

# Vivre de ses livres

*Guide pour écrire, publier et vendre un livre de non-fiction en 30 jours et transformer vos connaissances en revenus passifs*

Ce livre a été publié sur [www.bookelis.com](http://www.bookelis.com)

ISBN : 979-10-359-6608-9

Achevé d'imprimer en France

© Jordan Etienne

## Autres œuvres de l'auteur



**Investir en bourse en 7 jours :**  
Guide pour faire fructifier son argent en partant de zéro



**Devenir Trader en 7 jours :** Guide pour débiter sur les marchés financiers et maîtriser l'analyse graphique en partant de zéro

Selon le code de la propriété intellectuelle, copier ou reproduire cet ouvrage à des fins d'utilisation collective est formellement interdit.

Une reproduction, adaptation ou traduction partielle ou intégrale, quel que soit le procédé utilisé, sans que l'auteur n'ait donné son accord, relève d'une contrefaçon intellectuelle aux termes des articles L.335 et expose les contrevenants à des poursuites. L'auteur est seul propriétaire des droits et responsable du contenu de ce livre.

Première édition, 2022

# Table des matières

<b>Introduction et philosophie du livre .....</b>	<b>1</b>
<b>Disclaimer .....</b>	<b>3</b>
<b>I. LE DÉBUT .....</b>	<b>5</b>
La ressource primordiale .....	5
L'effet de levier .....	7
Quel revenu avec un ebook/livre ? .....	15
La question de l'anonymat .....	17
Je n'arrive pas trop tard ? .....	18
<b>II. LA FORCE DE L'EBOOK .....</b>	<b>21</b>
Les compétences .....	22
Le prix et le temps .....	23
La notoriété .....	24
Lever maximum .....	25
<b>III. CONCEVOIR UN PRODUIT DE QUALITÉ .....</b>	<b>31</b>
Les principes fondamentaux .....	32
Les techniques avancées .....	45
Formez-vous, dominez le sujet .....	45
La clé du succès .....	47
Résultats alléchants .....	48
La copie .....	49
À qui plaire ? .....	50
Une œuvre radieuse .....	51

Que doit contenir un best-seller ?.....	52
Le bonus .....	54
Le pack prêt à l'emploi .....	56
<b>IV. LA CREACTION .....</b>	<b>59</b>
L'élément primordial .....	60
Trouver les idées .....	68
Regarder les grandes tendances .....	71
Écouter internet .....	71
Défier la concurrence .....	75
Comment observer la dynamique de marché.....	76
<b>V. L'ÉCRITURE.....</b>	<b>83</b>
Le sujet .....	83
Structure.....	88
L'écriture facile, rapide, et pertinente : .....	103
Format .....	107
La relecture.....	112
La couverture.....	118
Publier en quelques clics .....	122
Prix.....	131
A-B testing .....	133
<b>VI. LE MOT DE LA FIN .....</b>	<b>153</b>
Le plus important .....	153
Un Nouveau Monde .....	155

# Introduction et philosophie du livre

Vous avez toujours voulu écrire un livre, seulement vous ne savez pas par où commencer, combien cela va vous coûter, ou même si vous avez une chance de réussir...

Vous faites peut-être même partie de ceux qui ont déjà eu une super idée, qui ont commencé à écrire ou même qui ont déjà publié leur ouvrage.

Seulement voilà, les seules ventes que vous avez faites sont celles de votre famille et de vos amis.

Cela est certainement dû au manque de connaissances sur la création d'un livre à succès ainsi qu'un marketing de qualité : ce qui est indispensable pour promouvoir une œuvre.

Ne vous blâmez pas, ces informations sont peu connues de la plupart des écrivains, pourtant elles existent, et elles sont d'une valeur inestimable si l'on sait comment les utiliser.

Dans ce guide, nous verrons les grands principes pour écrire un contenu de qualité, mais aussi des techniques avancées pour rendre votre livre irrésistible.

La plupart des auteurs se concentrent sur l'écriture du livre, mais cela n'a que peu d'importance, car le réel travail et le véritable enjeu se font bien avant.

Si vous passez à l'écriture en ayant minimisé voire omit la préparation, votre livre est déjà destiné à échouer.

Visualisez-vous, travaillant depuis chez vous, ayant publié un livre qui se vend en quantité et qui vous dégage un revenu constant.

Imaginez le potentiel de plusieurs livres vendus dans le monde entier qui travailleraient pour vous, jour et nuit.

Ce serait dommage de passer à côté de cette opportunité n'est-ce pas ?

Le meilleur moyen de réussir c'est de ne pas échouer. Passer à l'action avec des objectifs clairs et des techniques simples se révèle bien plus efficace que des théories complexes qui nous incitent à ne jamais commencer.

Si vous êtes débutant dans l'autoédition, ne vous inquiétez pas, nous allons partir de zéro et je vous rassure, contrairement à la plupart des livres, il y aura de la pratique !

Vous serez guidé pas à pas, depuis la recherche d'idées jusqu'à la publication !

À qui s'adresse ce livre ?

Ce livre s'adresse à ceux qui veulent passer à l'action, écrire et publier un livre pour générer un complément de revenu, voire une retraite anticipée dans quelques années.

**Le meilleur moyen de réussir c'est de ne pas échouer.** Passer à l'action avec des objectifs clairs et des techniques simples se révèle bien plus efficace que découvrir des concepts théoriques qui nous font peur et qui nous incitent à ne jamais commencer.

Il n'est en aucun cas question de devenir millionnaire rapidement, mais si vous êtes curieux et déterminés alors ce livre est fait pour vous.

Que vous soyez débutant ou un auteur autoédité, ce livre va vous permettre de découvrir le domaine de l'écriture et enfin maîtriser tous les aspects nécessaires à votre réussite.

Sans plus attendre, commençons par la première partie.



# Disclaimer

*Un "disclaimer" est un refus toute responsabilité juridique. Au vu de la suite des événements, je me vois dans l'obligation de me dédouaner de toute responsabilité à votre égard. Car l'écriture d'un livre a beau être une activité peu risquée, elle comporte tout de même une possibilité de perte d'argent (dans le cas où vous prendriez des logiciels payants et que vos ventes ne rembourseraient pas le montant).*

*Il est de votre responsabilité de prendre vos décisions personnelles pour financer ou non des logiciels payants ou de faire appel à des prestataires.*

*Les informations partagées ici sont issues de mes connaissances et de ma propre expérience. Certaines situations seront citées à titre d'exemple et serviront de cas concret pour ma réflexion, cependant ces informations peuvent évoluer dans le temps. Il ne tient qu'à vous d'effectuer vos recherches afin de toujours avoir les dernières mises à jour.*

*Il en est de même pour les lois et les taux d'imposition, je ne peux gérer tous les profils qui liront ce livre. Vous devez effectuer vos propres recherches.*

*Vous apprendrez ici comment écrire un livre de non-fiction. Cela implique que nous ne traiterons pas les sujets comme la création d'un super héros, comment trouver un scénario accrocheur, ou encore comment déterminer l'apparence du super-méchant.*

*Vous verrez que plusieurs parties sont interchangeableables, car l'écriture d'un livre fait appel à plusieurs qualités et critères en même temps. Il n'y a donc pas un ordre strict établi. Vous pouvez reprendre certaines parties en cours de route, moi-même je vous renverrai parfois à des chapitres précédemment vus.*

*De plus, ce livre est un condensé de plusieurs techniques et stratégies issues d'études et d'expériences, il est donc impossible de tout retenir et maîtriser en une seule lecture. Conservez ce manuel et utilisez-le comme un véritable guide (vous pouvez même griffonner dedans, tant que ça vous est utile).*

*Ce livre est à lire et à relire plusieurs fois. Certains principes expliqués dans ce livre ne sont pas applicables immédiatement en un claquement de doigts, car ils demandent parfois une modification de votre état d'esprit.*

*De même, ce livre explique des principes fondamentaux ainsi que des règles optimisées pour créer un livre à succès, mais il vous faudra peut-être une seconde lecture afin de bien intégrer ces principes lors de votre écriture.*

*Je précise également que je ne décrirais pas toutes les étapes annexes comme créer un compte, comment donner son RIB pour recevoir les paiements... car je préfère axer le livre vers la création d'un contenu pertinent pour le rendre désirable. Ce sont pour moi les informations importantes que vous devez connaître mais rassurez-vous, il est possible de facilement trouver le reste sur internet (par exemple dans des tutoriels vidéos).*

*Je ne vais pas vous mentir, écrire un livre nécessite de savoir faire face à l'imprévu, se débrouiller, être curieux. Moi aussi j'ai dû m'adapter aux situations que j'ai rencontrées, mais pas de panique, ce sont des contretemps tout à fait gérables. Il faut juste un peu de patience et d'organisation<sup>1</sup>.*

---

<sup>1</sup> Je précise également que si j'intégrais toutes les étapes dans ce livre, il ferait 300 pages et il serait vendu à 19,90€. Or, le but est de vous donner l'essentiel à un prix dérisoire. Je préfère me concentrer sur les principales qualités d'un livre et ce qui fait un bon marketing. C'est ça, la réelle valeur ajoutée qu'on ne trouve pas sur le Net.

# I. LE DÉBUT

## La ressource primordiale

Avant de nous lancer dans les explications de cette fameuse stratégie, il faut bien comprendre quelle est la ressource la plus importante, et contrairement à ce que l'on pense, ce n'est pas l'argent.

Bien sûr, l'argent est d'une aide formidable, car quand nous en avons beaucoup, cela nous ouvre certaines portes et certains raccourcis pour créer ce que nous voulons. Mais ce n'est pas la ressource la plus cruciale, l'agent se perd et se regagne, et dans les deux sens, cela peut aller extrêmement vite.

La ressource la plus importante est le temps ! Chaque minute gaspillée est définitivement perdue ! Il n'existe, à l'heure actuelle, aucun moyen de rattraper le temps perdu.

Pour devenir riche, et donc acquérir beaucoup de cette ressource qu'est l'argent, il vous est possible de travailler dur, une douzaine d'heures par jour, et cela pendant 40 ans. Mais cela ne résoudra pas votre problème et ne vous fera pas avancer vers votre but. Car à quoi bon devenir riche au bout de quatre décennies si c'est pour avoir passé sa vie à louper des moments précieux avec votre famille, vos amis...

À quoi bon avoir beaucoup d'argent pour avoir un train de vie supérieur si ce n'est pour le partager avec personne et ne pas réellement vivre ? En effet, qui veut être riche seulement à 60 ans ? Pour ensuite profiter des 15 années, si vous êtes dans la moyenne<sup>2</sup>, qu'il vous reste à vivre à le dépenser...

Car quel intérêt de gagner plusieurs milliers d'euros par mois si vous terminez le travail à 21h et que vous le reprenez à 7h ? Vous n'avez pas le temps de jouir des activités à présent accessibles avec tout cet argent. Vous ne pouvez pas non plus profiter (ou très peu) de vos proches dans ce laps de temps.

Et pour enfin vous achever avec cette caricature bien sinistre que je vous dépeins ; vous pourriez y laisser votre santé et raccourcir votre espérance de vie<sup>3</sup>.

De plus, si être riche n'était qu'une question de « travailler dur » alors les boulots les plus ingrats seraient les mieux payés. Si être riche n'était qu'une question de nombre d'heures alors il suffirait de cumuler 2 emplois pour un total de 70h/semaine.

L'inconvénient avec cette théorie est qu'elle ne fonctionne pas, et comme nous l'avons vu précédemment, même si elle fonctionnait,

---

<sup>2</sup> Selon l'INSEE, au moment de l'écriture de cette œuvre, l'espérance de vie moyenne pour les femmes est de 85,3 ans et pour les hommes 79,3 ans. Ce qui implique qu'il y a des personnes qui décèdent bien avant et d'autres bien après.

<sup>3</sup> Cette fameuse moyenne... il ne faudrait pas la diminuer.

n'auriez plus le temps de dépenser l'argent gagné, et vous y laisseriez la santé<sup>4</sup>.

Cela induit que le **temps est plus précieux que l'argent**.

Il faut donc trouver une manière « d'accélérer » le temps, ou plus particulièrement d'accélérer le gain d'argent par unité de temps (par heure par exemple).

Si vous vous êtes reconnus dans ce triste tableau ou si vous ne souhaitez pas vous retrouver dans cette configuration, alors ce livre va vous aider ! Ce qui va suivre peut grandement vous intéresser, car nous allons voir comment établir une stratégie qui est à l'opposé de cette philosophie.

Nous allons voir comment augmenter votre taux horaire pour une charge de travail, et en quelque sorte, jouer avec le temps pour le répéter. Je ne vous en dis pas plus, nous entrons dans le vif du sujet dans la partie suivante.

## L'effet de levier

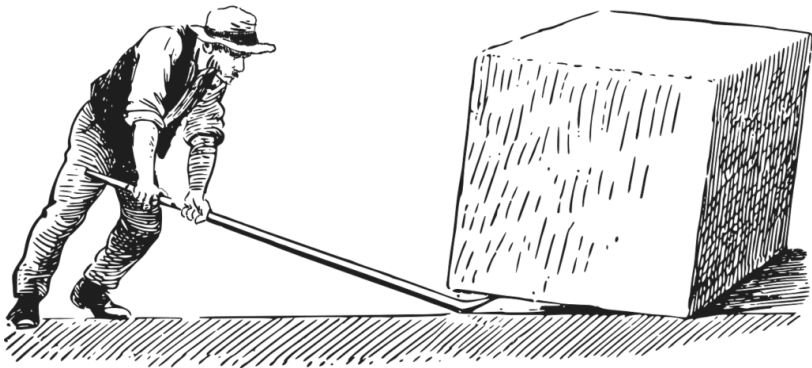
Avant de dévoiler l'application concrète dans le monde du business en ligne il faut d'abord comprendre le concept. Un petit peu de théorie s'impose. Ce ne sera pas long, c'est promis !

---

<sup>4</sup> Le but de ce livre n'est pas de vous déprimer, mais de vous ouvrir les yeux et de casser les idées reçues, celles qui sont illusoires et qui vous empêchent de regarder dans la bonne direction.

### **Qu'est-ce qu'un levier ?**

Pourquoi cette stratégie se nomme-t-elle ainsi ? Ce n'est pas anodin : un levier est un mécanisme qui permet de soulever bien plus que ce que nous pourrions faire normalement. Ça permet de multiplier notre force<sup>5</sup> et de soulever de plus grosses charges. En réalité cela démultiplie l'effort à fournir pour soulever le même poids :



Représentation de l'effet de levier

Donc pour faire simple, l'effet de levier est un effet multiplicateur.

### **L'effet de levier dans le monde du business**

Alors concrètement dans le monde du business comment applique-t-on cet effet de levier ?

Comme le dit l'adage : une image vaut mille mots. Alors je vais vous expliquer avec un simple exemple.

---

<sup>5</sup> Techniquement ce n'est pas nécessairement notre force, mais bien une force exercée.

Nous allons nous mettre dans la peau de Nathan. Nathan est un cuisinier embauché dans un restaurant qui gagne 10€/h. Cette approche correspond à la majeure partie de la population : avoir un travail payé sur la base d'un taux horaire. Cela inclut les salariés (la plus grosse partie), mais également une bonne partie des indépendants. Si vous étiez dans la position de Nathan, pour le moment vous n'auriez que 2 possibilités pour gagner plus :

Travailler plus d'heures (vu plus haut : mauvaise idée vous ne profiteriez plus du temps qu'il vous resterait).

Demander une augmentation colossale (oui, car même à 15 ou encore 20€/h ça ne sera pas la fortune).

En réalité, il faut prendre la 3<sup>e</sup> solution, celle qui vous permet de gagner plus, bien plus, si si c'est possible !

Voyons ensemble la démarche à suivre en 3 étapes afin que vous compreniez la logique ainsi que la démarche.

1) Vous êtes toujours dans la peau de ce fameux cuisinier. Avec cette idée d'effet de levier, vous pouvez par exemple donner des cours pour 10€/h, car vous maîtrisez votre domaine et certaines personnes souhaitent apprendre la cuisine (loi de l'offre et la demande).

Vous proposez donc un cours qui peut se dérouler avec 3 participants. C'est encourageant, vous gagnez donc 10€/h par personne, soit 30€ pour 1h dans cet exemple<sup>6</sup>. C'est déjà beau, car vous avez un effet multiplicateur de 3 ! Imaginez-vous pouvoir tripler votre salaire pour le même travail...

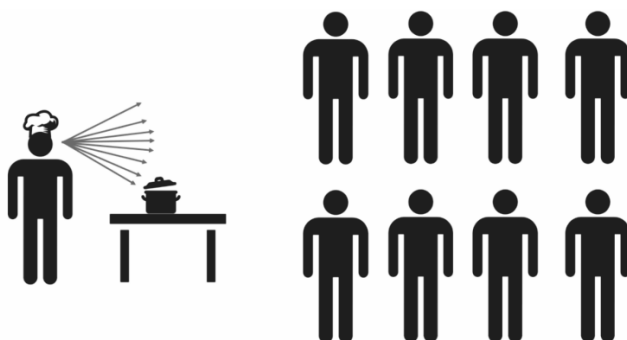
---

<sup>6</sup> Rien ne vous empêcherait de mettre le cours à 15€, car vous êtes bon dans votre métier, mais ce n'est pas le sujet ici, nous traitons l'effet de levier.



Exemple de l'effet de levier x3

2) Heureux d'avoir triplé votre revenu, mais désireux de gagner plus, vous décidez maintenant d'augmenter cet effet de levier et vous organisez des ateliers avec 8 personnes. Vous gagnez donc 80€ par heure, soit une journée de travail en seulement 1h<sup>7</sup>.



Exemple de l'effet de levier x8

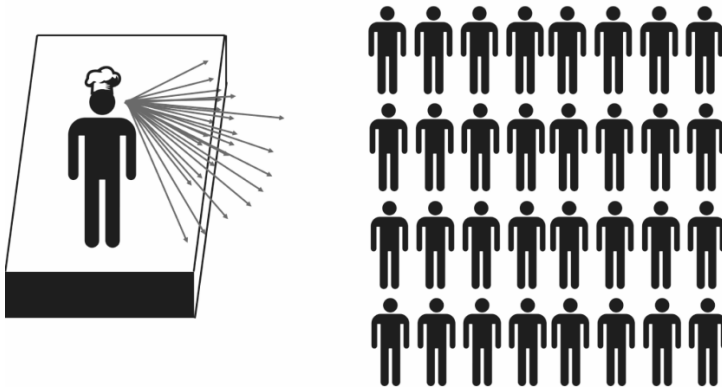
---

<sup>7</sup> Là encore, vous pourriez effectuer un cours de 5 heures à 50€ afin d'augmenter votre chiffre d'affaires, mais c'est une autre option (qui est complémentaire).



Ça y est vous commencez à comprendre le principe et à en voir le potentiel... vous êtes malin et vous vous dites qu'il y a bien un moyen d'aller plus loin. C'est bien le cas !

3) En effet, vous réservez une salle et proposez un cours avec 400 places en ventes. Vous pouvez donc encaisser 4 000€ en une heure (un peu moins, car il faut payer la salle et le matériel, mais vous comprenez l'idée et vous voyez qu'il est possible de sortir beaucoup d'argent sans passer des centaines d'heures au travail).



Exemple de l'effet de levier x400

Que vous enseigniez à 1 ou 400 personnes, l'effort est le même et ne vous demande pas plus de travail. En revanche, le nombre d'oreilles qui vous écoutent impacte fortement vos revenus.

Avec ce genre de système, vous pouvez multiplier vos gains pour un même effort, mais surtout pour la même unité de temps (qui est, rappelons-le, la ressource la plus importante). Dans tous les exemples précédents, vous n'avez travaillé qu'une seule heure, mais vous avez encaissé plusieurs fois.