qui reprend les vidéos de ma chaîne. Si vous faites cela, pensez à proposer des transcriptions texte de ces vidéos, car rappelez-vous : Google ne sait pas encore vraiment comprendre le contenu d'une vidéo, donc il lui faut du texte pour bien indexer votre blog... et vous envoyer des visiteurs !

Ainsi, juste avec les transcriptions texte de mes vidéos, Olivier Roland TV reçoit des milliers de visiteurs chaque mois¹²...

Vous pouvez également combiner tous ces formats entre eux : par exemple vous pouvez faire un podcast, que vous transformerez en vidéo Powerpoint, puis que vous transcrirez en article, ce qui vous permettra de le poster sous ces 3 formes sur votre blog, pour bénéficier des avantages de ces trois médias.

Comment écrire régulièrement du contenu de qualité

Je vous recommande lorsque vous lancez un blog **de vous focaliser d'abord sur l'écriture d'articles** : c'est le moyen le plus simple de démarrer, et celui qui permettra aux moteurs de recherche d'indexer votre contenu et de commencer à vous envoyer des visiteurs.

Ne pas avoir peur de démarrer

L'un des premiers freins qui vient à l'esprit des blogueurs qui débutent est : « Mais mon style d'écriture n'est pas assez bon ! Comment vais-je faire ? »

Ma réponse paraphrase le célèbre proverbe : « c'est en bloguant que l'on devient blogueur ». Si vous estimez que votre style d'écriture n'est pas assez bon, **écrivez quand même un article**, laissez-le reposer un peu, relisez-le à tête reposée en le réécrivant, puis publiez-le.

Il ne sera pas parfait, mais vous aurez réussi à créer du contenu et à le publier, ce qui vous distingue de la majorité des êtres humains sur Terre.

¹² Pour aucun travail supplémentaire de ma part, car je passe par une société qui s'occupe de ces transcriptions. Je vous recommande de faire de même dès que vous commencez à gagner de l'argent.

Ensuite écrivez votre deuxième article, en suivant le même processus, et publiez-le. Vous verrez que **plus vous écrivez, plus vous écrivez bien**. Un de mes amis avait un style d'écriture épouvantable il y a quelques années, et il a commencé à écrire des topics dans des forums, puis à écrire dans son journal personnel, puis à écrire des articles de blog, et aujourd'hui il a un style d'écriture impeccable – et des milliers de personnes le lisent.

Comment avoir des idées pour votre blog

Le deuxième frein est « Mais comment vais-je avoir l'inspiration pour écrire régulièrement des articles ? »

J'ai déjà donné une partie de la réponse dans le chapitre sur le choix du sujet de votre blog : choisissez le sujet de votre blog dans un domaine qui vous passionne, et vous aurez avant même de commencer des dizaines d'idées d'articles à écrire.

Ensuite, soyez à l'écoute de vos lecteurs qui vous donneront eux-mêmes de nombreuses idées d'articles avec leurs questions ou leurs remarques dans les commentaires. C'est un effet vraiment magique quand votre blog commence à prendre son envol, vos lecteurs vous apprendront ce qui les préoccupe, et vous donneront de nombreuses idées d'articles !

Le simple fait d'être un expert, ou de développer votre expertise va vous donner de nombreuses idées d'articles car **vous connaîtrez les étapes par lesquelles les débutants doivent passer pour progresser**. Cependant il se peut aussi que vous développiez à force d'être bon dans un domaine une certaine cécité sur les problèmes des débutants, car des problèmes qui leur paraissent insurmontables vous paraîtront extrêmement simples à résoudre, et vous aurez oublié les obstacles que vous avez dû franchir au début pour arriver à votre niveau de maîtrise. **C'est pour cela qu'il est très important de continuer à côtoyer des personnes moins expertes que vous dans un domaine**, en fonction du niveau des personnes à qui vous vous adressez, pour continuer à garder cette « perspective de débutant » et connaître les problèmes et les défis qui leur tiennent à cœur.

Avec un blog cette approche est vraiment facilitée puisque c'est le principe fondateur des blogs : permettre aux lecteurs d'interagir avec l'auteur en publiant des commentaires. **Sachez rester à l'écoute de vos lecteurs ;)** .

Vous pouvez également demander à vos lecteurs ce qui les intéresse : soit en leur envoyant un email et en leur demandant de vous répondre, soit en préparant un sondage, soit en publiant un article, ou en demandant à la fin d'un article « normal » quel sujet ils aimeraient que vous abordiez lors de votre prochain article.

Les idées viendront d'elles-mêmes

L'inspiration viendra également à vous dans les moments les plus inattendus. Vous pouvez avoir des idées d'articles à peu près n'importe où, quand votre cerveau fera automatiquement une association d'idées avec le moment que vous êtes en train de vivre. Il vous faut alors absolument noter cette idée immédiatement. Pourquoi ? Vous est-il déjà arrivé d'avoir une idée tellement géniale que vous étiez sûr de vous en rappeler toute votre vie, pour vous rendre compte après une bonne nuit que tout ce que vous vous rappelez, c'est d'avoir eu une bonne idée, sans vous rappeler du tout en quoi elle consistait ?

C'est pour cela que vous devez noter vos idées. Aujourd'hui, quasiment tous les téléphones ont une fonction bloc-notes, donc vous n'avez même pas besoin de vous promener avec un carnet sur vous¹³. Au pire, envoyez-vous un SMS contenant l'essence de votre idée. Vous verrez, **cela fera une sacrée différence dans le nombre d'idées exploitables que vous aurez en un mois !**

Dès que vous avez une idée, notez-la (ce principe est d'ailleurs universel et s'applique bien sûr à **toutes** vos idées, pas juste celles à propos de votre blog).

Type d'articles

Je vous recommande donc de commencer par les articles. Oui, mais quels types d'articles écrire ?

¹³ J'utilise personnellement le logiciel [Evernote](#)

Il y a 2 types d'articles très utiles et faciles à écrire pour les débutants, et dont raffoleront vos visiteurs. Sachez qu'en général la grande majorité de vos lecteurs ne recherche pas le « pourquoi » des choses : **ils veulent savoir « comment » résoudre leur problème le plus rapidement possible et avec le moins d'énergie possible**. Ces deux types d'articles s'appuient sur cette constante universelle de l'être humain :

- L'article « Comment faire »

C'est un article qui explique tout simplement comment faire quelque chose. Dans l'idéal, ce « quelque chose » sera un problème courant dans votre domaine, dont vous donnerez une solution étape par étape.

Par exemple, pour votre blog sur les hamsters, vous pourrez écrire des articles comme « Comment faire en sorte que votre hamster vive longtemps et en bonne santé » ou « Comment réussir à dresser rapidement votre hamster ».

Si vous avez choisi un sujet qui vous passionne et dans lequel vous avez déjà un peu d'expérience, vous avez normalement déjà de nombreuses idées d'articles de ce genre.

Quelques exemples d'articles de ce genre que j'ai publié : [Comment gérer les critiques en 4 étapes](#), [Comment parler English fluently et lire des livres compliqués en Anglais \(pour les Nuls\)](#), [Pourquoi vous n'appliquez pas ce que vous lisez \(et comment y remédier\)](#) (ici sans le « comment y remédier » il n'y aurait sans doute qu'une très petite partie des lecteurs de cet article qui l'aurait lu).

- L'article « Liste »

Presque tout le monde est débordé et constamment sollicité par de nombreuses personnes et de nombreux médias pour une part de leur temps et de leur attention. **Vos lecteurs ne font pas exception.**

Les journalistes ont remarqué cela depuis un moment déjà, et ont également remarqué qu'un type d'article fait davantage vendre que les autres et est davantage lu : les articles « liste ».

Qu'est-ce que c'est ? Tout simplement des articles du type « 10 raisons pour... » ou « 7 erreurs à ne pas commettre dans... » ou « 5 astuces pour améliorer ... »

Ces articles sont populaires parce que généralement chacun des points est court, et chacun peut scanner rapidement l'article à la recherche de ce qui l'intéresse, et ne lire que les points qui le concernent directement.

Quelques exemples d'articles de ce genre que j'ai publié : [10 choses à appliquer tous les jours pour vivre longtemps et en bonne santé](#), [10 choses à faire pour doubler vos ventes demain](#), [6 étapes pour Remplacer de mauvaises habitudes par de bonnes habitudes](#), [10 perles de sagesse tirées de mes lectures et de mon expérience de chef d'entreprise](#).

Vidéos et podcasts

Un mois après la création de votre blog, quand vous aurez déjà au moins 4 articles publiés, je vous recommande de créer un podcast, en essayant d'en faire un régulièrement ensuite (un par mois est très bien pour commencer), puis dès que vous vous sentez à l'aise, essayez de faire une vidéo.

Le défi « 30 vidéos en 30 jours »

Puis lancez-vous dans le fameux défi de 30 vidéos en 30 jours 😊.

Je vous en reparle ici car c'est très important... et la majorité des gens qui vont lire ceci va se dire « ah oui, génial ! » et ne va rien faire. Ne faites pas partie de cette majorité : faites partie de la minorité qui agit.

Quand je me suis rendu aux Philippines pour la 1^{ère} fois en 2014, j'étais inspiré par un podcasteur américain, JB Gossinger, qui faisait un podcast par jour, 5 jours par semaine, depuis plusieurs années.

Je me suis dit : « est-ce que je ne pourrai pas réaliser un défi similaire, tout en montrant à mon audience que l'on peut aller à l'autre bout du monde et continuer à développer son business tout en profitant de la vie ? ».

C'est là qu'est né le fameux défi « [1 vidéo par jour pendant 60 jours aux Philippines](#) ».

J'ai tellement aimé que j'en ai fait 465 d'affilé, sans jamais rater un seul jour, ce qui a directement contribué à faire de ma chaîne la 1^{ère} chaîne d'entrepreneuriat en francophonie.

IX : Un Ingrédient Indispensable pour votre Succès

Des stéroïdes pour votre Trafic, votre Autorité, votre Relation et la Monétisation de votre blog

Voici l'élément le plus important que vous devez retenir de ce livre. C'est le facteur qui est le plus communément ignoré de 99% des blogueurs, et celui qui les freine le plus dans leur succès : avoir une liste des emails de vos lecteurs.

Prêtez une attention toute particulière à ce chapitre : **sa bonne compréhension et l'application de ses concepts est critique pour votre succès.**

Il y a un facteur très important dans les statistiques à analyser d'un blog : le pourcentage de lecteurs qui ne sont jamais venus sur votre blog auparavant. Pour [Des Livres Pour Changer de Vie](#), ce paramètre est en moyenne de 50,26% depuis la création du blog :

50,26 % Nouvelles visites (en %)

Cela signifie que la moitié des internautes qui arrivent à un moment sur mon blog ne sont jamais venus me rendre visite auparavant.

Ce paramètre peut avoir plusieurs significations. L'une d'entre elles est que votre blog est en forte croissance, et que donc une partie de ces visites viennent d'internautes qui ont entendu parler de vous grâce à vos efforts pour faire connaître votre blog. Mais le plus important, **c'est qu'une bonne partie de vos visiteurs ne visitera qu'une fois votre blog au cours de sa vie.** Après leur première visite, ils sont partis. A jamais. Adieu, petit visiteur que j'ai eu tant de mal à faire venir sur mon blog !

Comment éviter de perdre à jamais la moitié de vos visiteurs

Or il existe un moyen de capturer une partie de ce trafic qui autrement serait à jamais perdu, tout en augmentant de manière incroyable votre Autorité et

vosre Relation avec vos lecteurs, et en constituant la plateforme idéale pour la monétisation de votre blog. Ce moyen est tout simplement **de proposer quelque chose qui intéresse vos visiteurs en échange de leur adresse email**, et de leur permission de recevoir des emails de votre part.

C'est tout. C'est simple, cela fait une différence absolument énorme dans la réussite des blogs qui cartonnent, **et pourtant 99% des blogueurs ne font pas cette simple démarche.**

Si vous proposez à vos visiteurs quelque chose qui les intéresse – un article inédit, un podcast, une vidéo, un livre numérique – en échange de leur simple adresse email, vous aurez l'email d'une partie de ceux qui ne seraient jamais revenus sur votre blog : **vous avez une nouvelle chance de développer votre Autorité et votre Relation avec eux, une nouvelle chance de les transformer en lecteurs fidèles, une nouvelle chance de leur vendre vos produits.** Et cela fait toute la différence du monde.

Les autres avantages d'une liste email

Il y a également de nombreux autres bénéfices à créer une liste email, même pour les lecteurs fidèles qui auraient continué à visiter votre blog :

- Le premier est que **l'email est un moyen de communication beaucoup plus intime et direct qu'un article sur votre blog** : bien que nous soyons dans chaque cas devant notre écran, nous sommes dans un état psychologique bien différent quand nous lisons les emails de notre boîte de réception que quand nous lisons un article sur un blog. C'est pour cela que nous n'aimons pas quand nous recevons un email non sollicité, mais que peu importe que des articles non sollicités soient publiés sur des blogs...

A ce sujet, il ne s'agit pas ici d'envoyer des emails non sollicités ou spams : **nous demandons clairement à nos lecteurs la permission de leur envoyer des emails sur les sujets qui les intéressent.** Si, à un moment ou un autre ils ne sont plus intéressés, il leur suffit de cliquer sur le lien de désabonnement en bleu qui se trouve à la fin de chaque email pour se désabonner.

- Envoyer un email à votre liste leur demandant de faire une action (comme acheter un de vos produits, ou juste consulter une vidéo ou un article), **aura**

beaucoup plus d'influence que si vous écrivez exactement le même contenu sur votre blog, sans envoyer de mails : une plus grande proportion de vos lecteurs effectuera l'action en question.

- **Vous aurez une source de trafic complètement indépendante des autres.** Si demain Google vous retire de son moteur de recherche - ce qui signifie la mort de beaucoup de sites - vous aurez toujours à votre disposition une source de trafic « à la demande » que personne ne peut vous enlever.

- Et encore aujourd'hui, l'email reste au final le moyen le plus efficace de contacter votre audience et de la pousser à agir : je préfère largement avoir l'adresse email de 100 contacts qualifiés que 1000 followers sur Twitter, 1000 fans sur Facebook ou 1000 followers sur Instagram.

Cela ne veut bien sûr pas dire qu'il ne faut pas utiliser ces plateformes. Juste que l'email est prioritaire sur celles-ci.

Je vous recommande donc de **créer votre liste email au maximum un mois après la création de votre blog** : au bout d'un an, l'existence de cette liste depuis le début ou non fera que vous aurez un millier de lecteurs dans votre liste ou... zéro, et cela fera toute la différence dans votre succès.

Mais comment faire en sorte de recueillir le maximum d'adresses email de vos visiteurs tout en leur offrant le maximum de valeur ? Suivez le guide.

1^{ère} étape : créez un contenu gratuit qui intéresse vos visiteurs

Vous allez donc offrir quelque chose à vos visiteurs en échange de leur adresse email. Evidemment, il faut que ce soit quelque chose qui intéresse vos visiteurs, et qui soit en relation avec le thème de votre blog.

Au début vous pourrez simplement proposer un article inédit, puis lorsque vous aurez acquis un peu d'expérience dans la création de contenu, proposez quelque chose de plus solide et de plus attirant : un rapport (un fichier PDF d'une dizaine de pages), un livre numérique (comme celui que vous tenez entre les mains), un podcast, une vidéo, etc.

Si par exemple vous avez un blog sur les hamsters vous pourriez offrir :

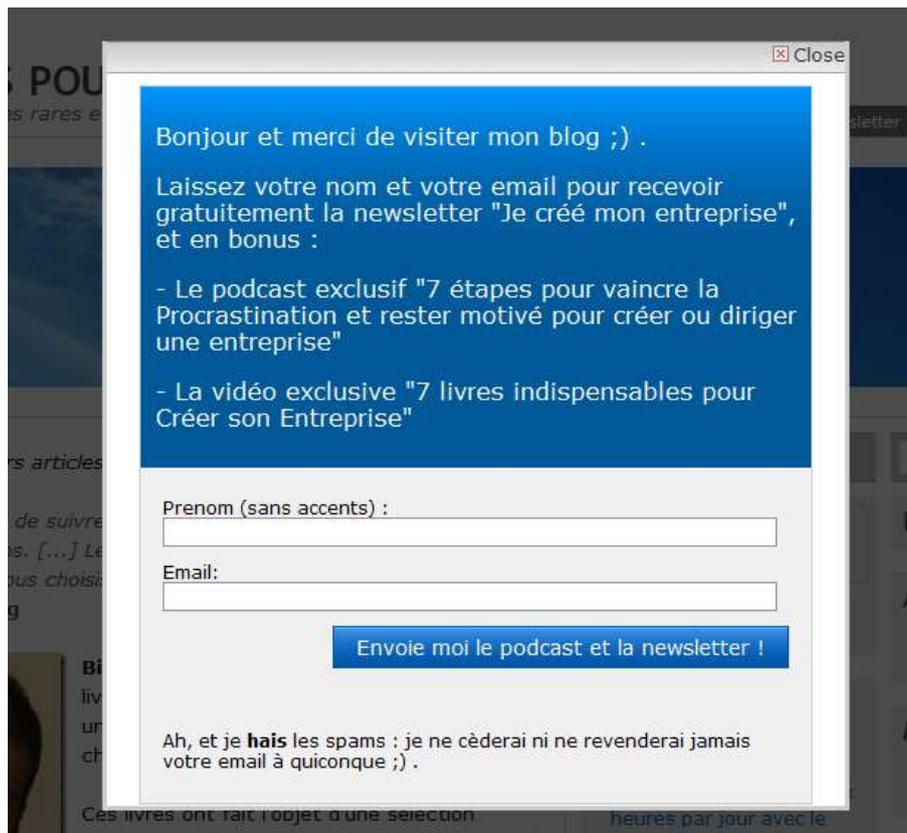
- Un article inédit « Les 10 erreurs à ne pas commettre avec votre hamster »
- Un rapport « Les 10 erreurs à ne pas commettre avec votre hamster », plus détaillé
- Un podcast « Les 10 erreurs à ne pas commettre avec votre hamster »
- Une vidéo « Les 10 erreurs à ne pas commettre avec votre hamster »
- Etc.

Vous avez compris l'idée. Proposer cela fait d'une pierre deux coups : vous offrez de la valeur à vos visiteurs, ce qui développe votre Autorité et votre Relation avec eux, tout en vous constituant une liste de contacts qualifiés : tous ceux qui vous laisseront leur adresse email seront bien évidemment intéressés par les hamsters.

Comment choisir le sujet du contenu que vous allez offrir ? Au début, vous allez deviner par rapport à votre expérience, et ce que vous avez pu percevoir comme demande ou problème courant sur les autres blogs, dans les forums, etc.

L'idéal est de répondre dans ce que vous offrez à **un problème très courant et que peu de personnes arrivent à surmonter**. Par exemple, si vous avez une technique infaillible pour que leur hamster fasse des cabrioles amusantes, cela va sans doute intéresser vos lecteurs !

Dès que vous aurez un peu de trafic, faites un simple sondage ou écrivez un article, ou envoyez un email à votre liste, **demandant ce qui intéresserait le plus vos lecteurs, et sous quelle forme** (livre numérique, audio, vidéo, etc.). Ils vous le diront, et une fois que votre contenu sera créé, vous augmenterez encore le nombre de personnes qui s'inscriront dans votre liste tous les jours, tout en augmentant encore plus votre Autorité et votre Relation auprès d'eux, car vous leur offrirez un contenu qu'ils recherchent désespérément pour la plupart.



Quelques cadeaux que j'offrais sur mon blog Des Livres Pour Changer de Vie, avant que je ne propose le livre que vous êtes en train de lire 😊

2^{ème} étape : créez un compte Active Campaign

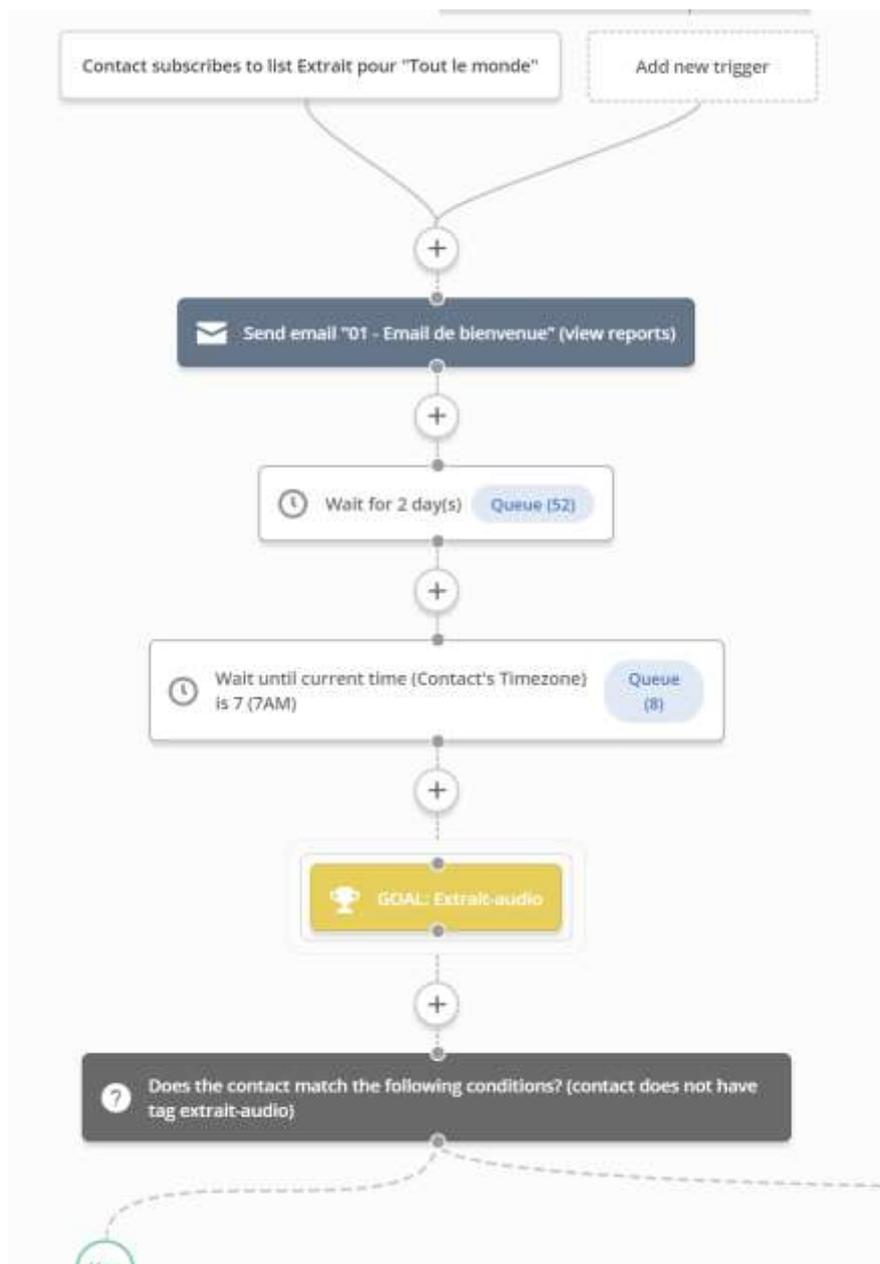
Une fois que vous avez créé le contenu gratuit que vous allez offrir, comment allez-vous mettre en place sur votre blog le logiciel le donnant à vos lecteurs en échange de leur adresse email ?

Simple : avec un autorépondeur. Sous ce nom quelque peu barbare se cache l'un des bijoux de la technologie du XXI^{ème} siècle, qui est le composant fondamental de votre réussite.

Il s'agit tout simplement d'un logiciel, très simple à utiliser, qui se charge de récolter les adresses emails de vos lecteurs, automatiquement – il peut en gérer des centaines de milliers sans se fatiguer - et ensuite vous permet de leur envoyer des emails quand vous voulez.

Il a aussi une fonction ahurissante de puissance et de simplicité : vous pouvez paramétrer des messages qui seront automatiquement envoyés à intervalles réguliers – on appelle cela des automatisations – à partir du moment où votre

lecteur s'inscrit. Vous pouvez ainsi programmer une suite d'emails envoyant votre lecteur vers des articles que vous avez écrits, des podcasts, des vidéos, des produits que vous vendez, qu'il recevra à intervalles réguliers (vous pouvez définir le nombre de jours entre chaque email), **construisant automatiquement votre Autorité, votre Relation avec lui et Monétisant automatiquement votre liste !** C'est l'un des outils les plus importants à maîtriser pour votre réussite dans le blogging, et pourtant 99% des blogueurs ignorent jusqu'à son existence.



L'automation de mon blog [Olivier Roland](#), qui promeut mon livre « Tout le monde n'a pas eu la chance de rater ses études »

Il existe plusieurs auto-répondeurs sur le marché comme [Aweber](#) (que j'utilisais au début) ou [Systeme.IO](#) (en français)... Celui que j'utilise maintenant est [Active Campaign](#).

Les ingrédients requis d'un bon autorépondeur

Comment choisir entre tous ces logiciels ? C'est simple, le meilleur autorépondeur doit répondre aux critères suivants :

- **Simple à utiliser**
- Doté d'outils puissants qui feront toute la différence :
 - Système de tracking vous informant du taux d'ouverture et de clic de vos mails
 - Fonctions de « split test » vous permettant de tester plusieurs versions d'un même email, afin de déterminer le plus performant (Cette fonction est SUPER importante : c'est grâce à elle, et au système de tracking, **que vous améliorerez au fur et à mesure vos talents dans l'écriture d'emails**. Cela fera toute la différence au bout de quelques mois entre votre capacité à écrire un email qui est ouvert et lu par 50% de votre liste plutôt qu'un email qui est ouvert et lu par 10% de votre liste ;))
 - Statistiques vous permettant d'analyser les paramètres vitaux de votre liste (taux d'inscription, de désinscription, taux d'ouverture général, de clic, etc.)
 - Fonction d'automatisation avancées permettant d'envoyer une suite d'emails à vos inscrits en fonction de différents scénarios
- Et surtout, le plus important **est la capacité de l'auto-répondeur à faire en sorte que les mails arrivent bien à destination.**

Cela peut sembler paradoxal : le but ultime d'un autorépondeur n'est-il pas d'envoyer des emails à vos abonnés ? Pourquoi cette capacité varierait-elle d'un autorépondeur à un autre ?

C'est une excellente question. La réponse est que devant le nombre invraisemblable de spams envoyés chaque jour – un spam est un email non sollicité, ce qui n'est **pas** le cas de vos emails : vos abonnés se sont inscrits pour les recevoir et vous ont donc donné la permission de leur envoyer des emails – les principales messageries – gmail, hotmail, yahoo, etc. – ont mis en place de puissants filtres pour intercepter ces spams et les déplacer dans le dossier « spam » ou « courrier indésirable » de la messagerie de leurs millions d'utilisateurs.

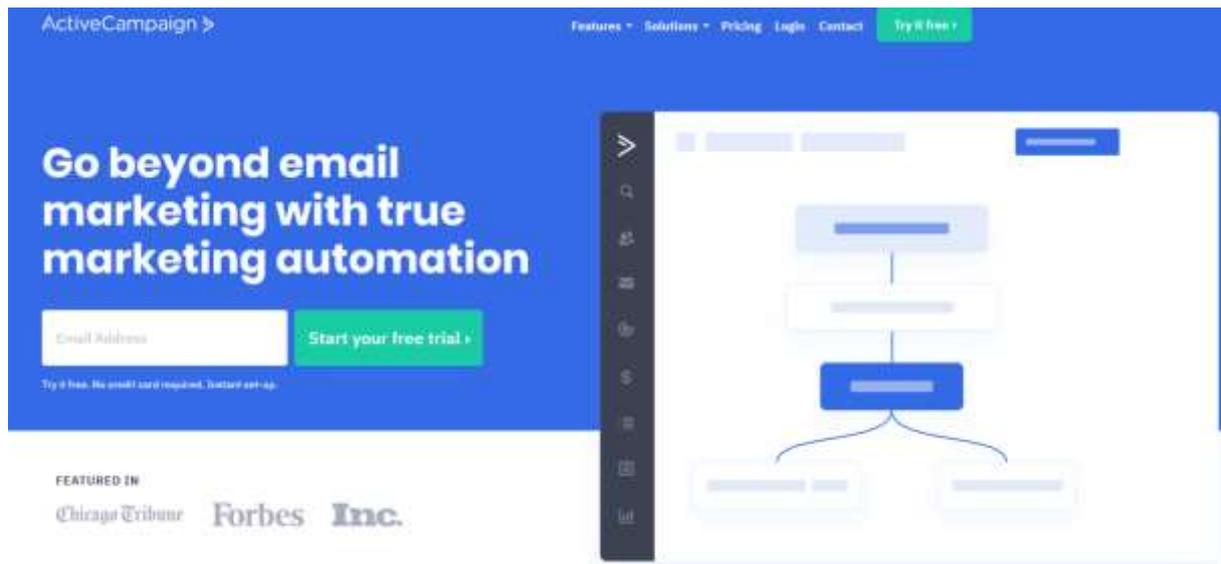
Le problème est que ces filtres sont un peu trop puissants, et ont un peu trop tendance à considérer des emails légitimes envoyés en masse comme des spams, et qu'aujourd'hui la plupart des fournisseurs d'email permettent à leurs usagers de dénoncer facilement un email comme spam en cliquant sur le bouton approprié. De ce fait, une faible part de vos abonnés un peu trop paresseuse cliquera sur le bouton « spam » au lieu de se désabonner en cliquant sur le lien bleu à la fin de vos emails, ce qui nuira à la réputation de vos emails auprès des fournisseurs de messageries.

Pour contrer ces deux effets, un bon autorépondeur passe des accords avec les principaux fournisseurs de messageries, afin de réduire grandement la probabilité que les emails envoyés par cet autorépondeur ne soient considérés comme spam, et respecte les standards et les bonnes pratiques de l'industrie.

Utiliser un autorépondeur avec un bon taux de délivrabilité – la capacité de faire en sorte qu'un maximum d'emails envoyés arrive effectivement dans la boîte de réception de vos abonnés – est donc **absolument indispensable pour réussir** : entre un autorépondeur ayant un taux de délivrabilité de 90% et un autre de 60%, cela fait 30% d'abonnés en plus qui liront vos emails, ce qui fera une différence absolument énorme dans votre succès. Il ne s'agit donc pas ici de se tromper, ni de faire des économies de bout de chandelle en choisissant un outil peu cher, mais peu performant.

Le meilleur autorépondeur

Le meilleur outil du marché, qui réunit toutes ces caractéristiques et surtout dispose du meilleur taux de délivrabilité du marché est [Active Campaign](#).



[Active Campaign](#), le roi de l'autorépondeur

Active Campaign, contrairement à d'autres outils, n'est pas gratuit. La version Lite pour 500 abonnés – largement suffisante pour démarrer – coûte 9\$ par mois (pour les prix au-delà, [rendez-vous sur leur site](#)). Mais ce prix est une affaire en or, puisque vous pouvez envoyer autant de mails que vous voulez (imaginez combien vous aurait coûté l'envoi d'autant de courriers il n'y a ne serait-ce que 30 ans !) et surtout que la délivrabilité d'Active Campaign est réputée dans le milieu de l'entreprenariat sur Internet **comme étant l'une meilleure du marché**.

De plus, sa simplicité d'utilisation et la puissance de ses outils en font votre meilleur allié pour votre réussite. J'en sais quelque chose, puisqu' Active Campaign est au centre de mon entreprise, et me permet de gérer les plus de 250 000 personnes qui sont abonnés à ma liste.

Si donc vous envisagez de prendre un autorépondeur moins cher mais moins efficace, ou pire de vous en passer, vous faites clairement là l'erreur la plus dramatique de votre existence de jeune blogueur, erreur qui se résume à l'absence de vision à moyen terme, et l'art de faire des économies de bout de chandelles pour perdre encore plus d'argent après. **C'est comme si un artisan décidait d'aller chez ses clients en vélo parce que c'est moins cher qu'en camionnette.**

Maintenant que vous avez compris ce qu'est un autorépondeur, à quel point il est important pour la réussite de votre blog, et qu'Active Campaign est le meilleur autorépondeur du marché, comment s'en sert-on ?

C'est très simple. Suivez le guide

Se servir d'Active Campaign

- Tout d'abord, [cliquez ici pour créer un compte](#) (vous pouvez tester le système complet pendant 14 jours gratuitement ;))
- Cliquez sur « Try it Free »:



- Entrez votre adresse email :

A screenshot of the ActiveCampaign sign-up form. The form is white with a blue header that says 'Try it for free today' and 'No credit card required. 14 day trial.' Below the header is a text input field labeled 'Email address...' which is circled in red. Below the input field is a blue button that says 'Create Account'. Below the button is a small line of text: 'By clicking "Create" you agree to our Terms of Service & Policies'. To the right of the form are two profile pictures with text: the first says '"Been ar now.. Th - Widmaer ()' and the second says '"@active compan! support.'

- Puis répondez aux différentes questions posées ensuite (que vous avez déjà vu lors de l'ouverture de nombreux comptes en ligne ;))
- Puis une fois que vous avez choisi votre mot de passe, ça y est ! vous avez créé votre compte. Félicitations 😊

Comment créer sa première liste

A présent vous allez créer votre première liste, ce qui est également très simple. Vous verrez, dans cinq à dix minutes Active Campaign sera en train de capturer les adresses emails de vos visiteurs automatiquement !

- Dès que vous avez créé votre compte, vous êtes redirigé vers le tableau de bord, et vous recevez également un email de la part d'Active Campaign avec votre login et votre mot de passe.
- Tout en haut se trouve une liste d'actions à faire pour utiliser le logiciel :



- Cliquez sur « Create a List » en haut à gauche
- Remplissez les champs puis cliquez sur « Create List » :

Create New List



Name your list:

(Examples: Monthly Newsletter, Sales Leads, etc...)

What website URL is this list for?

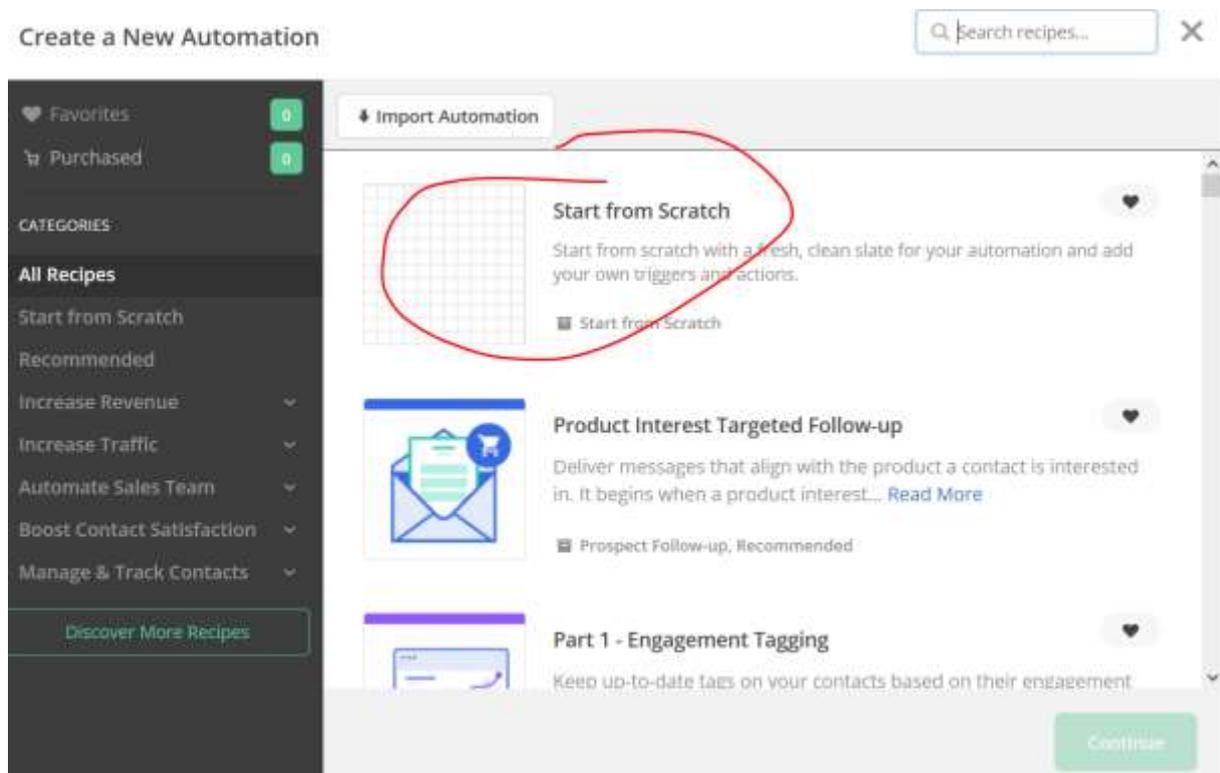
Remind your contacts why they are on this list and why you are emailing them:

- Une fois ceci fait, revenez au tableau de bord en cliquant sur  en haut à gauche

- A moins que vous ayez des contacts à importer, vous pouvez aller directement à l'étape « Create Automation » (et pas « Create Campaign », car les automatisations sont beaucoup plus puissantes) :

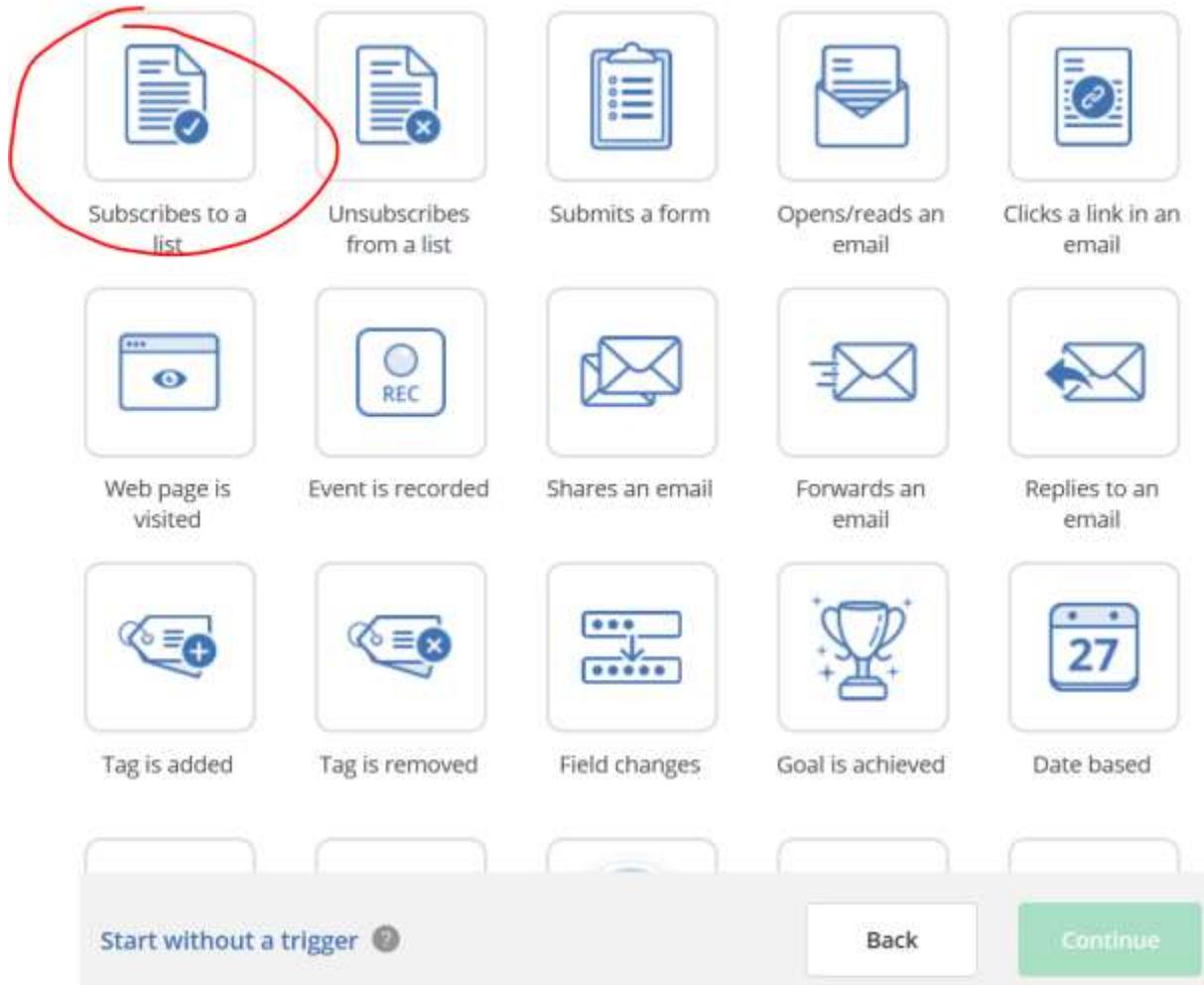


- Commençons simplement avec l'option « Start from Scratch » :

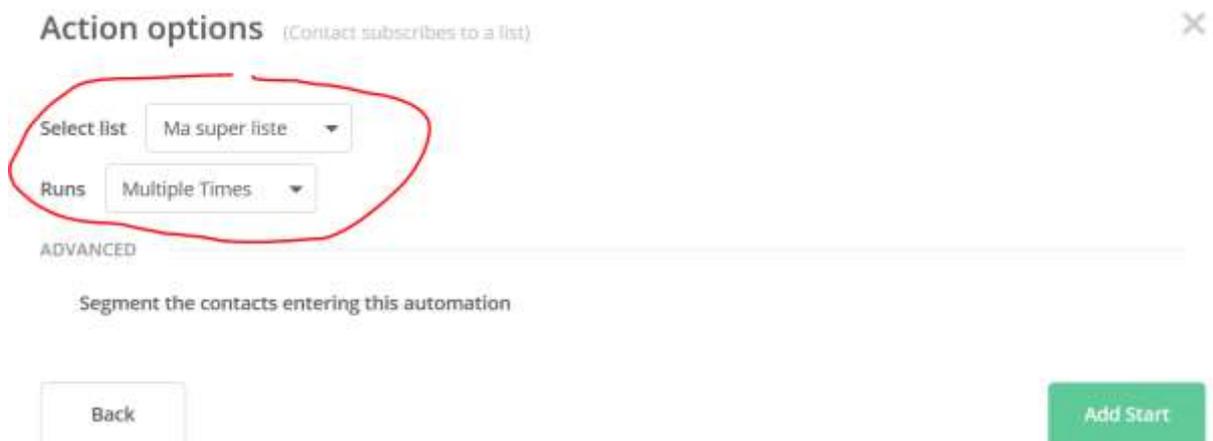


- Ensuite vous devez sélectionner l'action qui va déclencher cette automation. Choisissez « Subscribe to a list » :

These are ALL trigger actions available to start an automation.

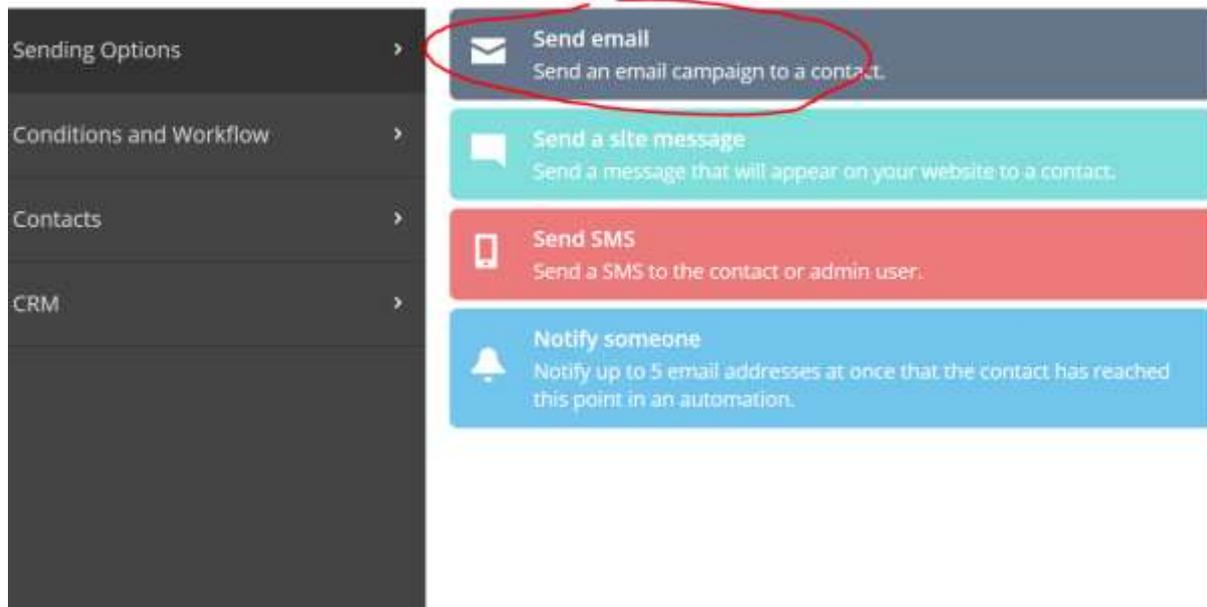


- Ensuite dans « Select List », choisissez bien la liste que vous venez de créer – plutôt que « Any List » - et mettez « Runs » sur « Multiple Times », avant de cliquer sur « Add Start » :



- Puis cliquez sur « Send email », puis encore « Create an email » :

Add new action



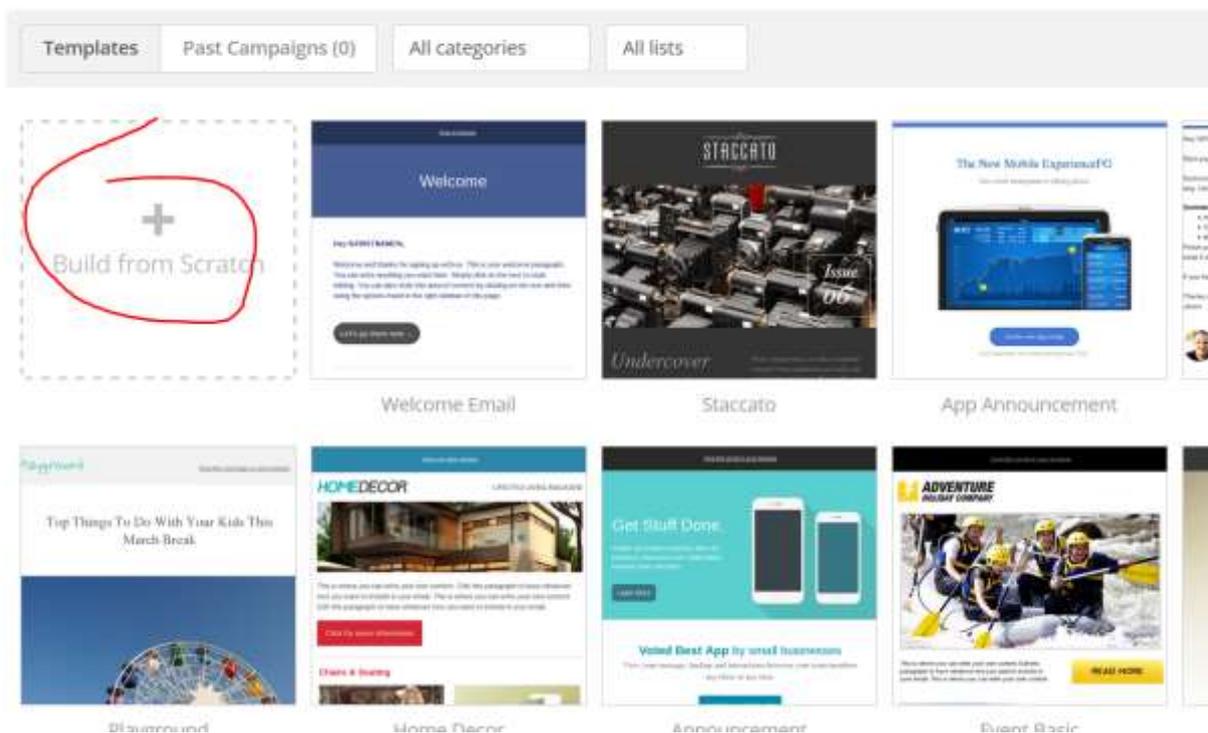
- Puis donnez un petit nom à votre email (seul vous le verrez, pas votre audience). Je vous recommande de commencer par une numérotation comme « 001 », vous me remercieriez plus tard ;) :

Create new email

The screenshot shows a 'Create new email' dialog box. It has a title bar with a close button. Below the title is the label 'Email name (Not visible to your contacts)' and a text input field containing '001 - Bienvenue'. At the bottom right, there are two buttons: 'Cancel' and 'Create'.

- Puis cliquez sur « Create » et choisissez parmi les modèles fournis, ou créez votre email de zéro en cliquant sur « Build from Scratch », mon option préférée

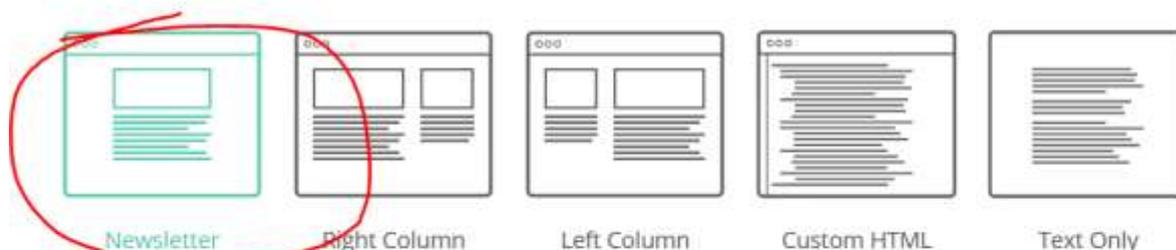
Templates



- Choisissez « Newsletter » puis OK :

Blank Template

Choose the type of template to create your campaign



- Puis indiquez votre prénom et votre nom, l'adresse email à partir de laquelle vous allez envoyer votre email, et son titre. Un simple « Bienvenue » sera suffisant pour commencer. Attention, je vous recommande de ne pas utiliser d'adresse email gratuite comme celles de Gmail, Hotmail, etc., mais plutôt d'utiliser une adresse email liée à

vosre nom de domaine, car cela amélire votre délivrabilité. Préférez donc monsuperprenom@monsuperblog.com plutôt que monsuperblog@gmail.com :

Sender Details



Olivier Roland  messages@olivier-roland.com  

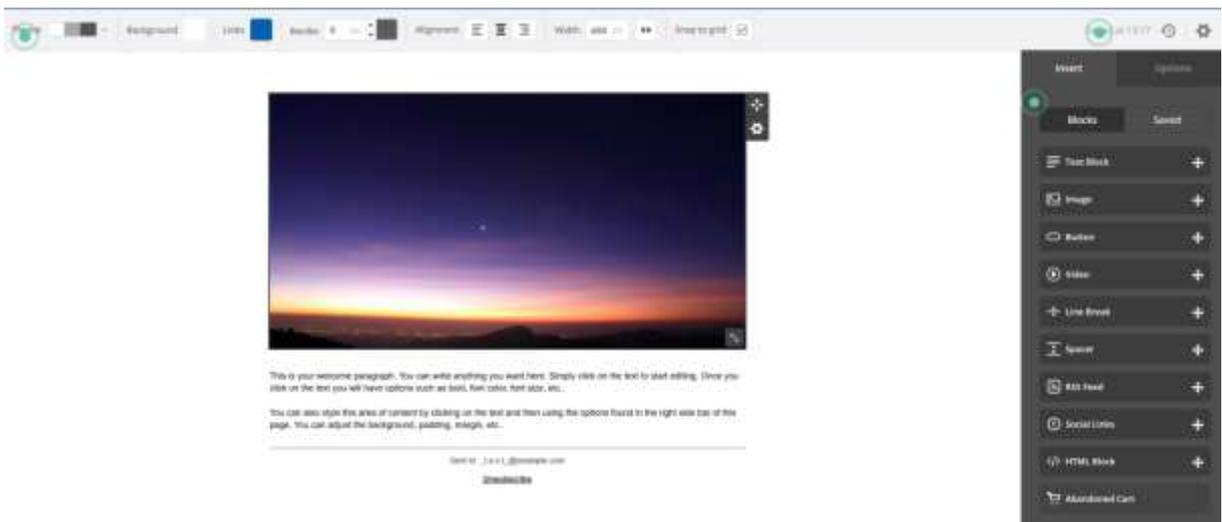
Bienvenue ! :) 

You can always change this later

Cancel

Continue

- Vous arrivez ensuite dans l'éditeur qui vous permettra d'écrire votre email. Cet email sera celui que vos abonnés recevront en tout premier, et qui contiendra typiquement un lien vers le cadeau que vous leur avez promis, tout en leur souhaitant la bienvenue dans votre liste :-).



- A droite se trouvent les blocs : vous pouvez ajouter facilement des du texte, des images et autre en l'utilisant. Son utilisation étant très intuitive, je vous laisse jouer avec pour découvrir ses possibilités. Voici un exemple avec l'email de bienvenue de mon blog [Olivier Roland](#) :

Bonjour %FIRSTNAME%,

Merci pour votre intérêt pour "Tout le monde n'a pas eu la chance de rater ses études" :)

Tout d'abord, je tiens à vous **remercier** !

Que ce soit dans [les commentaires Amazon](#), la [presse](#), ou simplement via [vos retours personnels](#), votre enthousiasme débordant me fait chaud au coeur, MERCI ! :)

[Cliquez ici pour télécharger l'extrait "Les 3 principes pour réussir dans tous les domaines de la vie"](#)



A très vite et bonne lecture !
[Olivier Roland](#)



Sent to: _l.e.s.t._@example.com

[Unsubscribe](#)

- Puis cliquez sur « Close » et « Next » en haut à droite
- Cela vous amènera à une fenêtre d'option qui va vous permettre de changer le titre et l'adresse email d'envoi si vous le souhaitez. Un message vous indique aussi que, conformément à la loi, vous devez ajouter votre adresse physique :

 Your list does not have a valid physical mailing address. Before you can send this campaign, you must update the physical mailing address for this list.

Address

[Add A New Address](#)

Options

- Une fois ceci fait, vous pouvez aussi tester votre email en vous l'envoyant. Je vous recommande de le faire !

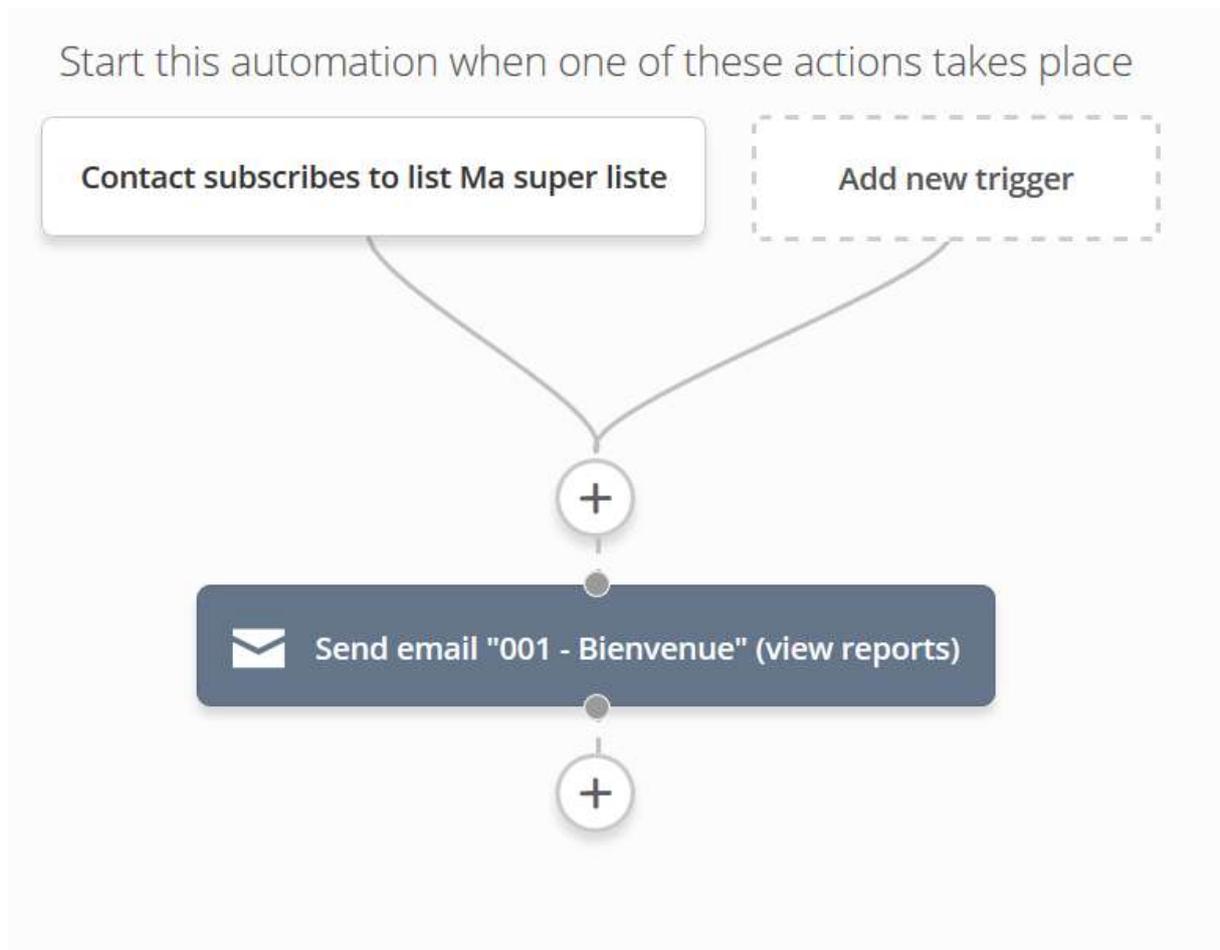
Test your campaign

TEST: Bienvenue ! :)

superemail@gmail.com

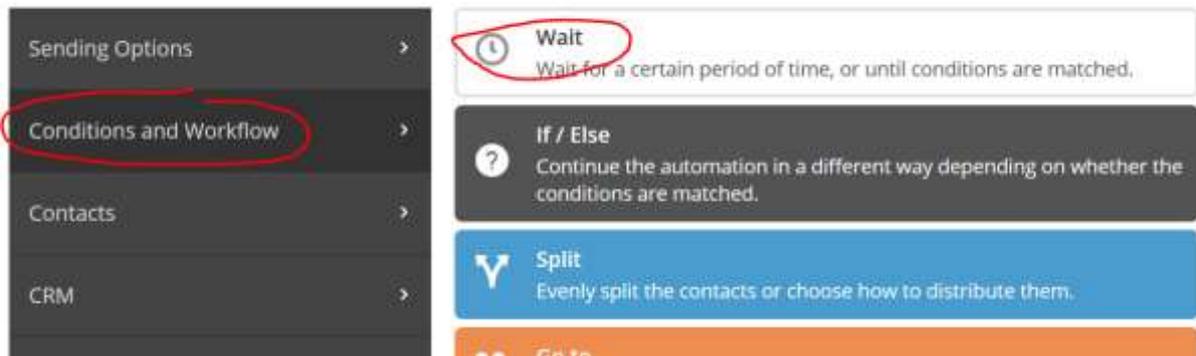
Send Test

- Une fois ceci fait, cliquez sur « Finish » en haut à droite et hop ! Votre message de bienvenue est créé ! Simple non ? ;) . Il apparaît alors dans votre automation :



- Cliquez sur le bouton + en-dessous de ce 1^{er} mail puis sur « Conditions and Wordflow » et « Wait » :

Add new action



- Choisissez ensuite l'option "For a specified period of time" puis "for 99 years" :

Wait for 99 year(s)

Back Save

- Cela donne :

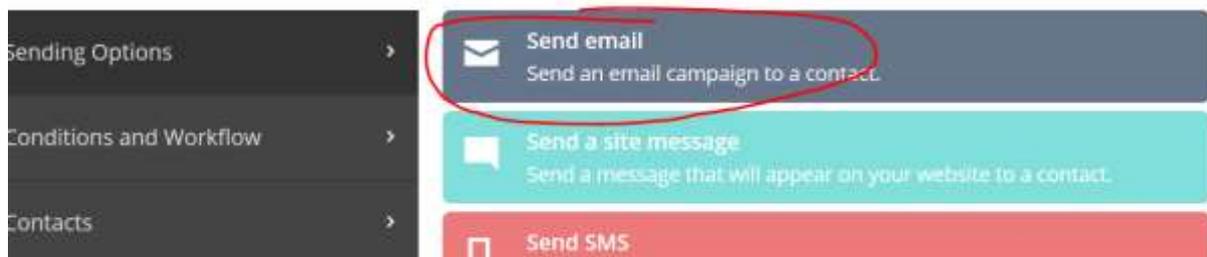


- Ce « Wait for 99 years » devra toujours rester tout en bas de votre automation : cela permettra de vous assurer qu'aucun de vos prospects ne quitte l'automation avant que vous ne l'ayez décidé. Puis cliquez sur le + entre votre 1^{er} email et « Wait for 99 years » et choisissez un délai plus raisonnable entre votre 1^{er} et 2^{ème} mail, par exemple 2 jours :



- Puis cliquez sur le + entre « Wait for 2 days » et « Wait for 99 years » et cliquez sur « Send email pour créer votre 2^{ème} email » :

Add new action



- A côté de votre 1^{er} email, choisissez « Copy and Edit » pour reprendre votre 1^{er} email comme modèle :

Select email to send

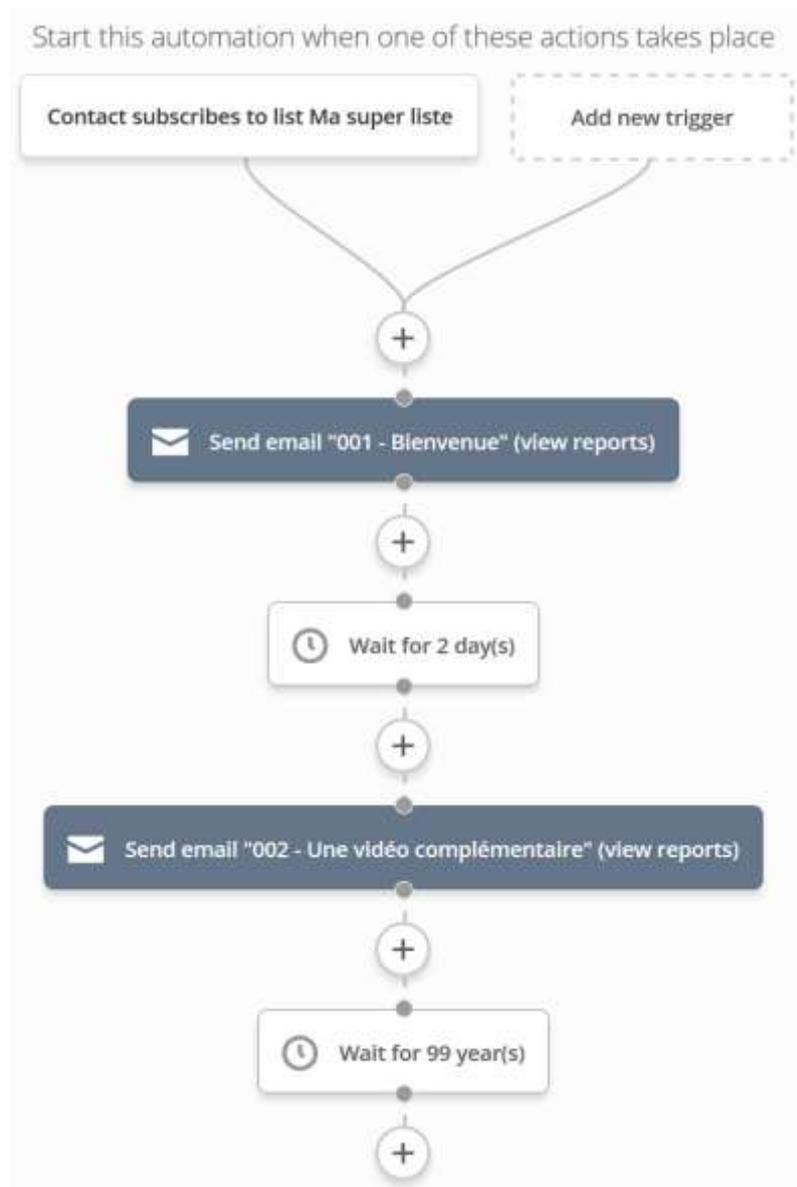
001 - Bienvenue Edit

or [Create a New Email](#)

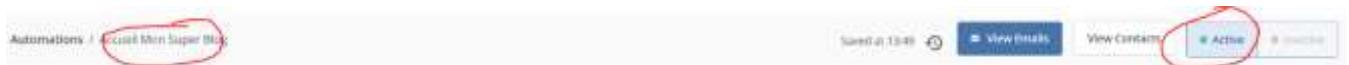
- Copy and Edit
- Save as Template

Cancel Save

- Puis créez votre 2^{ème} email de la même manière que vous avez créé le 1^{er}. Une fois fait il apparaîtra dans votre automation :



- Il faut ensuite nommer votre Automatisation en tapant son nom en haut à droite, puis la rendre active en cliquant sur le bouton « Active » en haut à droite :



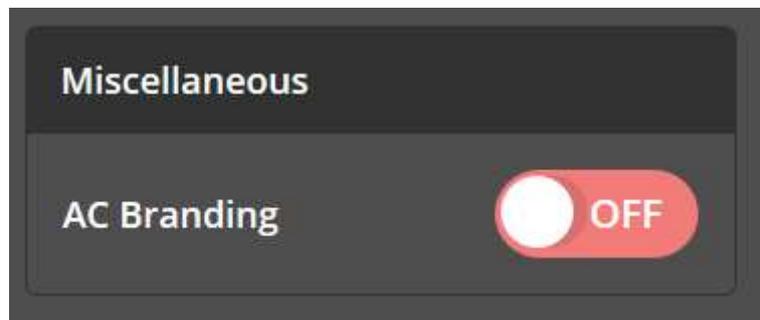
- Il est temps à présent de collecter les emails de vos visiteurs en leur proposant votre bonus. Pour cela, nous allons créer un formulaire et l'installer sur votre blog. Cliquez sur le bouton « Forms » dans la colonne de gauche :



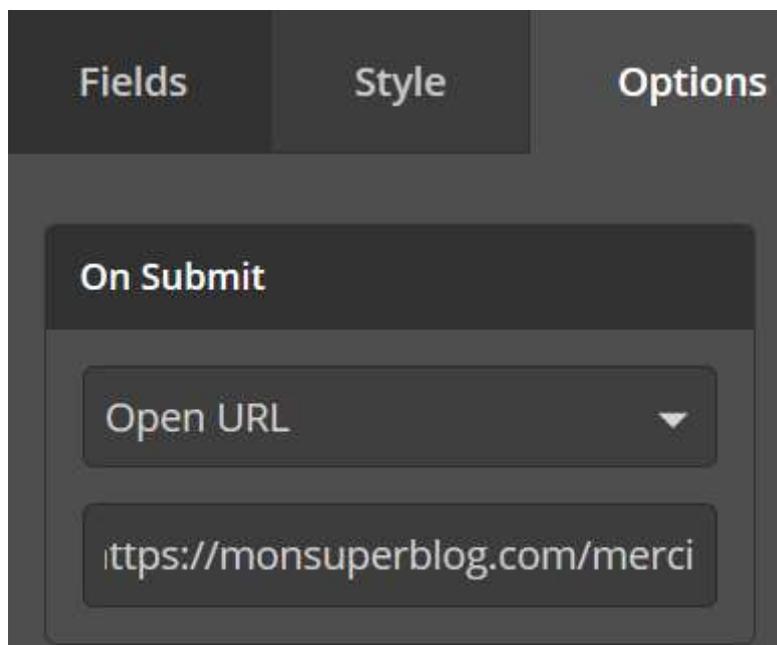
- Nous allons commencer par créer un formulaire pour la barre latérale de votre blog. Choisissez ces options :

A screenshot of a 'Create a new form' dialog box. The 'Name' field contains 'Colonie latérale'. Under 'Form Style', the 'Inline Form' option is selected with a green checkmark. The 'Action' dropdown is set to 'Subscribe to List' and the 'Options' dropdown is set to 'Ma super liste'. At the bottom, there are 'Cancel' and 'Create' buttons.

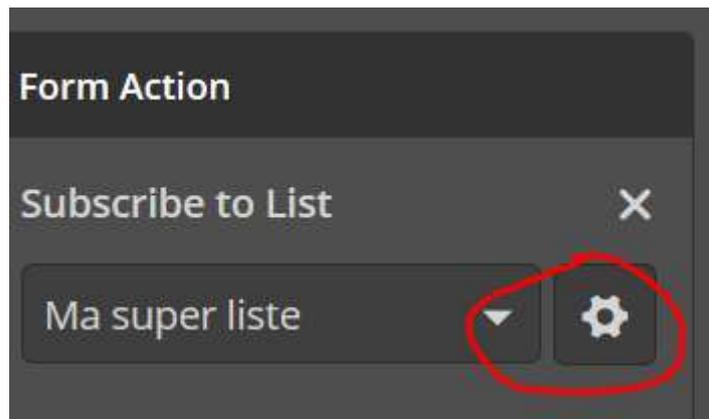
- Ensuite vous arrivez sur un éditeur assez similaire à celui permettant de rédiger des emails, vous permettant de modifier votre formulaire comme vous l'entendez. Une fois fait, cliquez sur « Style » en haut à droite et mettez « AC Branding » sur « Off », cela enlèvera le logo d'Active Campaign de votre formulaire :



- Puis cliquez sur « Options » et choisissez « Open URL » dans le champ « On Submit ». Puis indiquez l'adresse de la page de remerciement sur votre blog que vous aurez préalablement créé. Cette page contiendra votre bonus et remerciera votre audience pour leur inscription.



- Puis cliquez sur la roue dentée à coté du nom de votre liste :



- Et désactivez l'Optin Confirmation :

Edit Form Action ✕

List

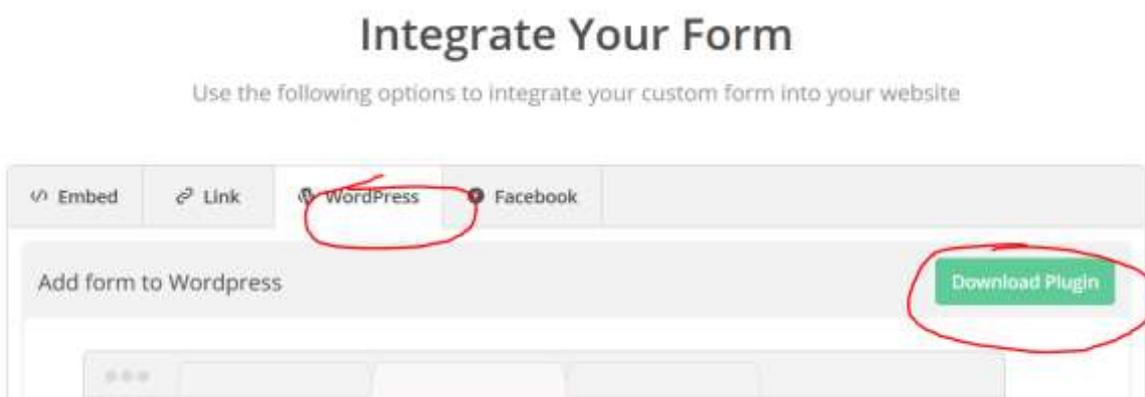
Ma super liste ▼

Options

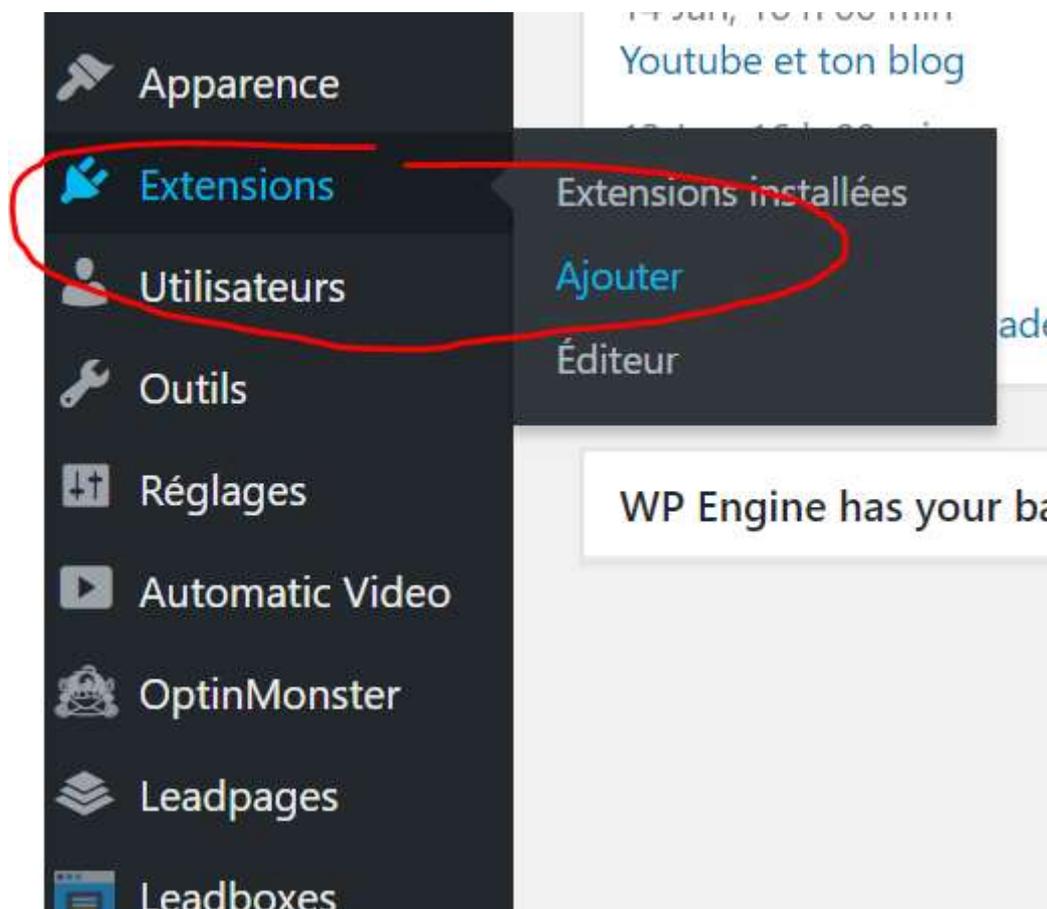
Opt-in Confirmation OFF

Cancel Save

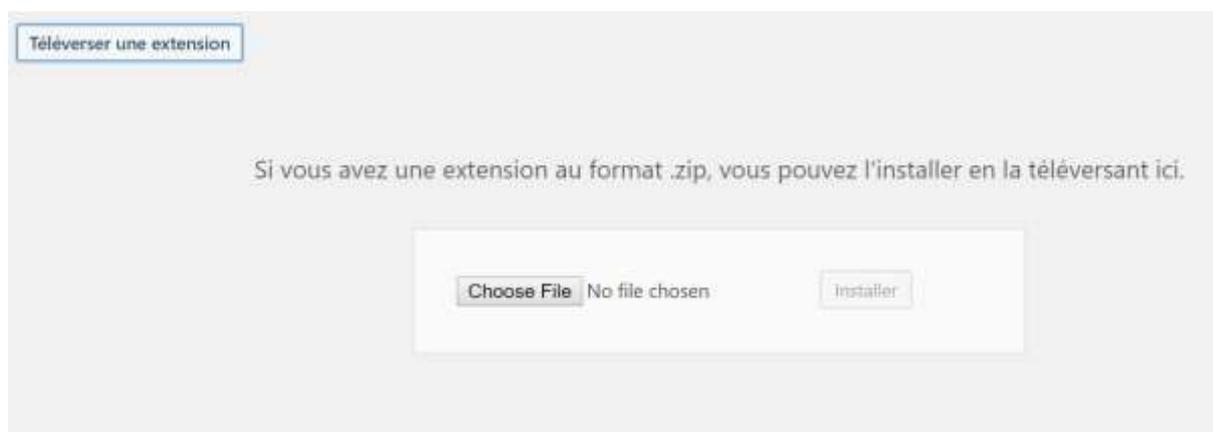
- Ensuite cliquez sur « Integrate » en haut à droite et à l'écran suivant cliquez sur « Wordpress » puis « Download Plugin » :



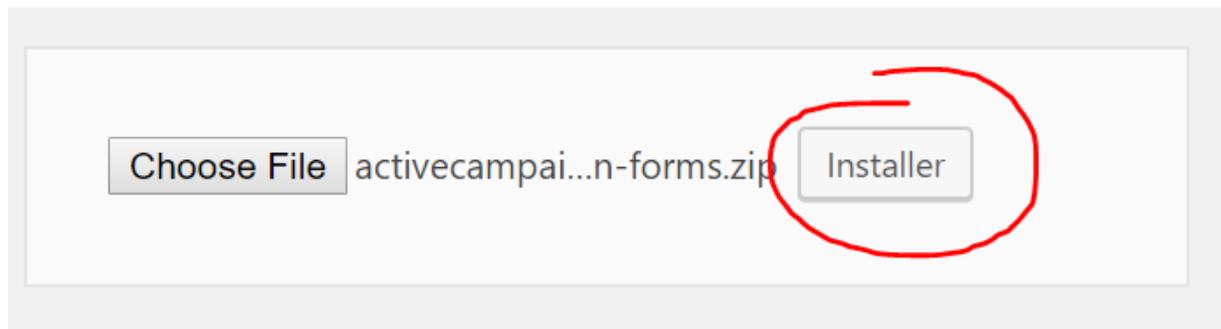
- Puis dans l'interface d'administration de votre blog cliquez sur « Extensions » dans la colonne de gauche, et « Ajouter » :



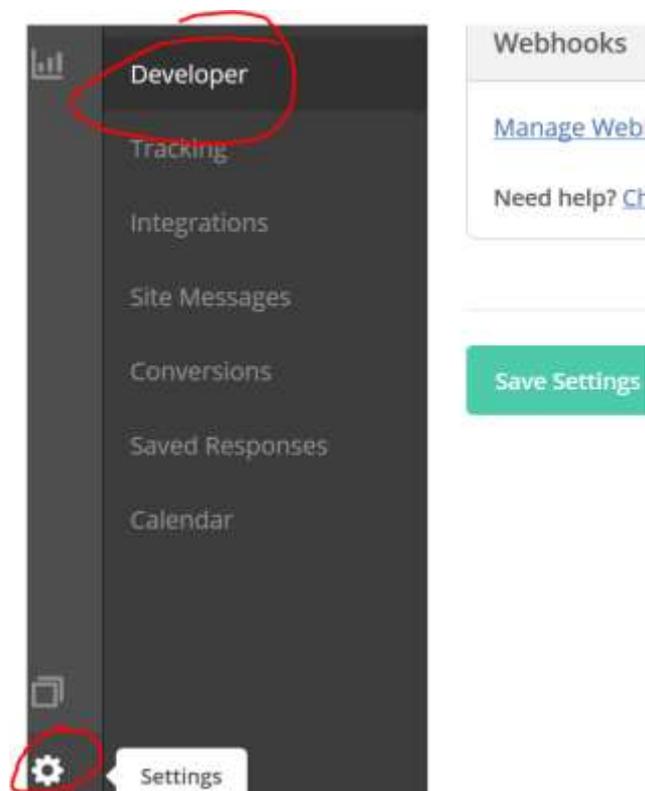
- Puis cliquez sur « Téléverser une extension », puis « Choose File » ou « Choisir Fichier », puis allez chercher le fichier que vous venez de télécharger :



- Cliquez ensuite sur « Installer », puis sur « Activer l'extension »



- Cliquez ensuite sur « Réglages » dans la colonne de gauche, puis sur « Active Campaign ». Vous devez remplir les 2 champs « API », et comme indiqué vous devez aller dans « Settings » puis « Developer » dans Active Campaign pour les trouver :



- Copiez/collez les 2 paramètres dans votre blog et cliquez sur « Connect », puis cochez votre formulaire et cliquez sur « Update Settings » :

Subscription Forms

Choose subscription forms to cache locally. To add new forms go to your [ActiveCampaign > Integration section](#).

Colonne latérale

Form Options

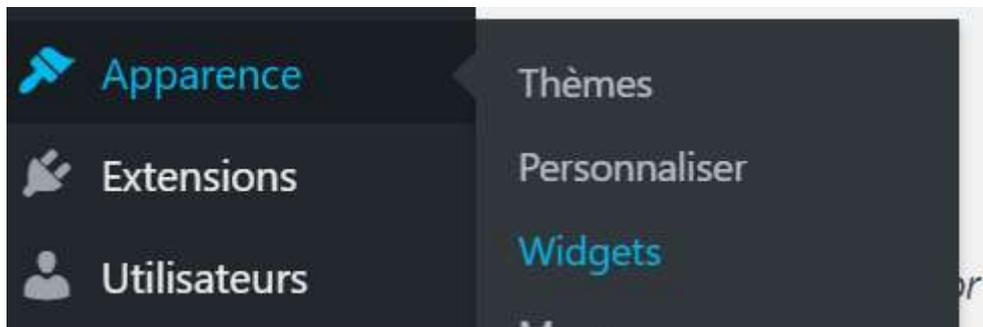
Leave as default for normal behavior, or customize based on your needs.

Keep original form CSS

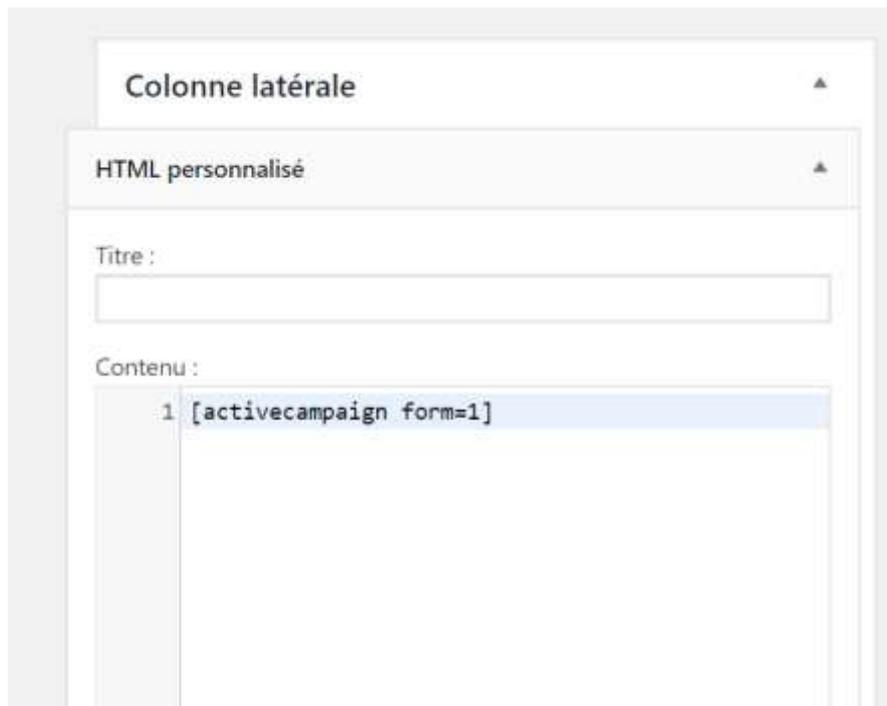
- Tout en bas est ensuite indiqué le code pour faire apparaître votre formulaire où vous le souhaitez. Copiez-le :

Embed using `[activecampaign form=1]`

- Puis allez dans «Apparence, Widgets » :



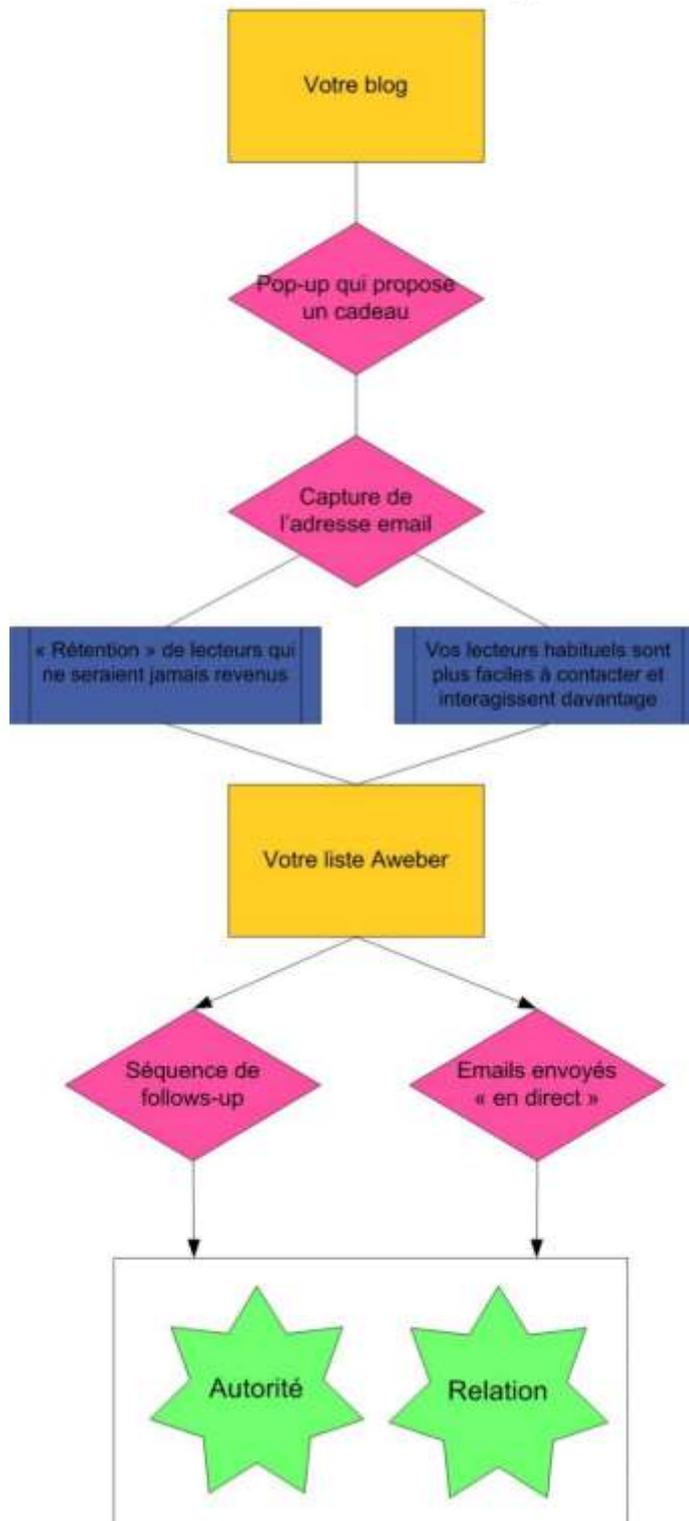
- Et faites glisser un champ « HTML personnalisé » dans « Colonne latérale » et copiez-y le code que vous venez juste de coller, et cliquez sur « Enregistrer » :



- Allez vérifier sur votre blog : ça y est votre formulaire est installé et va commencer automatiquement à récolter les adresses emails de vos visiteurs pour vous. Fantastique non ? Pensez bien sûr à tester votre formulaire ;)

En faisant ces étapes, vous vous distinguez déjà de l'immense majorité des blogueurs qui 1) ne connaissent même pas ce qu'est un autorépondeur ou 2) savent ce que c'est mais n'ont jamais pris la peine de créer un compte chez Active Campaign et d'installer le formulaire sur leur blog. Vous êtes donc mieux armés que l'écrasante majorité de vos concurrents. Félicitations ! :-)

Représentation schématique du processus de construction de liste sur votre blog



Représentation schématique du processus de construction de liste sur votre blog

X : Comment vous créer un revenu automatique à vie

A présent que vous avez un blog dans une niche qui vous passionne et qui n'est pas trop concurrentielle, et que vous en avez fait un blog à succès qui a du Trafic, qui est une Autorité et inspire de la Confiance en créant une Relation avec vos lecteurs, et que vous avez une liste email qui grossit à vue d'œil, il est temps de le monétiser.

Ne nous voilons pas la face : c'est là où 99% des blogueurs francophones se trompent lourdement.

La publicité ne rapporte rien sans un trafic gigantesque

Chers lecteurs, il est temps de l'admettre : **la publicité, cela vous rapportera des cacahouètes**, à moins d'avoir beaucoup de trafic et de vendre les emplacements publicitaires en direct aux annonceurs (si vous faites cela il faut automatiser le processus, sinon vous allez vous tirer une balle...). Et je ne parle même pas de cette technique de gagne-petit qu'est l'écriture d'articles sponsorisés, où le blogueur est payé pour écrire un article, le plus souvent une revue d'un produit commercial ou d'un site web.

Non, chers amis blogueurs, **il n'y a que deux manières efficaces de monétiser votre blog** :

1. Faire des chroniques/revues/critiques de produits affiliés.
2. Vendre vos propres produits.

C'est tout. Le reste, ça met un peu de beurre dans les épinards si vous avez beaucoup de trafic, mais c'est du beurre de cacahouètes. Voyons donc comment utiliser au mieux ces deux manières.

L'affiliation

Gagner de l'argent avec des produits affiliés consiste à placer des liens dans vos articles qui auront un effet intéressant pour vous : **à chaque fois qu'un de**

vos lecteurs cliquera sur un de vos liens et achètera un produit, vous gagnerez une commission. Cette commission ira typiquement de 5-6% ([Amazon](#)) à beaucoup plus pour les produits numériques (sur [Clickbank](#), [Learnbox](#), ou même [Hotmart](#)) .

La norme pour les produits physiques va de 5 à 20% (sur [Commission Junction](#)). Cela peut vous faire gagner beaucoup plus que les quelques centimes du clic d'une publicité. Si vous parlez d'un ebook vendu 29 € et qui vous rapporte 50% de commissions et que 2% de vos lecteurs l'achètent, combien allez-vous gagner pour la rédaction d'un article ? Et ne prenez pas pour votre calcul seulement les lecteurs sur un mois, prenez la quantité de lecteurs sur toute la durée de vie de l'article, qui peut être de plusieurs années.

Intéressant, non ? Pour parler d'un produit affilié, il y a trois possibilités :

- Vous parlez d'un produit sur votre blog parce que **cela rentre dans le cadre de celui-ci** et que vous alliez en parler quand même. Dans ce cas, cela ne fait pas de mal de mettre un lien affilié dedans (c'est ce que je fais avec les liens Amazon dans mes chroniques de livres). Les lecteurs qui voudront l'acheter passeront par votre lien, et cela ne dérangera pas les autres.
- **Vous trouvez qu'un produit est vraiment génial** et il a un rapport plus ou moins proche avec le sujet de votre blog. Vous en faites un compte-rendu parce que vous pensez que cela peut aider une partie de vos lecteurs. Là encore, mettre un lien affilié ne fait de mal à personne.
- Vous écrivez une revue **dans le but principal de générer de l'argent.**

La transparence est indispensable dans l'affiliation

Dans les trois cas, **il est extrêmement important que vous soyez totalement honnête et transparent.** Vous avez créé de l'Autorité et développé de la Relation et de la Confiance avec vos lecteurs, vous n'allez pas la gâcher pour un peu d'argent en recommandant des produits que vous n'offririez pas à votre mère. Non : **il est très important que vous disiez honnêtement ce que vous**

pensez du produit dont vous faites la review, et je vous recommande de **lister ses avantages/inconvénients** pour que vos lecteurs puissent s'en faire la meilleure opinion possible avant d'acheter. Et vos lecteurs doivent savoir que vos liens sont des liens d'affiliés, soit parce que c'est évident (Amazon par exemple), soit parce que vous l'indiquez dans votre article ou quelque part sur votre blog (dans la page "A propos" par exemple). La plupart seront très heureux d'acheter des produits dont ils ont besoin et envie par vos liens affiliés, puisque cela n'augmente en rien le prix qu'ils vont payer, et qu'ils savent que cela vous aide à continuer à écrire ce blog qu'ils apprécient ;) (j'en profite pour indiquer que quasiment tous les liens vers des produits dans ce livre numérique sont des liens d'affiliation, merci si vous passez par eux ;)). En fait, si vous faites des recommandations de produits pertinentes, cela peut renforcer vos 3 piliers, et en particulier ceux de l'Autorité et de la Relation/Confiance.

L'affiliation est **magique**, parce qu'à part mettre le lien affilié dans vos articles, vous n'avez rien à faire : c'est le fabricant ou le distributeur qui s'occupe de la commande du client, du stockage éventuel, de la distribution et de la livraison. **Vous n'avez absolument aucun travail à faire, et pouvez générer un chiffre d'affaires récurrent.**

Le Saint Graal de l'affiliation, vous l'avez compris, est **les produits numériques**, parce que leur coût de production, de stockage et de distribution proche de zéro fait que les vendeurs sont en général très généreux avec les commissions qui sont souvent de l'ordre de 50% ou plus.

Comment trouver des produits numériques à recommander en français

Le mieux est de commencer par [la place de marché de Clickbank](#) (pensez à choisir « français » comme langue dans les critères de recherche avancée).

Vous pouvez continuer ensuite par [Hotmart](#) (une plateforme brésilienne qui se développe dans différents marchés, notamment le monde francophone) ou même [1TPE](#) (la qualité des produits n'est pas toujours optimale, mais vous pourrez peut-être trouver votre bonheur).

Sinon une simple recherche sur Google avec des mots de votre catégorie + affiliation ou « programme d'affiliation » devrait vous amener des résultats :).

Le Saint Graal de l'affiliation : les produits numériques récurrents

Et le top du top, ce sont les produits numériques **récurrents**, c'est à dire des clubs avec abonnements mensuels : chaque client que vous apportez à ce type de club vous fera gagner des commissions tous les mois, tout le temps où le client restera client. Le paradis non ? C'est la source principale de revenus de Steve Pavlina actuellement, et cela lui demande peut-être un article par an pour générer des dizaines de milliers de dollars de commissions par mois (évidemment, ses trois piliers sont extrêmement forts pour qu'il puisse gagner autant d'argent en recommandant un produit, fut-il récurrent).

Où trouver de tels programmes ? Sur les mêmes plateformes que celles décrites plus haut.

Vos propres produits

Aaah. S'il y a quelque chose de mieux encore que l'affiliation sur les produits récurrents, c'est bien cela : vos propres produits. Non seulement parce que **c'est une étape extrêmement excitante dans l'évolution de votre blog**, et que cela vous apportera reconnaissance et fierté, tout en augmentant vos 3 piliers, mais aussi parce que, sur vos produits vous gardez 100% de la marge, et des affiliés vont travailler pour promouvoir ces produits, au prix certes d'une commission, mais que **vous ne paierez que si vous obtenez un client**. Le bonheur.

Il y a des milliers de produits physiques ou numériques que vous pouvez faire. Mais je vous recommande évidemment de faire en sorte que vos produits s'inscrivent dans deux catégories :

- Les produits numériques
- Les produits numériques récurrents

Dans ces deux catégories se situent les potentiels de gain maximum et les contraintes logistiques à gérer minimales. Et vous pouvez évidemment référencer vos produits sur Clickbank ou LearnyBox – et je vous le recommande

– afin que vous puissiez utiliser le formidable effet de levier que représente une armée d’affiliés qui se battent pour promouvoir votre produit.

Si vous voulez vivre de votre blog, je vous recommande définitivement de lancer **un produit avec abonnement mensuel**. Un tel produit a de multiples avantages :

- Vous pouvez le lancer **en ayant créé seulement 10% du contenu**, ou moins.
- **Les affiliés seront motivés** car ils gagneront une commission récurrente en cas de conversion.
- Evidemment, **cela vous permet de gagner un revenu récurrent**.

Envoyer du contenu régulièrement, plutôt que de tout donner d’un bloc, est selon moi **la meilleure manière d’aider nos clients**, qui sinon se sentiraient un peu écrasés par tout le contenu à absorber et ne sauraient pas par où commencer. Ici vous pouvez y aller progressivement, et donner des tâches à faire d’ici la prochaine leçon.

Mais avoir le meilleur produit du monde ne suffit pas : encore faut-il bien savoir le vendre. Et c’est là, encore, que 99% des blogueurs Francophones se trompent...

Comment vendre un produit efficacement

Tout d’abord, à l’étape même de la conception du produit, beaucoup de blogueurs se trompent : ils créent le produit qu’ils veulent créer, **plutôt que de créer le produit dont ont besoin leurs lecteurs**. Comment savoir de quel produit ont besoin vos lecteurs ? C’est très simple : **demandez-leur !** Publiez un sondage qui posera aux lecteurs différentes questions, et notamment “quel est le plus gros obstacle que vous rencontrez actuellement en relation avec *le thème du blog ?*”.

Une ou plusieurs tendances se dégageront de ces réponses. Vos futurs produits.

Ensuite, voici la façon dont 99% des blogueurs lancent leur produit : ils le créent, font éventuellement un ou deux tweet dessus pour indiquer qu’ils

bossent dessus, puis le mettent en ligne et publient un bref article sur leur blog en disant “Hé ça y est, j’ai créé tel produit, il est là !”.

C’est nul. Zéro. L’antimarketing par excellence, et le plus sûr moyen que vos ventes soient minimales.

Comment l’art du suspense vous permet de vendre davantage

Pourquoi *Harry Potter* cartonne ? En avez-vous déjà lu un tome ? Si oui et si vous l’avez aimé, il est probable qu’à la fin de chaque chapitre, **vous étiez pris d’une irrésistible envie de lire le suivant**. Pourquoi ? Parce que certaines actions avaient eu lieu dans le chapitre que vous veniez de terminer qui créaient une attente ou un mystère que vous aviez envie de résoudre. En bref, J. K. Rowling a réussi à créer un suspense qui tient en haleine ses lecteurs d’un bout à l’autre de ses livres. Dan Brown fait de même.

Le **suspense**. C’est l’art de jouer avec la curiosité, qui est un puissant facteur de motivation humaine. Si vous savez l’utiliser pour mettre en avant votre produit, vous pouvez créer potentiellement chez vos lecteurs **la même envie de découvrir votre produit que les lecteurs de Harry Potter le prochain chapitre du livre**.

Les superlancements

Et ce n’est qu’un aspect de ce que l’on appelle aux Etats-Unis, **le marketing de lancement de produit**. C’est un art et une science, et il consiste en gros à entretenir un suspense maximal sur une liste de mails de prospects qualifiés, et à créer de la rareté autour du produit en définissant une période de temps courte pendant laquelle soit il sera possible d’acquérir le produit, soit il sera possible de l’acquérir à un prix promotionnel. Il y a bien sûr beaucoup d’autres facteurs pour démarrer un lancement de produit sur les chapeaux de roues (c’est toute une méthode !).

En francophonie, le nombre de personnes qui utilisent le marketing de lancement de produit a régulièrement augmenté ces dernières années, mais cela reste relativement anecdotique, alors qu’il est beaucoup plus courant sur

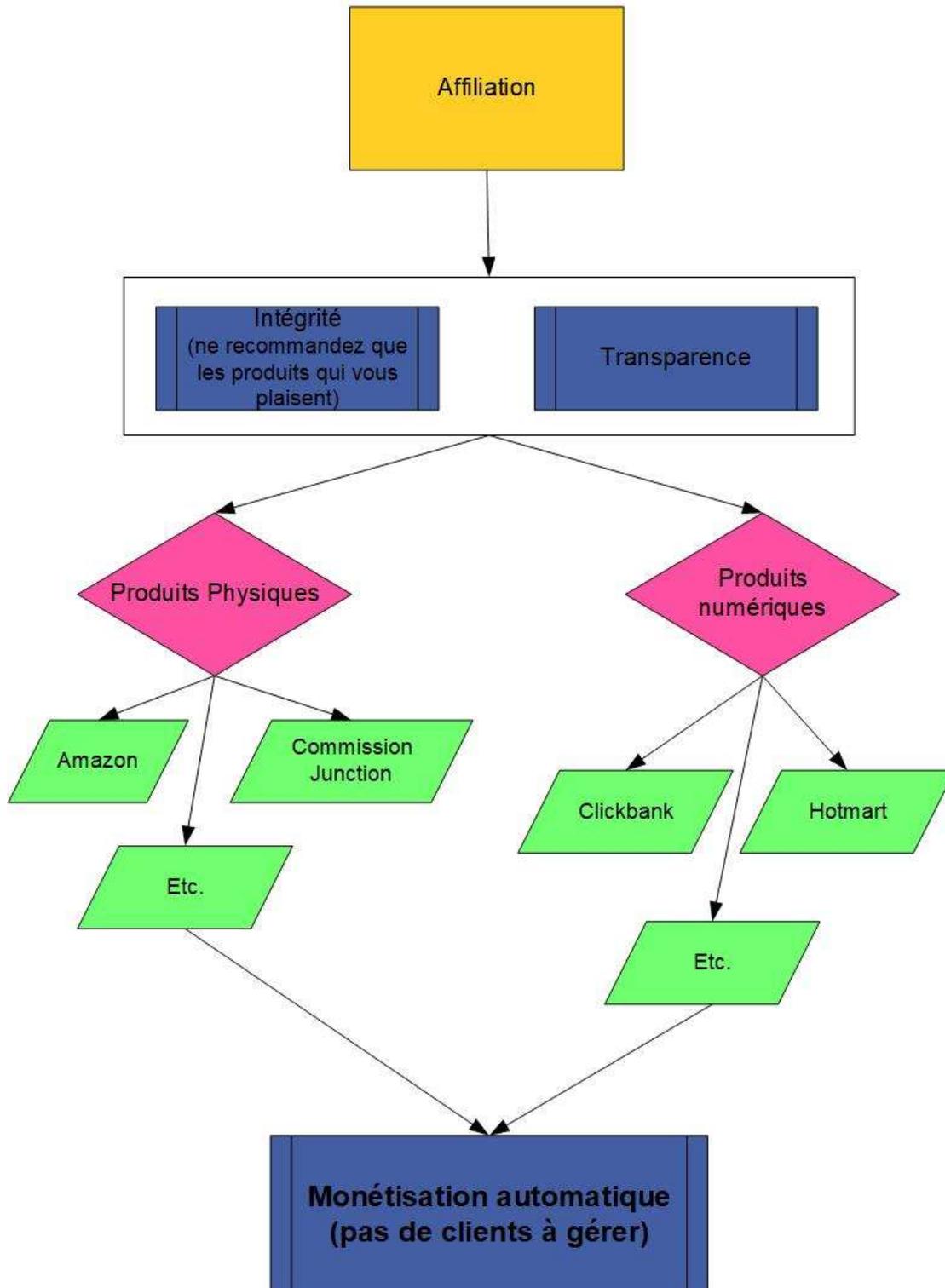
le web anglophone et qu'il peut facilement vous apporter en une semaine l'équivalent d'un an de chiffre d'affaires.

Faites une offre limitée dans le temps

En tout cas si vous deviez retenir quelque chose, c'est bien cela : ne vous contentez pas d'annoncer que vous avez créé un produit, **entretenez un suspense avant sa sortie**, et lors du lancement, prévoyez quelque chose que vous offrirez (une réduction ou un bonus) **pendant un temps limité** : la procrastination étant un mal rampant et très répandu dans notre société, ce genre de "date limite" **permet d'aider vos lecteurs à la dépasser et à passer à l'action**.

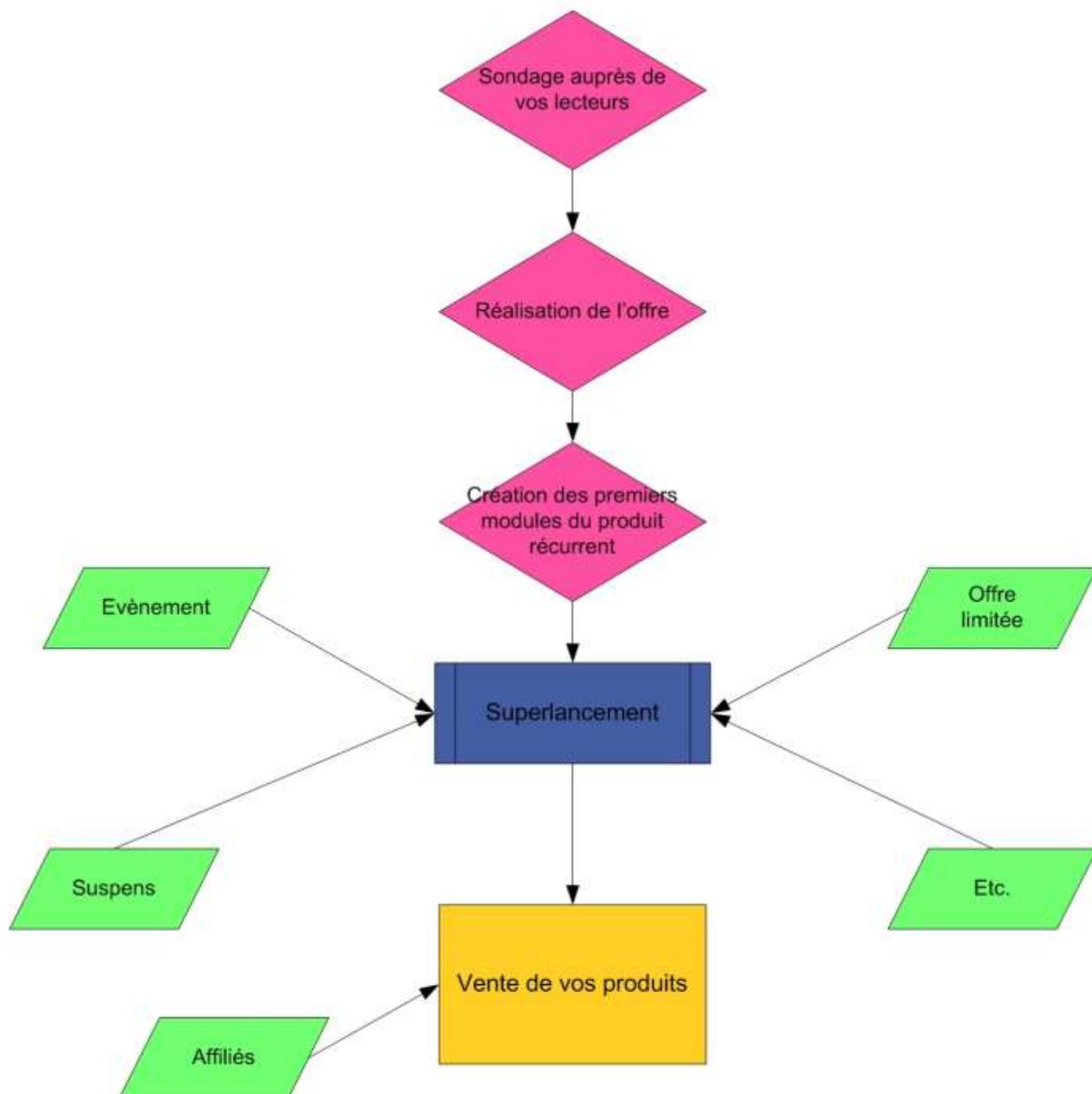
Pour un résumé en vidéo
de ces concepts, [cliquez ici](#)

Représentation schématique du processus de monétisation avec l'affiliation sur votre blog



La monétisation d'un blog avec l'affiliation – schéma récapitulatif

Représentation schématique du processus de monétisation avec des produits sur votre blog



Processus de monétisation de votre blog avec vos produits. Schéma récapitulatif

XI : Se Libérer pour Vivre la Vie de vos Rêves

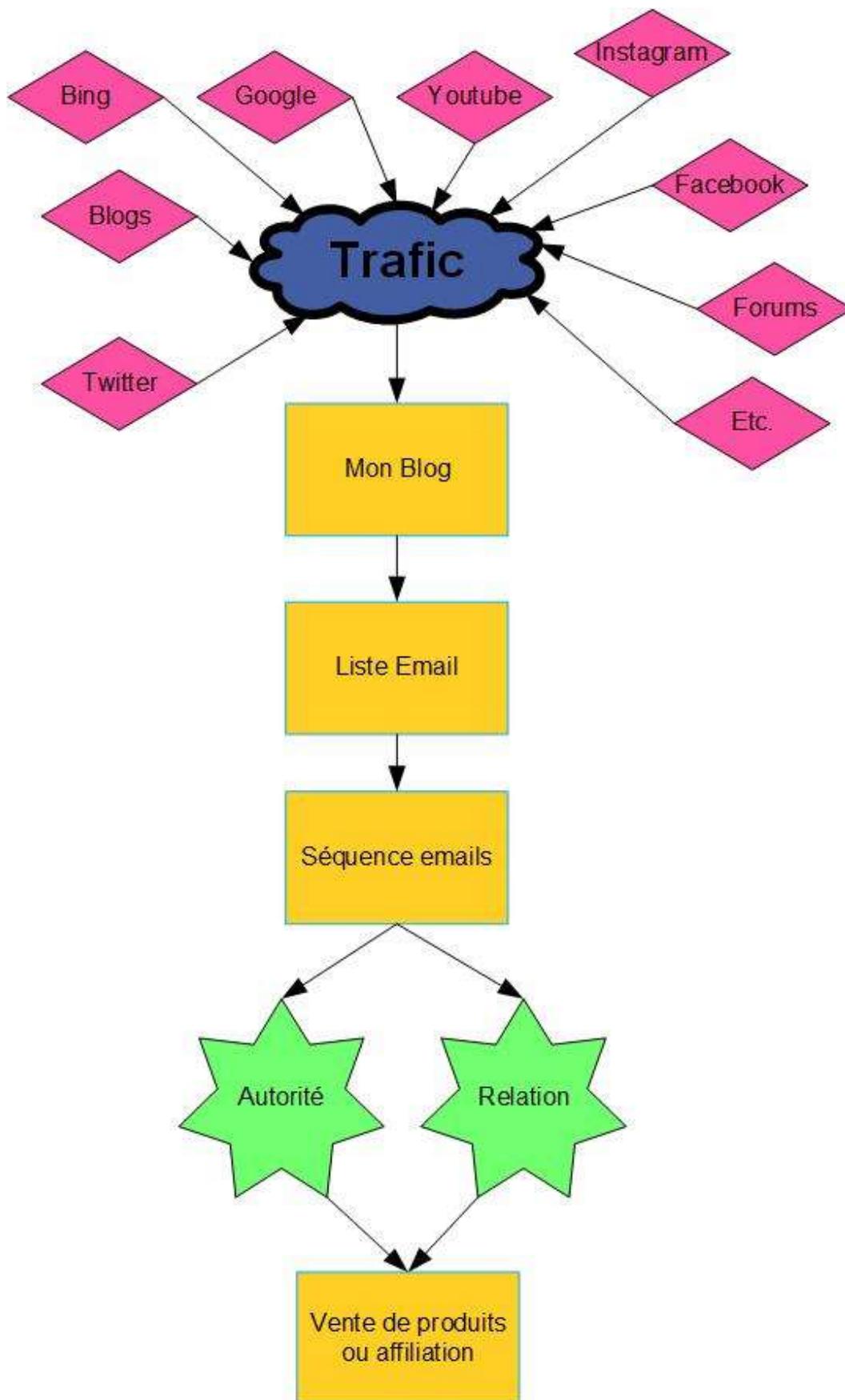
Une fois que vous aurez un blog qui reçoit au moins 100 visites par jour, une liste email d'au moins 300 personnes et gagné vos premiers milliers d'euros grâce à l'affiliation ou à un superlancement d'un de vos produits, votre objectif sera d'automatiser votre blog – qui sera alors un business – **pour vous libérer et vivre la vie de vos rêves.**

Ce n'est pas le sujet de ce livre – vous avez déjà de quoi faire pour appliquer tout ce que vous avez appris ! – mais voici un aperçu de comment vous pouvez le faire.

Vous devez envisager votre entreprise – car c'en sera une à ce moment – **comme une suite de processus que vous devrez améliorer et automatiser au maximum en vous retirant de ceux-ci**, avec l'aide des ordinateurs, d'employés ou de sous-traitants.

Le plus important processus à améliorer et automatiser pour vivre la vie de vos rêves est **le processus de vente de votre blog.**

A la page suivante se trouve une description schématique du processus de vente du blog efficace :



A chaque étape en jaune correspond un taux de transformation : un certain pourcentage de ceux qui ont l'opportunité d'aller un peu plus en profondeur dans votre processus - aussi appelé « tunnel de vente » - le fera. **Votre travail consistera principalement à augmenter le taux de transformation de chaque étape**, en analysant votre processus et en l'améliorant, tout en veillant à l'automatiser le plus possible. Si vous vendez des produits numériques ou promouvez des produits en affiliation, tout en ayant une liste email avec une séquence de follow-up, tout sera automatique par défaut : la magie d'Internet et des ordinateurs fera quasiment tout le travail à votre place.

Vous pourrez aussi travailler à augmenter le trafic qui vient en amont de tout ce processus. Si votre processus est bien rodé, **toute augmentation de trafic signifiera automatiquement une augmentation du nombre de personnes dans votre liste Active Campaign, et une augmentation des ventes.**

Mais - et c'est cela qui fait la magie et la beauté du blogging – quand vous aurez atteint un certain seuil de succès, vous pourrez lever le pied, et votre trafic augmentera quand même, car **plus vous êtes connu, plus vous êtes connu** : de plus en plus de blogueurs parleront de votre blog, de plus en plus de personnes voudront vous interviewer, de plus en plus de personnes parleront de vous à leurs amis, leur famille, leurs collègues, de plus en plus de liens pointeront vers votre blog, et donc Google aimera votre blog de plus en plus, vous amenant plus de trafic, etc.

Vous pourrez alors vous relaxer avec un cocktail sur la plage, ou partout ailleurs, ou choisir de vous investir dans des projets qui vous tiendront à cœur... **le choix vous appartient ! ;)**

Conclusion

Bravo ! Vous avez lu ce livre en entier, et je peux vous assurer que seule une infime minorité de ceux qui l'ont téléchargé en ont fait autant que vous : le simple fait de l'avoir terminé vous distingue de la majorité des autres blogueurs et fait de vous une élite.

A présent vous en savez plus sur ce qui fait un blog à succès et monétisable que 99% des blogueurs francophones. Et si vous appliquez tout cela, vous pourrez certainement créer un blog qui se distingue de la masse, que vous et vos lecteurs apprécieront et qui vous rapportera de l'argent – et même beaucoup d'argent !

Malgré des avancées indéniables ces dernières années, le web Francophone manque cruellement de blogs de qualité et il y a toujours énormément de places à prendre.

Agissez donc MAINTENANT ! Si vous écrivez au moins un article par semaine pendant 3 à 4 ans, je peux vous assurer qu'il est presque obligatoire que vous disposiez au bout de ce temps **d'un blog de référence qui vous rapporte de l'argent**, si vous avez bien choisi la niche au départ. Et vous pouvez y arriver beaucoup plus vite, entre six mois et un an si vous appliquez concrètement ma méthode. Une nouvelle vie s'offrira à vous, et vous apporterez de la valeur en plus pour le monde, et le web Francophone en particulier.

*« Il y a un gouffre bien moindre entre l'ignorance et le savoir
qu'entre le savoir et l'action »*

Chris Guillebeau



Une île tropicale que j'ai photographiée non loin de Fidji. Cette île et des milliers d'autres vous attendent... à condition que VOUS appliquiez ce que vous avez appris dans ce livre !



Voudriez-vous que je vous coache ?

Si tout ce que vous venez de lire vous semble écrasant et que vous vous sentez perdu ou que vous voulez de l'aide, j'ai une solution pour vous.

Il s'agit de la première formation multimédia pour vivre une vie de rêve grâce à votre blog.

C'est un programme **étape par étape** que j'ai conçu pour vous accompagner personnellement et vous aider concrètement à créer et développer votre blog à succès – et évidemment à le monétiser pour que vous viviez la vie de vos rêves.

C'est une formation privée accessible uniquement à quelques personnes motivées qui veulent travailler avec moi. Je vais vous emmener dans les coulisses de mon entreprise, vous allez connaître exactement tous les outils que j'utilise, ma méthode, ma stratégie, ma façon de penser. Vous allez littéralement **pouvoir aspirer mon cerveau pour reproduire dans votre niche tout ce que je fais actuellement**.

Le programme est sous forme de vidéos, d'audio et de textes conçu pour vous enseigner exactement ce qu'il faut **savoir pour générer un revenu complet en faisant du blogging à temps partiel**, et pouvoir vivre la vie de vos rêves grâce à cela.

Si vous avez apprécié ce livre, je sais que vous apprécierez ma formation « Blogueur Pro – Vivez la vie de vos rêves grâce à votre blog ».

[Cliquez ici pour la découvrir](#)

Merci pour votre attention



Je vous attends sur la plage, et j'ai des cocktails au frais ;)

Table des matières

Plus de 100 études de cas en vidéo _____	3
Préface : la version 2.0 de ce livre _____	4
Introduction : Vivre la vie de vos rêves _____	6
Je vis ce rêve actuellement _____	7
Le blog et son écosystème _____	9
Raison numéro 1 : la propriété _____	10
Raison numéro 2 : le taux de conversion _____	11
I – Mon histoire _____	14
Qui suis-je ? _____	14
Comment j’ai gagné de l’argent en prenant des vacances _____	16
Comment mon rêve d’entrepreneur s’est transformé en prison dorée _____	18
La solution pour être enfin libre : le blog. Mais comment faire ? _____	19
Mes premiers pas maladroits _____	21
L’idée qui a tout changé _____	21
Analyse d’un succès _____	24
II – Pourquoi il n’a jamais été aussi simple de se lancer _____	26
L’avance des États-Unis _____	26
Où en est la Francophonie ? _____	27
Cas de personnes ayant démarré de zéro, en étant des complets débutants dans leur domaine (je partage plus tard dans le livre comment démarrer en étant un complet débutant tout en étant éthique et transparent sur le sujet avec votre audience) : _____	27
Cas de personnes qui avaient déjà du succès mais qui devaient échanger leur temps contre de l’argent et travaillaient souvent beaucoup : _____	28
Cas de personnes qui ont démarré une entreprise de ventes de produits physiques ou de prestations de services avec leur blog : _____	28

Des entrepreneurs à succès qui sont passés au niveau suivant avec leur blog : _____	29
Des employés qui ont pu quitter leur job grâce à leur blog : _____	29
Pourquoi la plupart des blogueurs francophones travaillent beaucoup et ne gagnent rien _____	29
C'est le moment... Il est urgent de ne plus attendre ! _____	31
Il n'a jamais été aussi simple de se lancer _____	31
Et pourtant, la plupart des personnes échoueront _____	33
Le succès avec un blog est exponentiel _____	34
Ce livre est votre guide _____	36
III : Démarrer – Choisir le sujet de son blog _____	37
Première étape : vos passions _____	37
Deuxième étape : choisir un sujet pour votre blog _____	38
Troisième étape : C'est parti ! _____	39
Quel hébergement choisir ? _____	40
Comment installer un blog ? _____	41
IV – Le Triangle de la Réussite _____	42
V – Premier pilier : le Trafic _____	44
Les principales sources de trafic _____	44
Une astuce peu connue pour générer du trafic _____	48
VI – Deuxième Pilier : l'Autorité _____	50
Comment faites-vous pour savoir que quelqu'un est un expert ? _____	50
Bonne nouvelle : vous êtes déjà un expert pour de nombreuses personnes	51
Vous n'avez pas à passer un entretien d'embauche pour bloguer _____	52
Bloguer permet de devenir un expert _____	52
Comment développer votre expertise _____	53
VII : Troisième Pilier : la Relation et la Confiance _____	57
Comment créer une relation avec vos lecteurs et leur montrer que vous êtes sérieux ? _____	57

VIII : Comment créer régulièrement du contenu de qualité _____	61
Avant toute chose : 3 formes de contenu _____	61
L'écrit _____	61
L'audio _____	62
La vidéo, l'indispensable du web _____	63
Le défi 30 jours _____	64
D'autres types de vidéos _____	65
Comment écrire régulièrement du contenu de qualité _____	66
Ne pas avoir peur de démarrer _____	66
Comment avoir des idées pour votre blog _____	67
Les idées viendront d'elles-mêmes _____	68
Type d'articles _____	68
- L'article « Comment faire » _____	69
- L'article « Liste » _____	69
Vidéos et podcasts _____	70
Le défi « 30 vidéos en 30 jours » _____	70
IX : Un Ingrédient Indispensable pour votre Succès _____	72
Comment éviter de perdre à jamais la moitié de vos visiteurs _____	72
Les autres avantages d'une liste email _____	73
1 ^{ère} étape : créez un contenu gratuit qui intéresse vos visiteurs _____	74
2 ^{ème} étape : créez un compte Active Campaign _____	76
Les ingrédients requis d'un bon autorépondeur _____	78
Le meilleur autorépondeur _____	79
Se servir d'Active Campaign _____	81
Comment créer sa première liste _____	81
X : Comment vous créer un revenu automatique à vie _____	101
La publicité ne rapporte rien sans un trafic gigantesque _____	101
L'affiliation _____	101

La transparence est indispensable dans l'affiliation _____	102
Comment trouver des produits numériques à recommander en français _	103
Le Saint Graal de l'affiliation : les produits numériques récurrents _____	104
Vos propres produits _____	104
Comment vendre un produit efficacement _____	105
Comment l'art du suspense vous permet de vendre davantage _____	106
Les superlancements _____	106
Faites une offre limitée dans le temps _____	107
XI : Se Libérer pour Vivre la Vie de vos Rêves _____	110
Conclusion _____	113
Voudriez-vous que je vous coache ? _____	115
Merci pour votre attention _____	116
Table des matières _____	117