



Formation Je valide mon idée

Le programme intensif de 4 semaines
pour valider que votre idée
peut se transformer en source de revenu
durable !



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 entrepreneure.

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

À qui s'adresse cette formation ?

Vous avez le projet de lancer votre activité, ou de développer une nouvelle offre, vous souhaitez challenger une offre existante qui n'est pas rentable ?

Chez Envi, nous vous aidons à tester ou challenger cette idée, à mieux identifier le besoin de votre cible pour (re)définir une offre unique et valider que vous êtes la bonne personne pour la porter. Vous travaillez sur votre modèle économique, vos charges et vos revenus pour rendre ce projet rentable.

@ Objectif :

Valider que votre idée/votre offre peut se transformer en activité rentable

Ce programme est fait pour vous si :

- Vous avez le projet de lancer votre entreprise
- Vous êtes déjà à votre compte mais souhaitez challenger votre offre existante ou lancer une nouvelle offre

Il n'est PAS fait pour vous si :

- Vous n'êtes pas prêt à remettre en question le projet que vous souhaitez lancer ou l'offre que vous souhaitez challenger



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

Quentin M.
Security Manager



"Une formation d'excellence, un réseau en or, une énergie débordante"

Maëlle B.
Consultante IA & Innovation



"Un véritable accélérateur pour mon projet"

Emmanuelle N.
Porteuse de projet

+ de 90% de taux de satisfaction

Pourquoi la méthode Envi fonctionne :

1

Une mise en application immédiate chaque semaine

La pédagogie de Catherine Barba est concrète et efficace, fruit de son expérience et de l'apport des neurosciences.

2

Un travail sur votre business réel (pas de cas d'école) :

vous avancez en même temps que d'autres entrepreneurs ambitieux qui rencontrent les mêmes problématiques que vous.

3

Un accompagnement suivi et exigeant :

vous vous entraînez avec un coach business entrepreneur, sélectionné autant pour son expertise pointue que sa capacité à vous tirer vers le haut.

Moyens techniques et pédagogiques :

- **4 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.
- **1h 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.
- **4 heures d'ateliers collectifs.** Des sessions de travail hebdomadaires (1h) animées par Catherine Barba, des entrepreneurs à succès et des experts de terrain.
- **4 masterclass inspirantes en vidéo d'entrepreneurs reconnus**
Du partage sans filtre de leurs choix stratégiques, de leurs erreurs et de ce qui fait réellement la différence pour développer leur activité
- **10 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 pas 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



**Hugues
le Bret**

Fondateur Nickel



**Benjamin
Chemla**

Fondateur Shares



Le programme

Je valide mon idée

4 semaines pour définir une offre qui vous permette de devenir rentable.



SEMAINE 1 — Cible et besoin prioritaire

Objectif : vous travaillez sur 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**

Travail encadré 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 complétez un document de synthèse qui décrit vos cibles, leurs profils, leurs besoins et leur degré d'urgence à résoudre le problème que vous adressez.

SEMAINE 2 — Offre unique & différenciante

Objectif : vous travaillez sur 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**

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

- **Livrable**

Vous complétez un document de synthèse qui décrit votre ou vos offre(s) avec la méthode Envi : bénéfices uniques, ce qui fait de vous la personne idéale pour la porter.

Le programme

Je valide mon idée

4 semaines pour définir une offre qui vous permette de devenir rentable.



SEMAINE 3 — Modèle économique et pricing

Objectif : vous définissez ou challengez votre modèle d'affaires, 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 revenus et vos prix.

- **Livrable**

Vous complétez un document de synthèse qui décrit vos différentes sources de revenus et les prix que vous avez fixés pour chacune.

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 rentable.

Intervenante : Catherine Barba

- **L'atelier**

Le point 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

A l'issue de ces 4 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
- Des 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

En pratique :

Durée et rythme

- 4 semaines
- 40 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 un projet de création ou avoir déjà créé 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 deux 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 2026

Tarif : 1 400 €

Payable en 3 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