



Formation - Je décolle

**Le programme intensif de 10 semaines
pour franchir votre prochain palier de CA**



4,9

Excellent



93 avis



Qui est Envi ?



“Bienvenue chez Envi, l'école de vente & la communauté des entrepreneurs qui réussissent !”

Catherine Barba
Présidente d'Envi

Apprenez à vendre sans complexe, osez grand, construisez pour durer.

Envi met toute l'expérience de ses entrepreneurs aguerris au service de vos projets. Résultat : plus de clients, plus de mental, plus de réseau.

Découvrez la méthode Catherine Barba qui a fait ses preuves.

Notre mission

Chez Envi, vous passez à l'action. Votre talent est là. Ce qui fait la différence, c'est le collectif, la méthode et l'exigence.

Nos parcours en ligne et notre communauté engagée vous apportent l'essentiel : des techniques éprouvées, un cadre pour avancer et l'énergie pour **bâtir un business solide et rentable.**

Vous êtes accompagnés par des entrepreneurs expérimentés, sélectionnés par Catherine pour leur capacité à faire et surtout à transmettre.

Pour grandir, vendre plus, **inscrire votre réussite dans la durée** : vous êtes au bon endroit !

Catherine Barba



Catherine Barba est une serial entrepreneur.

Pionnière du Web, investisseuse qui a fait partie du jury de l'émission Qui Veut Etre Mon Associé, Catherine a créé trois entreprises dans l'e-commerce et la transformation numérique en France et aux Etats-Unis et les a revendues.

En 20 ans elle a accompagné le développement de plus de 20 startups à succès parmi lesquelles Leetchi, Green-Got, Reech, ainsi que des groupes cotés comme Renault, dont elle a été administratrice pendant 8 ans.

De retour de New York en 2021, elle voit le travail changer : les Français sont des millions à vouloir entreprendre. Elle décide de les aider à réussir avec des formations et un réseau pas comme les autres, Envi, qu'elle lance en 2022 avec ses cofondatrices de choc.

Elle y transmet autant ses compétences entrepreneuriales que son trésor de réseau qu'elle partage généreusement. Sans oublier son énergie qui est sa marque de fabrique !

Engagée pour l'égalité femmes-hommes et l'inclusion, Catherine est chevalière de la Légion d'honneur et de l'Ordre national du Mérite. Elle est diplômée de l'ESCP Business School.

Elle a créé Envi pour transmettre ce qui fait vraiment la différence : vendre plus, vendre mieux, avec méthode.

A qui s'adresse cette formation ?

Votre activité tourne, vous avez des clients.

Mais vous voulez passer un cap.

Chez Envi, nous analysons votre activité avec exigence. Nous identifions les incohérences stratégiques, les angles morts et les leviers sous-exploités. Puis nous vous aidons à structurer un plan d'accélération réaliste et rentable.

Nous vous aidons à définir vos priorités et ajuster les leviers qui vont permettre d'**accélérer votre croissance** : offre, positionnement, modèle économique, stratégie commerciale, posture.

Objectif :

Vous maîtrisez tous les moyens par lesquels vous allez pouvoir augmenter vos revenus et la rentabilité de votre activité.

Ce programme est fait pour vous si :

- Votre CA est inférieur à 500 000 €*.
- Vous voulez passer un cap

Il n'est PAS fait pour vous si :

- Vous n'avez pas encore de clients
- Vous n'êtes pas prêt à prospecter activement

* Si votre chiffre d'affaires dépasse 500 000 €, nous vous invitons à prendre [rendez-vous ici](#) pour découvrir nos accompagnements sur mesure.



"Une approche structurée et exigeante, on se sent soutenu à chaque étape"

Quentin M.
Security Manager



"Ça m'a complètement débloqué sur la vente."

Stéphanie D.
Avocate



"J'ai osé prospecter, et mon CA 2026 est déjà sécurisé"

Rachida B.
Consultante stratégie

+ de 90% de taux de satisfaction

Pourquoi la méthode Envi fonctionne ?

Parce qu'elle repose sur trois principes structurants :

1

La méthode Catherine Barba, appliquée à votre activité

Cette méthode, concrète et efficace, est issue de 20 années d'entrepreneuriat, de création et de développement d'entreprises. Chaque semaine, vous appliquez ce cadre directement à votre activité.

2

Un collectif exigeant et stimulant : vous avancez en même temps que d'autres entrepreneurs ambitieux qui rencontrent les mêmes problématiques que vous. Confrontation des décisions, partage d'expériences, remise en question constructive...

3

Un accompagnement stratégique et exigeant : vous êtes challengé par des entrepreneurs, coach business, sélectionnés autant pour leur expertise pointue que leur capacité à vous tirer vers le haut. Leur feedback vous aide à avancer plus vite.

Le cadre pédagogique et les ressources :

- **10 heures de coaching personnalisé avec un coach business entrepreneur.**
Le vendredi, travail en groupe de 3 ou 4, constitué en tenant compte de votre niveau d'expérience, votre secteur et la maturité de votre activité.
- **2h30 de coaching collectif avec Catherine Barba.** Un rendez-vous live de 15 minutes tous les lundis pour muscler votre niveau d'énergie et de confiance.
- **10 heures d'ateliers collectifs.** Des sessions de travail hebdomadaires (1h) animées par Catherine Barba, des entrepreneurs à succès et des experts de terrain.
- **10 masterclasses d'entrepreneurs reconnus en vidéo**
Des retours d'expérience concrets et stratégiques. Du partage sans filtre de leurs choix stratégiques, de leurs erreurs et de ce qui fait réellement la différence pour développer leur activité
- **20 audios pratiques d'entrepreneurs qui ont fait Envi**
Centrés sur la résolution des problématiques clés : cible, offre, prix, négociation, organisation commerciale...
- **Des ressources opérationnelles accessibles pendant 6 mois**
Feuilles de route, templates, check-lists et supports pour passer à l'action.

Les intervenants Envi

On ne peut tous les citer car ils sont nombreux ! Ce sont des entrepreneurs qui ont construit des entreprises à plusieurs millions d'euros.

Catherine Barba

Présidente Envi



Eric Larchevêque

Fondateur Ledger



Céline Lazorthes

Fondatrice Leetchi



Hugues le Bret

Fondateur Nickel



Justine Hutteau

Fondatrice Respire



Maud Caillaux

Fondatrice Green-Got



Le programme - Je décolle

10 semaines pour franchir votre prochain palier de chiffre d'affaires



3 modules :

1. Semaines 1 à 4 : les piliers d'une activité qui performe
2. Semaines 5 à 8 : cap vers les clients
3. Semaines 9 et 10 : organisation et pilotage

SEMAINE 1 — Cible et besoin prioritaire

Objectif : vous challengez vos cibles, leurs attentes et la formulation de leurs besoins.

- **La masterclass**

Construire un positionnement solide.

Méthodologie pour valider/ ajuster votre cible, identifier son besoin prioritaire et bien le formuler.

Intervenante : Catherine Barba

- **L'atelier**

Session stratégique sur la définition de votre cible : comment la valider, en changer, en adresser de nouvelles, et la formulation de ses problèmes / besoins.

Challenge collectif sur la connaissance à date que vous savez de vos cibles, actuelles et futures.

- **Livrable**

Vous formalisez votre stratégie cible : profil, besoin prioritaire, degré d'urgence et capacité à payer.

SEMAINE 2 — Offre unique & différenciante

Objectif : vous challengez vos offres, vous formulez avec clarté la proposition de valeur qui fait que l'on vous choisit.

- **La masterclass**

Construire une proposition de valeur forte et différenciante.

Avoir un avantage concurrentiel réel et défendable.

Intervenant : Hugues Le Bret

Entrepreneur et investisseur, cofondateur de Nickel.

Focus sur la différenciation et la création de valeur sur des marchés très concurrentiels.

- **L'atelier**

Session stratégique sur la structuration de votre offre et la clarté de votre argumentation (ce que j'ai de mieux, d'unique, pourquoi moi).

- **Livrable**

Vous structurez votre proposition de valeur : bénéfices distinctifs, positionnement et légitimité à la porter.

Le programme - Je décolle

10 semaines pour franchir votre prochain palier de chiffre d'affaires



SEMAINE 3 — Modèle économique et pricing

Objectif : vous challengez votre modèle d'affaires, vous mettez à plat vos sources de revenu et votre positionnement prix.

- **La masterclass**

Valider le modèle d'affaires qui vous assurera la croissance la plus rentable : sources de revenu, produits de marge, de repeat et d'appel, avec des prix optimisés.

Intervenants : Eric Larchevêque & Benjamin Chemla

Regards croisés d'entrepreneurs à succès ayant structuré des modèles scalables.

- **L'atelier**

Travail encadré sur vos nouvelles hypothèses de génération de revenu. Challenge de vos prix.

- **Livrable**

Vous définissez un modèle de revenus structuré et assumé, qui décrit vos différentes sources de revenus avec une grille tarifaire optimisée.

SEMAINE 4 — Charges et rentabilité

Objectif : vous clarifiez votre seuil de rentabilité et votre objectif à 12 mois.

- **La masterclass**

Comment piloter charges et revenus pour un modèle financier plus rentable.

Intervenante : Catherine Barba

- **L'atelier**

Retour sur les fondamentaux d'un business rentable et session de Q&A sur votre projet, avec réponses et suggestions de tous les participants.

- **Livrable**

Votre nouveau tableau coûts / revenus + Projection à 6 et 12 mois

SEMAINE 5 — Objectifs et stratégie commerciale

Objectif : vous définissez votre stratégie commerciale à 6 et 12 mois pour atteindre votre nouvel objectif de chiffre d'affaires et le nombre de clients correspondant.

- **La masterclass**

Les options possibles pour atteindre votre objectif : accélérer sur votre modèle, diversifier les sources et leur mode de distribution, multiplier vos offres, augmenter vos prix.

Intervenant : Eric Chemouny, ex Directeur commercial Google, expert en performance commerciale.

- **Atelier**

Session stratégique où chacun présente ses hypothèses, ses questions et reçoit les feedbacks des autres participants.

- **Livrable**

Un plan commercial structuré : options retenues, actions prioritaires à engager et hypothèses retenues (CA et volume de clients à générer).

Le programme - Je décolle

10 semaines pour franchir votre prochain palier de chiffre d'affaires



SEMAINE 6 — Supports de vente et pitch

Objectif : vous retravaillez vos supports de vente à l'écrit et à l'oral.

- **La masterclass**

Les fondamentaux d'un argumentaire de vente impactant. Comment structurer un pitch convaincant.

Intervenante : Justine Hutteau, Fondatrice de Respire

- **L'atelier**

Session stratégique sur votre document de présentation commerciale. Entraînement au pitch avec retours argumentés sur la base d'une grille d'analyse structurée.

- **Livrable**

Un argumentaire de vente structuré et maîtrisé, ainsi qu'un pitch vidéo de 30 secondes.

SEMAINE 7 — Activer ses réseaux

Objectif : vous actionnez vos réseaux pour générer de nouveaux contacts et leads qualifiés (vos clients acquis et réseaux de proches, votre réseau LinkedIn).

- **La masterclass**

Comment développer son réseau pour en faire un levier de croissance de son activité.

Intervenante : Maud Caillaux, Fondatrice de Green-Got

- **L'atelier**

Exercice pratique de mise à jour et d'optimisation de votre profil et de votre biographie LinkedIn

- **Livrable**

Votre biographie LinkedIn mise à jour ; votre message de demande de mise en relation.

SEMAINE 8 — La prospection en dur

Objectif : vous adressez des prospects froids en vue d'obtenir le maximum de rendez-vous découverte (email et networking).

- **La masterclass**

L'état d'esprit du bon vendeur, le cycle du premier contact à la signature en passant par la relance, la gestion des refus, objections et de la négociation.

Intervenant : Catherine Barba

- **L'atelier**

Partie 1 (20 minutes) : exercice de rédaction de votre parfait email de prospection.

Partie 2 (40 minutes) : mise en situation, quatre personnes simulent un rendez-vous découverte, avec feedback de l'animateur et de tous les autres participants.

- **Livrable**

Votre email type de prospection, vos messages de relance

Le programme - Je décolle

10 semaines pour franchir votre prochain palier de chiffre d'affaires



SEMAINE 9 — Organisation et planning

Objectif : vous optimisez votre organisation grâce aux outils les plus adaptés, et vous savez planifier vos tâches

- **La masterclass**

Comment s'organiser efficacement et mettre en place de bonnes pratiques pour anticiper/planifier ses tâches

Intervenante : Marjorie Di Placido, entrepreneure et experte du travail à distance

- **L'atelier**

Exercice live pour organiser son quotidien d'entrepreneur et planifier ses tâches en mettant en place une routine adaptée

- **Livrable**

Les outils retenus, le planning hebdomadaire et le planning à 3/6 mois.

SEMAINE 10 — Finances et pilotage

Objectif : vous challengez vos outils de suivi financier et vous savez piloter votre entreprise.

- **La masterclass**

Construire des KPI pertinents. Piloter sa trésorerie et sécuriser sa croissance.

Intervenantes : Nathalie Balla, investisseuse ex La Redoute et Céline Lazorthes, Leetchi.

Regards croisés de dirigeantes sur la rentabilité et la bonne gestion.

- **L'atelier**

Exercice live pour maîtriser les tableaux de suivi financier et définir les bons indicateurs pour piloter votre activité.

- **Livrable**

Vos KPI revus, vos tableaux de suivi optimisés et mis à jour.

A l'issue de ces 10 semaines, vous repartez avec :

- Une proposition de valeur unique, formulée avec précision, en réponse aux besoins de vos cibles
- Une stratégie de prix ajustée et pleinement assumée
- De nouveaux leviers de croissance et des sources de revenus activables
- Un modèle de chiffre d'affaires à 12 mois, avec le volume de clients nécessaire pour l'atteindre
- Un plan de développement structuré autour d'actions prioritaires
- Une routine commerciale claire à laquelle vous saurez vous tenir

En pratique :

Durée et rythme

- 10 semaines
- 60 heures au total,
- En ligne, synchrone en collectif et asynchrone
- **Un engagement ferme de 2 heures par semaine en rdv synchrone**, et 4 heures de travail personnel et de partage sur la plateforme.

Admission

L'admission se fait après entretien individuel avec l'équipe Envi, afin de valider l'adéquation entre votre situation, vos attentes et les contenus et exigences du programme.

Pré-requis

Avoir déjà créé ou repris une entreprise; pouvoir vous connecter deux fois une heure par semaine et avoir accès à vos emails tous les jours.

Suivi et évaluation

Suivi de l'assiduité aux 2 rendez-vous imposés. Envoi de vos livrables le jeudi avant 15h à votre coach business.

Accessibilité

Formation en ligne, accessible aux publics en situation de handicap.
Contact : charlotte@envischool.com

PROCHAIN DÉPART : 20 avril 2026

Promotion limitée à 30 participants

Clôture des inscriptions : 19 avril

Tarif : 2 600 €

Payable en 4 fois sans frais

Les modalités de financement sont présentées ci-après

Comment financer votre formation ?

Intégrer Envi est un investissement stratégique pour le développement de votre activité.

Selon votre statut, plusieurs dispositifs peuvent en réduire le coût.

- **Financement par votre entreprise**

- **OPCO, FAF**

Si vous êtes indépendant(e), profession libérale ou dirigeant(e), vous dépendez d'un OPCO ou d'un fonds d'assurance formation (FIFPL...). Ces organismes peuvent prendre en charge tout ou partie de votre formation. Nous vous accompagnons dans l'identification du dispositif adapté à votre situation.

- **Facilités de paiement**

Si aucun financement externe ne s'applique, nous proposons des solutions de paiement échelonné. Contactez-nous pour étudier la solution la plus adaptée à votre situation.

Dans tous les cas nous sommes à vos côtés pour simplifier vos démarches.

Si vous êtes retenu, nous validons ensemble que le programme correspond à votre situation avant votre inscription.

Rencontrons-nous pour aller plus loin :

Participez au prochain café-découverte Envi

L'inscription gratuite est [ici](#)

Ou prenez un rendez-vous individuel

Les prochains créneaux disponibles sont [ici](#)

Et découvrez dès aujourd'hui **la communauté d'entrepreneurs Envi**

Toutes les [infos sont ici](#).

★ Trustpilot

4,9

Excellent



93 avis