



Formation - Je me lance

Le programme intensif de 10 semaines pour conduire un projet de création d'entreprise rapidement rentable



4,8

Excellent



105 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 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 un projet de création d'entreprise ? Vous avez l'ambition de vous mettre à votre compte et structurer votre projet ?

Mais vous voulez vous entourer d'entrepreneurs aguerris pour maximiser vos chances de développer une entreprise rapidement rentable

Chez Envi, nous vous aidons à poser les bases d'une activité durable, nous vous aidons à aller chercher vos premiers clients, et à organiser et piloter votre activité avec succès.

@ Objectif :

Renforcer vos compétences et vos connaissances pour créer une entreprise qui marche et qui dure.

Ce programme est fait pour vous si :

- Vous souhaitez conduire un projet d'entreprise qui soit rapidement rentable
- Vous êtes en phase de lancement ou installé depuis moins d'un an
- Vous voulez structurer votre projet avant de vous exposer au marché
- Vous n'avez pas encore de clients ou souhaitez sécuriser vos premiers contrats

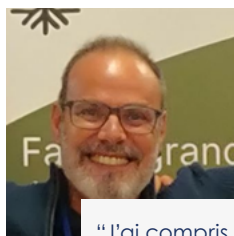
Il n'est PAS fait pour vous si :

- Vous hésitez encore entre plusieurs idées
- Vous n'êtes pas prêt à passer à l'action
- Vous recherchez uniquement de l'inspiration



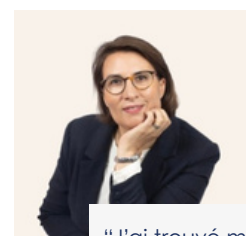
"L'idéal pour structurer son offre différenciante et lancer son activité"

Pauline G.
Coach commerciale



"J'ai compris comment transformer mon expertise en chiffre d'affaires."

Patrick Maige
Formateur IT



"J'ai trouvé mes premiers clients avant même la fin de la formation"

Elodie S.
Consultante leadership

+ 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 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



Céline Lazorthes

Fondatrice Leetchi



Hugues le Bret

Fondateur Nickel



Justine Hutteau

Fondatrice Respire



Maud Caillaux

Fondatrice Green-Got



Le programme - Je me lance

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 définissez 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 adresser d'autres que celle déjà identifiée) 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 formulez vos offres avec clarté, et 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 me lance

10 semaines pour créer une entreprise durablement rentable



SEMAINE 3 — Modèle économique et pricing

Objectif : vous définissez votre modèle d'affaires, vous listez vos sources de revenu et établissez 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 hypothèses de génération de revenus. Définition de 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 identifiez vos charges, et votre seuil de rentabilité

- **La masterclass**

Comment piloter charges et revenus pour un modèle financier 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 tableau coûts / revenus

SEMAINE 5 — Objectifs et stratégie commerciale

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

- **La masterclass**

La stratégie et les bonnes pratiques à mettre en place pour atteindre votre objectif de chiffre d'affaires.

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

- **Atelier**

Travail encadré où chacun présente ses hypothèses, ses questions et reçoit les feedbacks des autres participants.

- **Livrable**

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

Le programme - Je me lance

10 semaines pour créer une entreprise durablement rentable



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**

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

- **Livrable**

La synthèse écrite de votre argumentaire de vente et une vidéo de 30 secondes de présentation.

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 et vos messages de relance.

Le programme - Je me lance

10 semaines pour créer une entreprise durablement rentable



SEMAINE 9 — Point d'étape et planning

Objectif : vous faites le point sur l'avancement de votre projet et optimisez votre organisation pour la suite grâce aux outils les plus adaptés

- **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 encadré 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 — Statut et finances

Objectif : vous choisissez le bon statut et mettez en place vos outils de suivi financier et de pilotage

- **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 encadré pour maîtriser les tableaux de suivi financier et définir les bons indicateurs pour piloter votre activité.

- **Livrable**

Vos KPI définis et vos tableaux de suivi mis à jour.

Compétences travaillées :

- Vérifier la cohérence de son projet de création d'entreprise
- Réaliser des études quantitatives et qualitatives du marché ciblé
- Élaborer le Business Model du projet de création d'entreprise
- Choisir la forme juridique la plus adaptée au projet de création d'entreprise
- Évaluer la rentabilité financière de son projet de création d'entreprise
- Sélectionner les moyens de communication et réseaux sociaux les plus adaptés aux personae identifiés
- Analyser les différentes aides possibles à la création d'entreprise
- Élaborer un argumentaire de présentation du projet de création d'entreprise
- Identifier les différentes démarches d'immatriculation de l'entreprise

En pratique :

Durée et rythme

- 10 semaines
- 54 heures au total, (20h en synchrone en collectif, et 34h en asynchrone individuel)
- **Un engagement ferme de 2 heures par semaine en rdv synchrone**, et le reste en 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 d'entreprise et maîtriser les outils bureautiques
Aisance rédactionnelle et le traitement de données chiffrées.

Suivi et évaluation

Pendant le parcours : évaluation formative sous forme d'études de cas, jeux de rôle, simulations de rendez-vous avec des partenaires.

En fin de parcours : évaluation de certification sous forme de mise en situation professionnelle portant sur la conduite d'un projet de création d'entreprise avec remise d'un rapport écrit et soutenance orale.

Certification

La formation prépare à la certification détenue par Créactifs, enregistrée au Répertoire Spécifique le 31/01/2025 sous le numéro RS7004.
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7004/>

Accessibilité

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

PROCHAIN DÉPART : 28 septembre 2026

Clôture des inscriptions : 27 sept 2026, ou 11 sept 2026 en cas de financement CPF (soit 11 jours ouvrés avant le début de la formation)

Tarif : 2 600 € individuel / 3 600 € payé par votre employeur

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**
- **Via votre CPF**
- **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

4,8

Excellent



105 avis