Phase 1 : tu les reconnectes à leurs rêves.

Phase 2 : tu leur racontes ton histoire et pourquoi ta vision est différente.

Phase 3 : tu leurs prouves que c'est possible avec des élèves qui l'ont fait, qui avaient les mêmes obstacles qu'elles.

Phases 4 : tu traites toutes les pensées limitantes

←---------- Attention de la phase 1 à 4 tu mentionnes rapidement la formation, mais tu commences pas à vendre ! evite les formules : "Et c'est exactement ce que vous développez dans la formation Hemara Design.", en gros elle doit assister à cette premiere partie et avoir des declics même si tu ne parles pas de ton programme, sinon ça fait trop webinaire de vente ---------->

Phase 5 : tu présentes ta solution, ça doit donner envie, être crédible et donner l'impression que c'est vraiment une bonne affaire, qu'il faut saisir cette offre maintenant. (c'est pas juste des etapes generiques + un ensemble de module)

Elles doivent se dirent " c'est exactement ce que je recherche" et "c'est different de ce que j'avais envie d'essayer / ou déjà essayé (pour celles qui avaient deja pris une forma avant)

-> Pourquoi cette methode (quel resultat, en combien de temps et en quoi elle differe des autres methode du marché?

-> Framework

-> Etape 1 | Se focaliser sur la transformation et le resultat pas le contenu

-> Etape 2

-> Etape 3

-> Etape 4

-> Bonus 1

-> Bonus 2,3,4 etc

-> Formule 1 (en montrant le prix en paiement 1 fois)

-> Formule 2 (en montrant le prix en paiement 1 fois)
-> Annonce du paiement 5 fois
-> Annonce du bonus paiement 1 fois

-> Garantie
-> <partager le lien> Comment rejoindre

-> Objection n·1

Phase 6 : tu traites les objections en lien avec ta formation (cpf, prix, charge de travail) + tu les inspires une dernieres fois pour les pousser a passer l'action

Constat :

1. **Taux de conversion de plus en plus faible car les fondamentaux se sont dégradés :**
    - Leurs montrer que c'est cette formation et pas une autre qu'il leur faut -> design moderne + pratique + designer d'intérieur
    - Répondre à toute leurs objections -> toutes les objections ont ete retirees
2. **L'offre béton et désirable**
    - Facilité de paiement x5
    - Garanti 21j
    - Rareté : places limitées, pas d'infos sur date prochaine promo , gros bonus
3. **Problème de closing**
    - J'ai de gros doute sur ton système de closing actuel, mais pas assez de data pour etre formel
    - Je prefere que tu fasses le plus gros du travail en ligne, plutot que de se reposer sur des appels de vente
    - -> faire le coaching a la fin

Impact très élevé

- Remettre des interactions
- Remettre les objections
- Place limité + paiement x5 + bonus business + garantie + je ne sais pas comment sera la prochaine promo
- Plus de preuve sociale

Impact élevé

- Le nouveau bloc : designer d'intérieur moderne
- Plan et objectif
- Coaching à la fin

Impact modéré

- Slide trop chargée partie gauche visuel partie droite texte

---

Et après ?

Ameliorer les parties :

1. ou les eleves partent
2. ou il y a très peu d'interaction/reaction
3. ne JAMAIS recreer toutes les slides et faire "de nouveaux webinaires"
4. Se poser la question : comment je peux ajouter
    - plus de preuves sur ce que j'affirme est vrai ?
    - améliorer mon offre
    - Nouveauté : Donner l'impression que la formation évolue et venir toujours avec un nouveau narratif, une nouvelle opportunité excitante
        - Formation au métier moderne
        - Révolution de l'IA
        - Hemara Home (le fait de leur trouver des clients)
        - Se poser la question : pourquoi l'offre que je propose à ce webinaire est unique cette fois ? Qu'est ce que j'aimerais si j'étais à leur place ?

Deviens decorateur t'interieur -> + en utilisant l'IA et en prenant 2x de clients graces a l'IA

A integrer

Nouveau
Deplacé
Modifié

INTRO / CONNEXION
<Interagir plus au debut>

1. Bienvenue à l'atelier Hemara Design
2. Fil rouge "Et si c'était possible pour vous ?" + doutes listés + interaction chat
3. **Objectif du webinaire**
4. Présentation d'Aurélie (TV, 17 ans, 400 élèves)
5. Pourquoi cet atelier est différent + **Annonce du plan**
6. **Contexte actuel** + Croyances limitantes + pression de l'environnement

PRESENTATION AURELIE (dispersées) + croyance de vehicule

7. Story personnelle : styliste → designer, 0 diplôme → M6 “je suis passé par la
8. **Les deux secrets derrieres ma reussi**
9. **Secret 1 : je ne suis pas retourné à l’ecole**
10. **Secret 2 : je ne me suis pas limité à la decoration d’interieur**
11. **Recap de tout ce qui à ete vu**
12. Quizz

PREMIER TÉMOIGNAGE
DEUXIÈME TÉMOIGNAGE

TOUT SAVOIR SUR LE MÉTIER (OBJECTIONS)

13. **Intro : "Tout ce que vous devez savoir avant de vous reconvertir"**
14. **Dessin (savoir dessiner / logiciels 3D)**
15. **Âge (jeune ou plus de 50 ans)**
16. **Entreprise (comptable, impôts, statut)**
17. **Rémunération (peut-on en vivre)**
18. **Cumul (garder son job en parallèle)**
19. **Saturation A — Question (3 verbatims Tally : "tout le monde veut faire ça")**
20. **Saturation B — Réponse (3 chiffres marché : 958k transactions / +50% font appel à un pro / TJM)**
21. **IA A — Question (verbatims Tally : "l'IA va-t-elle freiner le recours aux pros ?")**
22. **Enfants / manque de temps**

PREPARER LE PITCH

23. "Elles l'ont fait. Pourquoi pas vous ?" (profils variés)
24. Pourquoi vous êtes ici (et ce que vous avez à y gagner)

25. "Et si ce que tu ressens était justement le signe qu'il faut y aller ?"

PITCH — LA FORMATION

26. "Ce que j'ai créé pour vous"
27. "Ce que j'ai construit — pas juste une formation"
28. La Méthode Hemara Design : Une methode unique sur le marché
29. Étape 1 : Sublimer l'existant (volumes, lumière, couleur, matériaux)
30. Étape 2 : De l'analyse à la conception (métré, plans, moodboards)
31. Étape 3 : Concevoir un projet pièce par pièce (15 études de cas réels)
32. Étape 4 : De la création d'entreprise à votre premier chantier

PITCH — LES BONUS

33. "Bien plus qu'une formation" — introduction aux kits
34. Kit 1 : Pro Designer Starter (méditation visualisation + Sketchup'Easy)
35. Kit 2 : Identité Magnétique (Canva, templates dossiers, L'Atelier)
36. Kit 3 : Business Booster Pack (lancement, contrat avocat, mindset)
37. Exercer en toute légalité : la réalité de la décennale

PITCH — L'OFFRE

38. Offre Fondation
39. Offre Mastery + **Scarecity**
40. **Annonce 1**
41. **Annonce 2**
42. Garantie
43. **Tableau comparatif final**
44. Comment payer

CLOSING

45. "Qu'est-ce qui vous freine encore ?"
46. **Ce n’est pas une dépense mais un investissement**
47. La montagne — progression pas à pas (analogie piano)
48. **Surmonter les inquiétudes + temoignage**
49. "Ce n'est qu'un au revoir…" — clôture

SCRIPT ATELIER/WEBINAIRE 18JUIN 20H

SLIDE 1 — Bienvenue à l'atelier Hemara Design

🎤 *Script* :

"Bienvenue à toutes dans ce tout nouvel atelier totalement immersif. Ce soir je vous emmene dans les coulisses du métier de designer d'intérieur…

(vérifier son que tout marche bien et citer les prénoms, bonjour … bonjour….d'où vous venez?

"Alors avant qu'on commence, dites-moi sur une échelle de 1 à 10, vous êtes motivées à quel point ?

Vous ne vous êtes pas inscrite par hasard. Vous êtes là parce qu'une petite voix à l'intérieur vous dit : "Et si c'était pour moi ?"

Ce soir je vais vous montrer que oui. C'est possible. »

SLIDE 2 — Le fil rouge : "Et si c'était possible… pour vous aussi ?"

🎤 *Script* :

> Possible dans la vraie vie.
> Même si vous n'avez pas de diplôme.
> Même si vous n'avez pas dessiné depuis le collège.
> Même si vous avez mis vos envies de côté pendant des années.

J'ai reçu tellement de messages de femmes qui me disaient :
"J'ai toujours adoré la déco… mais je ne me sens pas légitime…"
"Je suis trop vieille pour changer."
"Je suis pas assez créative."Il y a trop de concurrence"ou "encore il faut un diplome"

Et vous savez quoi ?
C'est faux. C'est juste la peur qui parle.
Mais une peur, ce n'est pas un mur. C'est un message. Et souvent, ce message dit : "Tu es en train de sortir de ta zone de confort." C'est à ce moment-là que le cerveau crie le plus fort : "Et si je n'étais pas assez bien ?" Mais ce n'est pas la vérité. C'est un réflexe de protection.

SLIDE 3 MON OBJECTIF POUR CET ATELIER

Et la légitimité dans tout ça? Elle ne tombe pas du ciel. Elle se construit en marchant. Aucune de mes élèves ne se sentait légitime au début. AUCUNE Mais elles ont avancé, étape par étape. Et aujourd'hui, elles sont designers. Et ça on en reparlera un peu plus tard.

Donc ce soir, je veux que vous le notiez quelque part : La peur n'est pas une preuve d'impossibilité. C'est souvent la preuve que vous êtes exactement au bon endroit."

"Est-ce que vous vous reconnaissez dans ces doutes ? dites moi oui ou non

D'ailleurs comme j'ai envie que ça soit vraiment interactif ce soir parce que c'est un réel moment d'échange de partage, j'aimerais vous connaître un peu. Dites moi dans le chat..qu'est-ce qui vous a donné envie de vous inscrire à cet atelier ?
Est-ce que vous avez un projet en tête ? dites moi

SLIDE 3 — Présentation

Mais déjà avant de continuer laisse-moi me présenter rapidement.

Je suis Aurélie Hemar, architecte d'intérieur et décoratrice depuis 2008. Oui ça ne me rajeunit pas… j'ai commencé comme vous. Avec une passion. Des idées plein la tête. Et la peur aussi.

Rapidement, j'ai travaillé sur M6 dans "Maison à vendre". Puis dans "Ma maison est la plus originale de France". Et plus tard, j'ai même animé ma propre émission sur France 2 : "L'Atelier Déco". J'ai écrit 2 livres.

Ca fait plus de 18 ans que j'exerce ce métier. Mais ma vraie fierté… c'est pas la télé.
C'est les centaines d'intérieurs que j'ai transformés.
Des studios, des villas, même un hôtel au Cameroun qui reçoit des ministres des joueurs de can.

Et après toutes ces expériences du terrain que j'ai vécu, en 2019 après avoir reçu de nombreux message de femmes me demandant: "Aurélie, est-ce qu'il existe une vraie formation pour apprendre le métier… avec toi ?"

Mon mari m'a lancé cette idée "tu devrais lancer ta propre formation" et c'est comme ça que j'ai créé hemara design.
Une école. En ligne. Pour les femmes comme vous et bien évidemment pour les hommes aussi. Je ne vous ferme pas la porte mais c'est vrai que 98% de nos élèves sont des femmes.

Depuis son ouverture en septembre 2022, **plus de 400 femmes** ont rejoint l'aventure.
Beaucoup croyaient qu'elles n'y arriveraient pas.
Aujourd'hui, elles transforment des intérieurs. Et des vies.

À commencer par la leur.

SLIDE 4 — Pourquoi cet atelier est différent?

Depuis 3 ans que j'accompagne des élèves, j'ai fait un constat : il y a un grand fossé entre "j'adore la déco" et "j'en fais mon métier." Et très honnêtement ? C'est normal. Parce qu'on ne vous a jamais montré à quoi ressemble vraiment le métier de designer. Vous avez certainement vu des tutos Pinterest, des vidéos YouTube, des comptes Insta. Ce soir c'est différent — vous allez ressentir ce que ça fait d'être designer, comprendre ce qu'il faut vraiment faire pour se lancer, et poser vos premières idées.

Et pour que ça reste ancré dans le réel, vous allez rencontrer deux de mes élèves.

Farida — ancienne infirmière, diplômée Hemara Design en février 2024, elle vit de ce métier aujourd'hui. Elle vous raconte son parcours en vidéo.

Capucine — ingénieure dans l'énergie, deux enfants, une première formation qui n'avait rien donné. Elle est là ce soir en live. Elle a eu son premier client avant même d'avoir fini la formation.

Ensuite on verra ensemble toutes les questions que vous vous posez :

Est-ce qu'il faut savoir dessiner ?

Est-ce qu'il faut un diplôme ?

L'IA va-t-elle remplacer les designers d'intérieur ?

Comment trouver des clients quand on a l'impression que tout le monde se lance ?

Est-ce qu'on peut cumuler avec son job actuel ?

Comment créer son entreprise, quel statut ?

Je vous présenterai aussi la formation complète. Et s'il vous reste des questions à la fin, vous pourrez me les poser — et je continuerai d'y répondre sur le groupe privé WhatsApp.

On est ensemble pour environ une heure, voir une heure et demi, on va essayer de pas trop depasser.

Restez bien jusqu'a la fin car j'aurais 2 belles surprises pour vous

SLIDE 6 — Croyances limitantes : “Ce que vous pensez devoir être pour réussir…”

Il y a quelque chose dont je veux vous parler c’est les pièges invisibles.

Qu’est ce que j’entends parler par là….c’est qu’ il y a souvent 2 éléments qui nous empêchent de passer à l’action ceux sont:

-les croyances et notre environnement.

C’est deux éléments peuvent tuer les rêves sans vous en rendre forcément compte.

Vous voyez ce que je veux dire…Quand vous racontez votre projet à quelqu’un et là souvent on vous lance: “Designer? mais tu n’as pas de diplome!” et c’est un peu comme une claque…une façon de vous arrêter avant même d’avoir commencé.

La famille, les amis peuvent projeter leurs peurs sur vous. Et ça a été le cas pour moi avec mes propres parents…

Parfois c’est même pas les autres.
C’est vous, toute seule, dans votre tête :
“Je suis pas assez…”
“Je suis trop vieille.”
“Je suis pas créative.”
"Tout le monde veut faire ça maintenant , je vais jamais reussir à me démarquer.”

ET TOUT ÇA C’EST FAUX.

Je vous montre pourquoi.”

SLIDE 7 — Story personnelle : “J’ai commencé sans rien…”

> *“Avant de vous accompagner, avant même de passer à la télévision, j’ai été exactement à votre place.”*
>
> “Moi aussi, j’ai eu peur quand j’ai changé de carrière. A 24ans j’étais styliste de mode et 3ans après j’ai abandonné ce travail dans lequel je ne m’épanouissais pas du tout pour devenir designer d’intérieur.

Donc j’avais:
Zéro plan B.
Zéro diplôme en déco.
Zéro réseau et en plus à l’époque il y avait juste facebook.

J’avais pas mes parents pour m’aider et en plus j’avais un crédit d’appartement.

Mais ce que j’avais en moi, c’était :

Une passion qui me bouffait de l'intérieur
L'intuition que ce métier était fait pour moi
Et une petite voix qui me répétait : "Mais qui ne tente rien n'a rien ?" et d'ailleurs c'est toujours une de mes devises.

J'ai commencé toute seule. J'ai appris **sur le terrain**, aux côtés de peintres, maçons, artisans.
J'ai fait des erreurs. J'ai recommencé. J'ai progressé.

Et puis un jour, une opportunité incroyable s'est présenté : travailler avec Stéphane Plaza sur M6. J'avoue pour le coup j'ai eu de la chance mais en même temps je l'ai provoquée.

Ce jour-là, j'ai compris quelque chose d'important:
Ce qui compte dans ce métier, c'est **pas ton diplôme.**
Ce sont tes idées. Ta capacité à comprendre un lieu, ta façon de le sublimer et ta faculté d'écoute.

Quand j'ai commencé, j'avais zéro réseau, zéro diplôme… et pourtant aujourd'hui :

Et aujourd'hui ?

- j'ai des projets
- une méthode complète
- une formation qui change des vies…"

Et si j'ai pu le faire, vous pouvez le faire aussi.
"Je suis la preuve qu'on peut partir de zéro."

SLIDES X— Les 2 secrets derrière ma réussite

On me demande souvent : "Aurélie, c'est quoi le secret de ta réussite ?" Quand j'y réfléchis vraiment, je vois deux choses que j'ai faites différemment des autres. Deux choix que j'ai faits à des moments clés de ma carrière. Je vais vous les partager ce soir parce que vous allez pouvoir vous aussi, prendre ces 2 decisions. Exactement comme moi.

SLIDE X — Secret 1 j'ai décidé de ne pas retourner à l'école

Quand j'ai décidé de tout quitter pour me lancer dans la déco, j'avais deux possibilités.

Option A : retourner à l'école. J'ai regardé les tarifs. L'école que j'avais faite pour être styliste venait d'ouvrir une section décoration et architecture d'intérieur. Première année : 8 200€.

Deuxième, troisième, quatrième année : 9 500€ chacune. 36 700€ pour 4 ans. Et à la fin, vous devez encore chercher un poste, encore dépendre de quelqu'un.

ET l’Option B : apprendre par moi-même, sur le terrain.

Mes parents avait déjà payé mes 2ans d’école de styliste, j’avais mon crédit d’appartement comment vous dire que c’était pas possible et puis surtout j’avais pas envie de refaire des longues études.

Et franchement Je vais pas vous mentir, ça faisait peur. J'avais un salaire que j'allais perdre.

Mais j'avais aussi une conviction. Que le terrain vaut plus que n'importe quelle salle de classe. Et quand je vous parle de ça c’était il y a18ans donc je n’avais pas toutes les informations auxquelles vous vous avez accès maintenant.

Mais je savais que la pratique, les vrais projets, les vraies contraintes, c'est là qu'on apprend vraiment. Alors j'ai lâché mon job de styliste. J'ai pris 4 mois pour m'entraîner en autodidacte, chez moi, sur de vrais intérieurs chez des amies. Architectes, maçons, peintres, artisans. J'ai appris à leurs côtés. Et quand j'ai vu que j'étais contente des résultats, je me suis lancée.

Mon premier client m'a payée. Et je n'ai jamais regretté l'option B.

SLIDE 8 — La réalité terrain VS les écoles

Mais le plus parlant, c'est arrivé bien plus tard.

Une élève sur trois qui rejoint ma formation aujourd'hui arrive déjà formée. Diplômée d'une école, ou sortant d'une autre formation déco. Et toutes me disent exactement la même chose.

"J'ai les bases techniques. Je sais dessiner des plans. Je connais les matériaux. Mais je suis pas capable de signer mon premier client. Et je ne me sens pas assez légitime"

Et c'est là que le vrai problème devient évident.

Les écoles vous enseignent la technique à fond. Les volumes parfaits, les budgets théoriques, l'histoire de l'art, les logiciels poussés. Et c'est très bien.

Mais elles ne vous préparent pas à :

- Négocier avec un artisan , trouver les artisans
- Trouver une solution quand le meuble rêvé est en rupture de stock
- Revoir tout l'agencement parce que finalement vous avez un refus du syndic
- travailler sur de vrais projets avec des contraintes techniques
- convaincre une cliente angoissée par le changement
- à apprendre quelles questions poser à son client
- les devis, gérer le stress, votre business

et encore moins à développer votre style et vous démarquer de la concurrence.

Personne ne vous prépare à ça.

C'est exactement ce que j'ai voulu corriger ici. Pas de projets inventés. Pas de cahier d'école. On travaille sur de vrais cas clients. On fait. On refait. On apprend en pratiquant. Avec les outils que j'utilise moi-même au quotidien.

Bref, ce que j'aurais aimé avoir quand j'ai commencé.

À l'école, on vous donne un diplôme. Ici, vous gagnez une méthode. Et surtout, la confiance d'oser appeler votre premier client.

SLIDE X — Secret 2 designer d’interieur

Mais je vais être transparente avec vous : ça n'a pas été facile tout de suite. Moi aussi, j'ai galéré.

Au début, je faisais des coachings déco. Je me déplaçais à l'autre bout de Paris, parfois jusqu'à Rambouillet, jusqu'à Orléans, à plusieurs heures de chez moi. Je passais 3 heures chez les clients à donner toutes mes idées. Je rentrais, je rédigeais un compte rendu qui me prenait des heures. Et je facturais 150€. Une somme dérisoire pour tout ce que j'avais donné.

Les gens te prennent de l'énergie, du temps, et toutes tes idées.

Et ça, malgré la télé. Parce que oui, entre-temps j'avais décroché Maison à Vendre sur M6. Mais à l'époque l'émission n'était pas encore populaire, et faire appel à une décoratrice n'était pas entré dans les mœurs. Il m'a fallu un an et demi avant d'être vraiment connue.

Donc je stagnais. Je travaillais beaucoup. Je gagnais peu. Et le plus frustrant, c'est que je ne voyais jamais le résultat final. Je donnais mes idées, et je rentrais chez moi sans savoir ce que ça allait devenir.

C'est là que j'ai compris qu'il fallait que je change quelque chose.

(pause)

Contrairement à ce qu'on pourrait croire, le vrai tournant de ma carrière, ce n'est pas la télé. Je vais pas vous le cacher, M6 ça m'a aidée, ça a été une incroyable vitrine. Mais ce qui a vraiment fait basculer les choses, c'est une décision que j'ai prise à ce moment-là.

J'ai arrêté de me limiter à la décoration.

J'ai aussi revalorisé mon travail : j'ai augmenté mes prix pour qu'ils reflètent ce que je livrais. Et surtout, j'ai décidé de prendre les projets en main de A à Z. De cesser de jouer à la décoratrice pour devenir une vraie designer d'intérieur.

Et je ne vous mens pas….

sur les trentaines de demandes que j'avais après la diffusion d'une émision seulement 1 ou 2 étaient intéressantes parce que le reste du temps on me demandait de venir repeindre les portes de placard de cuisine ou quelle couleur mettre dans leur salon.

Maintenant qu'est-ce que ça veut dire concrètement, prendre un projet en main de A à Z ?

Slide X Gardez un contrôle total !

Concrètement, ça veut dire 4 choses.

Premièrement, la conception des plans d'agencement. Je relevais les plans existants, et je les modifiais pour rendre l'espace plus fonctionnel, tout en respectant le cahier des charges du client.

Deuxièmement, le suivi du projet. Je mettais les clients en relation avec les entreprises tout corps d'état avec lesquelles je travaillais. Ce sont elles qui réalisaient les travaux et coordonnaient les équipes en interne. Moi, je n'étais ni maître d'œuvre ni maître d'ouvrage. J'étais l'œil qui s'assure que tout reste fidèle au projet.

Troisièmement, le chantier. J'assistais aux réunions, mais uniquement pour vérifier que ce qui se faisait sur place correspondait à mon projet et à mes idées. Pas pour gérer les artisans à leur place.

Quatrièmement, l'habillage. Je choisissais les matériaux, les couleurs, le mobilier. Et si le client le souhaitait, je m'occupais aussi de l'achat du mobilier.

(pause)

Quand vous gérez un chantier comme ça, de bout en bout, vous obtenez les intérieurs les plus réussis. Et vos clients ressentent cette cohérence : une seule tête a pensé l'espace, des plans au dernier coussin. C'est exactement ça qu'ils étaient venus chercher.

Et c'est à partir de ce moment-là que tout a changé pour moi. Mes intérieurs sont devenus les plus satisfaisants, autant pour mes clients que pour moi. Et le rendement de ma société est monté en flèche.

Slide X: DECORATEUR VS ARCHITECTE D'INTERIEUR

Et vous avez sans doute remarqué que depuis tout à l'heure, je dis "designer d'intérieur" et pas "décoratrice". Ce n'est pas un hasard.

Une designer d'intérieur, ce n'est ni une décoratrice. Ni une architecte d'intérieur. C'est la fusion des deux.

Je vous explique.

L'architecte d'intérieur, elle, travaille les volumes. Elle réagence l'espace. Elle peut déplacer une cloison, supprimer un mur non porteur, repenser totalement la circulation. Son obsession : un espace fonctionnel. Elle travaille sur plan.

La décoratrice, elle, travaille l'habillage. Les matériaux, les couleurs, le mobilier, les lumières. Son obsession : un rendu beau et harmonieux.

Une designer d'intérieur ? Elle fait les deux. En même temps. Et c'est ça qui fait toute la différence.

SLIDE X: IL MANQUE QUELQUE CHOSE

Et je me suis rendu compte d'une chose en observant les autres professionnels et c'est toujours vrai aujourd'hui:

- Les décorateurs d'intérieurs n'ont presque pas de connaissance sur l'agencement ce qui bride leur créativité.

- Alors que la plupart des architectes d'intérieurs sont focalisés sur le fait uniquement de proposer des espaces optimisés en délaissant bien souvent le rendu esthétique.

- Et c'est là que j'ai commencé à me dire que les deux métiers étaient complémentaires et que l'un ne pouvait pas aller l'un sans l'autre.

Parce qu'un projet vraiment réussi, ce n'est pas un agencement froid sans âme. Ce n'est pas non plus un joli décor posé sur un espace mal pensé. C'est une vision complète. Pensée de bout en bout par UNE même personne, qui voit la pièce comme un tout : ses volumes, son rendu, sa fonction, son esthétique.

C'est ça qu'un client haut de gamme paie.

Slide X: LES MEILLEURS DANS LA PROFFESSION…

Et vous savez quoi ? Toutes les grandes pros que vous connaissez font exactement ça.

Kelly Hoppen. Sarah Lavoine. Caroline Andréoni. Sophie Ferjani . Quand elles attaquent un projet, elles repensent les volumes ET elles choisissent le canapé. Elles font les deux. Toujours.

Et c'est exactement comme ça que je gérais mes projets sur Maison à Vendre. De A à Z. Les plans, l'agencement, les matériaux, le mobilier, jusqu'à la dernière vis.

(pause)

Mais voilà le vrai problème du marché aujourd'hui.

Dans les écoles en France, on vous apprend soit la décoration d'intérieur, soit l'architecture d'intérieur. Jamais les deux ensemble.

Résultat : la plupart des décoratrices n'ont aucune base en agencement. Leur créativité est bridée par les volumes existants, sans savoir comment les transformer. Et la plupart des architectes d'intérieur livrent des espaces fonctionnels mais sans cette touche esthétique qui fait vibrer un client.

Ce gap entre les deux, il est partout. Et c'est exactement celui que j'ai voulu combler dans ma formation.

Pour que vous deveniez, dès la sortie, une vraie designer d'intérieur. Pas une moitié de pro.

Et ce qui intéressant c'est comme vous savez tout faire il est facile après pour vous de choisir aussi n'importe quel autre niche.

Voilà. Maintenant que vous connaissez mon histoire, j'aimerais qu'on retourne le projecteur sur vous. Parce que la vraie question ce soir, ce n'est pas de savoir si moi j'ai réussi. C'est de savoir si VOUS, vous avez le profil pour le faire aussi.

SLIDE X — Ce que j'aimerais que vous reteniez de mon parcours

Ne laissez personne vous dire que vous n'êtes pas faite pour ce métier.

Si vous ne croyez pas en vous, personne ne croira en vous à votre place.

Si j'étais retournée à l'école, j'aurais perdu 4 ans et 36 700€. La pratique et le terrain valent plus que la théorie.

Si vous apprenez juste la déco comme partout, vous ne pourrez pas vous démarquer. Le métier complet, c'est ce qui fait la différence.

SLIDE 13 — Quiz : Avez-vous le profil d'une future designer d'intérieur ?

Toujours dans cette optique de vous immerger dans le métier d'intérieur et pour échanger un peu je vous propose un petit moment plus léger… mais tout aussi révélateur.

Un quiz express.
Juste 6 questions.
Pas de piège, pas de mauvaise réponse.

L'objectif ?
Découvrir si vous avez déjà en vous le regard, l'instinct, la sensibilité… d'une future designer d'intérieur.

Vous pouvez répondre dans le chat si vous en avez envie.

Allez, prêtes ?
On y va.

SLIDE 14 - Question 1 :

"Quand tu entres dans une pièce, tu remarques d'abord…"

- A. La disposition des meubles
- B. Les couleurs et la lumière
- C. Rien de particulier, je ne fais pas trop attention

🎤 *Analyse à l'oral :*

> « Si vous avez répondu A ou B… vous avez déjà une forme de sensibilité visuelle. C'est une super base ! »

SLIDE 15 - Question 2 :

"Tu t'es déjà dit en regardant un intérieur : 'Moi j'aurais fait autrement' ?"

- A. Tout le temps

- B. De temps en temps
- C. Jamais

🎤 *Analyse :*

> « Le métier commence souvent par une intuition comme ça. Ce regard différent, c'est précieux. »

SLIDE 16 - Question 3 :

"Tu es plutôt…"

- A. Créative, mais pas très organisée
- B. Organisée, mais pas très créative
- C. Un peu des deux / je ne sais pas

🎤 *Analyse :*

> « Spoiler : les deux profils peuvent devenir d'excellentes designers. On travaille les points faibles, on amplifie les forces. »

SLIDE 17 - Question 4 :

"Ce qui te fait le plus peur si tu devais te lancer, c'est…"

- A. Manquer de légitimité / ne pas être à la hauteur
- B. Ne pas trouver de clients
- C. Ne pas réussir à vivre de ce métier

🎤 *Analyse :*

> «Ces peurs… je les entends chaque semaine.
> Elles sont normales.
> Et elles se dépassent.
> Avec une méthode. Avec de l'entraînement. Avec de l'accompagnement.

SLIDE 18 - Question 5 :

“Est-ce que tu as déjà imaginé toi-même refaire une pièce de chez toi ou de chez quelqu’un ?”

- A. Oui, j’ai même fait un moodboard
- B. J’ai eu l’idée, mais je n’ai pas osé
- C. Pas encore, mais j’aimerais bien

🎤 *Analyse :*

> « Vous êtes déjà dans une démarche de création. L’étincelle est là. Il suffit de lui donner un cadre. »

SLIDE 19 - Question 6 :

“Si je te dis : dans 6 mois tu pourrais être en train de bosser sur ton premier vrai projet client…”

- A. Je dis GO, j’en rêve !
- B. J’ai envie, mais j’ai peur
- C. J’ai du mal à y croire

🎤 *Analyse :*

> « Peu importe votre réponse. L’important, c’est que vous soyez là ce soir.
> Parce que parfois, un simple pas peut tout peut changer. »
>
> Si vous avez répondu A ou B à plusieurs questions…
> alors peut-être que vous êtes déjà beaucoup plus prête que vous ne le pensez.

Parce qu’au fond… ce métier ne commence pas par un diplôme.

Mais la meilleure preuve… ce n’est pas mon discours.

C’est le parcours de femmes qui avaient exactement les mêmes doutes que vous… et qui ont quand même décidé de se lancer.

SLIDE 23 — *"Capucinee, en plein chemin..."*

Et pour ça… j'ai demandé à une de mes élèves qui est en cours de formation de nous rejoindre ce soir.
Elle s'appelle Capucine.

Et ce que j'aime dans son parcours, c'est qu'…

Elle était exactement à votre place, il n'y a pas si longtemps.

Elle a suivi en septembre un webinaire que j'animé.
Elle s'est posé mille questions.

Elle a eu ses doutes. Et elle a lâché prise et décider juste que ça devait changer, puis elle a pris une décision : me rejoindre dans la formation Hemara Design.

Aujourd'hui :
Elle termine la formation.
Elle prépare son lancement.
Elle se fait confiance.

SLIDE 24 — "Elle était à votre place. Et elle a osé."

Maintenant je vais vous présenter Capucine. Capucine elle est ingénieure dans l'énergie, deux enfants, planning bien chargé. Et elle avait déjà fait une première formation en déco avant de rejoindre la mienne — une formation qui ne lui avait pas permis de demarrer son activité . Donc elle avait vraiment toutes les raisons d'être sceptique sur le fait de recommencer avec un nouvel accompagnement. Et pourtant elle est là.

"Bonsoir Capucine, merci d'être parmi nous ce soir… et d'avoir accepté mon invitation.

Je suis vraiment contente que tu sois là parce que je pense que beaucoup de femmes vont se reconnaître dans ton parcours ce soir.
Et justement… avant qu'on parle de la formation ou même de ton évolution… est-ce que tu peux déjà te présenter un peu et nous raconter ce que tu faisais avant ?"

- Qu'est-ce qui te manquait dans ton quotidien ?
- Qu'est-ce qui t'a fait dire, tiens, pourquoi pas la déco ou l'architecture d'intérieur ?
- Est-ce qu'il y a eu quelque chose qui t'a fait peur avant de te lancer ?
- À quel moment, dans la formation, tu t'es dit "ça y est, je me sens capable" ?
- Comment ça s'est passé pour ton premier client ?
- Quelle est la différence pour toi entre "j'aime la déco" et "j'en fais vraiment mon travail" ?

- J’aimerais avoir ton avis sur l’IA — tu t’es posé cette question ?
- Qu’est-ce que tu aimerais dire aux personnes qui doutent, qui hésitent, qui ont peur ?

< Fin de l’interview >

“Merci beaucoup Capucine d’avoir partagé tout ça avec nous ce soir… et surtout d’avoir été aussi sincère.

Je pense que beaucoup de femmes se sont reconnues dans ce que tu as raconté. Parce qu’au fond… les doutes, les peurs, le manque de confiance… c’est souvent ce qui empêche de se lancer. Pas le manque de capacité.

Et ce qui est beau dans ton parcours, c’est que tu n’as pas attendu de te sentir “parfaite” ou “prête à 100%” pour commencer à avancer.

Alors merci vraiment pour ton témoignage ce soir.”

Vous voyez ce que j’aime avec Capucine c’est qu’elle avait déjà fait une première formation qui avait rien donné. Elle aurait pu s’arrêter là et se dire que c’était pas pour elle. Et pourtant elle a recommencé, et elle a eu son premier client avant même d’avoir fini, par le bouche-à-oreille. Et cette phrase qu’elle a dite : ‘la confiance vient pas avant, elle vient en faisant.’ Donc pour toutes celles qui ont déjà essayé quelque chose qui n’a pas marché et qui hésitent à recommencer, Capucine était exactement dans cette situation.

SLIDE X — Interview de Farida : “Elle l’a fait… pourquoi pas vous ?”

Et après Capucine, j’ai voulu vous présenter une deuxième femme.

Parce qu’on a beau vous expliquer le métier, vous montrer des exemples, vous dire que c’est possible… je sais que vous avez besoin de voir des femmes comme vous, qui un jour a été assise exactement à votre place, avec les mêmes doutes, et qui aujourd’hui vit du design d’intérieur.

Elle s’appelle Farida. Elle a terminé la formation Hemara Design et a été diplômée le 26 février 2024. Ancienne infirmière — elle va vous raconter son parcours, ses peurs, ses déclics, et sa nouvelle vie. Donc soyez bien attentives, je lance le témoignage.

< Lancer la vidéo >

Vous voyez Farida c’est inspirant,parce qu’elle venait d’un milieu complètement différent — elle était infirmière, rien à voir avec la déco. Et aujourd’hui elle est diplômée et elle vit de ce métier. Donc pour toutes celles qui se disent “moi j’ai pas du tout le profil” — Farida au départ elle l’avait pas non plus, et pourtant elle l’a fait. Donc vous aussi vous pouvez le faire même si vous etes

pas du milieu.

Partie 4 : Je vous dit tout !

Slide 35 **Tout ce que vous devez savoir avant de vous reconvertir**

Vous êtes enthousiastes je vois que ceux et celles qui sont toujours là sont ultra motivée et c'est ceux que je veux. Des personnes motivées, car je suis là pour vous apprendre tout ce que je sais, vous booster mais à un moment la part du boulot ça va être à vous de le faire.

Je suis sûre que vous vous posez encore beaucoup de question donc maintenant on va aborder tous les sujets important avant votre reconversion.

Tout ce que vous allez voir là c'est basé sur un questionnaire qui a été rempli par plus de 100 personnes comme vous qui veulent faire une reconversion professionnelle dans la décoration d'intérieur.

J'ai regroupé les questions par thème pour que ce soit plus facile.

<vous êtes prêtes on commence ?>

SLIDE 36 : DESSIN

Et on commence tout de suite avec un sujet qui stress beaucoup de monde : le dessin !

Questions :

- Déborah : Les logiciels sont ils facile à apprendre ?
- Je ne sais pas dessiner est-ce un problème ?

En ce qui concerne le dessin à la main : Clairement, non !

Voilà maintenant 18 ans que je fais ce métier et je peux vous dire que pour les particuliers il n'est pas nécessaire de savoir dessiner.

Pourquoi ? tout simplement parce qu'il existe d'autre technique pour aider votre client à visualiser vos idées.

J'en faisais au début car dans l'émission maison à vendre il faut présenter des dessins pour qu'aussi bien les clients que les téléspectateurs puissent visualiser et comprendre nos idées.

Du coup pour mes clients je mettais mis dans la tête qu'il fallait absolument que je fasse des dessins. Et ça je peux vous dire j'y passé des heures. Et au fils des années je me suis rendu compte que ce n'était pas primordial.

Savoir dessiner est un plus mais ce n'est pas non plus essentiel. Là où le dessin peut vraiment vous servir c'est si vous avez BESOIN de faire un petit croquis pour exprimer une idée par exemple un meuble que vous souhaitez faire sur mesure vous pouvez crayonner une ébauche pour qu'il puisse comprendre votre idée.

Concernant le Dessin en 3d là par contre c'est primordial ! Au niveau de la difficulté ça va vraiment dépendre.

quand j'ai voulu passer du dessin à main levée à un logiciel de 3D, j'avais choisi le logiciel 3DS MAX. C'est un très gros logiciel qui est même utilisé pour réaliser des dessins animés. Et c'est vrai qu'à l'époque ça remonte à 12 ans il y avait moins de choix sur le marché.

C'est un logiciel qui coûte assez cher et comme je l'avais acheté j'avais eu le droit à une formation de 5jours.

Mais ensuite j'étais un peu livrée à moi-même. Et il m'a fallu 1 mois en travaillant dessus tous les jours pour pouvoir sortir mes 1ères vues en 3D.

Mais bon maintenant c'est beaucoup plus rapide pour apprendre, les logiciels se sont simplifiés au fil des mises à jour et surtout on a aussi la chance d'avoir l'IA pour simplifier tout ça.

J'utilise par exemple Sktech up depuis 4 ans et j'avais réussi à faire mon premier rendu 3d après seulement 3 jours de formation.

Donc vraiment au niveau du dessin vous n'avez pas besoin de savoir dessiné à la main et comme je vous l'ai dit pour la 3D ça s'apprend, c'est comme tout ! Et votre travail aura un rendu encore plus professionnel si c'est fait en 3D sur un logiciel que dessiné à la main.

Ce n'est pas ça qui va vous empêcher de devenir designer d'intérieur.

SLIDE 37 : AGE

- Et est possible de faire une reconversion après 50 ans?
- Des doutes sur mes capacités à 43 ans mais également la place à se faire un nom dans ce métier qui se développe très vite...
- J'ai 19 ans et aucun diplome, est-ce que je peux faire ce métier?

J'ai eu plein de personnes qui craignaient le fait de leur âge. Même quelqu'un qui avait seulement 30 ans.

Dites-vous qu'il ne faut pas que l'âge soit un frein sinon c'est qu'il va vous faire passer à côté de rêves et de belles opportunité. Ce qui est le plus important c'est votre motivation et de rester focus sur votre objectif. Si vous faites la formation de manière sérieuse et assidue rien ne vous empêchera de réussir. De plus à 50 ans on a une expérience de la vie.

Être un bon designer d'intérieur dépend sur votre capacité d'écoute et votre créativité. Et il n'y a pas d'âge pour entreprendre de nouvelles choses. Regarder mon élève Alina, je vous en ai parlé dans mail elle a 52 ans et quand elle a commençait ma formation elle était passionnée de décoration mais n'avait aucune base et en seulement 5 mois elle est capable de travailler sur un projet pour un particulier. Il y a également Pauline que j'ai eu dans mes élèves, c'était la plus jeune de la 1ère promotion Ivory. Elle a la vingtaine. Et bien Pauline sans expérience avait commencé la formation en septembre 2022 et elle fait partie des meilleures élèves de la promotion Ivory. Donc comme quoi ça ne veut absolument rien dire ! tout est dans le mental.

SLIDE 38 : ENTREPRISE

- J’ai peur de créer mon entreprise (comptable, impots, complexité) que me conseillez vous ?
- Avec quel statut faut il commencer ?

Pour l’entreprise, vous vous dites peut-être que c’est compliqué car vous avez vu autour de vous des proches créer des entreprises et ça vous semblait complexe et très couteux.

C’est vrai, que quand j’ai commencé ce n’était pas facile.

Un membre de famille m’avait conseillé de créer une EURL. Je n’y connaissais pas grand-chose. Et je regrette à l’époque j’aurais dû commencer en micro-entreprise et ensuite après le dépassé du chiffre d’affaires basculé sur une SASU.

Donc pour celles qui ne connaissent pas la micro entreprise dans les grandes lignes :

Vous êtes imposée à 26% et la comptabilité reste très simple à faire . Vous pouvez d’ailleurs vous-même le faire avec un petit logiciel de comptabilité. Contrairement aux autres structures où il faille faire un bilan, déposer les comptes annuels et surtout faire appel à un cabinet d’expert-comptable.

En plus les démarches pour la création de votre micro peuvent se faire en 1h ou 2h seulement et le coût est moindre.

Donc franchement sur la partie entreprise, c’est vraiment facile, rassurez-vous !

Après pour celles qui sont éligibles, vous pouvez vérifier vos droits chômage et demander à cumuler chômage et statut de micro-entreprise.

Et moi c’est comme ça que j’ai fait à mes débuts. Comme je vous l’ai dit tout à l’heure j’étais styliste de mode.

Et comme mon idée était de devenir décoratrice d’intérieur et d’avoir mon entreprise, j’avais trouvé avec mon patron un arrangement de tel sorte à ce que je puisse percevoir le chômage ce qui m’a énormément aider lors de la 1ère année.

SLIDE 39 : REMUNERATION

- Quel est le salaire d’un décorateur d'intérieur ?
- Combien peut rapporter un gros chantier ?
- J'ai peur de ne pas toucher un salaire équivalent garanti à celui que j’ai actuellement car je suis en situation de séparation

Au début j’avais peur de pas gagner ma vie en faisant ce métier.

Et maintenant, il y a certaines années ou j’ai gagné 4 fois plus que mon ancien travail dans la mode.

Je ne dis pas que ça sera le cas pour vous dès la première année mais vous pourrez avoir tout comme moi de belles surprises.

La 1ère année est surtout l’année où vous allez expérimenter votre savoir-faire sur le terrain. On ne facture pas de la même manière que lorsque l’on a plusieurs années d’expérience. Et tout dépendra également si vous souhaitez uniquement décorer des pièces, faire de la revente de meubles, gérer un projet de A à Z.

Pour commencer, si vous vous débrouillez bien que vous développez votre clientèle, vous pouvez commencer en gagnant 2200€ par mois et ça peut aller jusqu'à des 20 000€ sur un seul projet.

SLIDE 40 : CUMULE

- Dois-je quitter mon emploi dans un premier temps ?
- Est il possible de faire du freelance en parallèle lorsqu'on travail en agence ?
- Déjà une activité professionnelle principale , peur de l inconnue et savoir si je pourrais gérer les deux activités

ça c'est une excuse ! Alors oui je vais pas vous dire que c'est facile, mais dans la vie il faut se donner les moyens de réaliser son rêve, donc c'est sûr si vous devez cumuler les 2 pendant 1 an voir 2 ans ça va vous demander des efforts, mais le jour où vous allez quitter votre deuxième job pour vous consacrer à 100% à votre passion, là je peux vous garantir que vous allez regarder en arrière, voir tout ce que vous avez accompli et vous vous direz "je suis fier de moi et si c'était à refaire, pour rien au monde je renoncerais à mon rêve."

Donc si vous pouvez toucher le chômage c'est parfait sinon vous pouvez tout à fait vous lancer en cumulant. La plupart des élèves de ma formation sont en reconversion professionnelle elles ont un autre job à côté donc si elles arrivent vous pouvez le faire également ! Il y a même Karina qui est à son compte en tant que graphiste free-lance et qui cumulait à côté avec un travail de designer d'intérieur.

SLIDE SATURATION DU MARCHE :

"Tout le monde veut faire ça"... cette phrase, je l'entends souvent. Et je la comprends.

Mais voilà la vérité.

Le métier de la déco fait rêver, c'est vrai. Et quand on est sur Instagram, vu qu'on est passionnee par la decoration d'interieur, bah on ne voit que ca! Mais c'est une bulle c'est pas la realite!

Aujourd'hui il y a de la concurrence, c'est positif, ca veut dire qu'il y a un marche !

Sauf que quand on regarde les vrais chiffres, tous les voyants sont aux vert pour se lancer :

- 958 000 logements changent de propriétaire chaque année en France : Concrètement, ça veut dire qu'à chaque journée qui passe, près de 2 600 foyers découvrent un nouvel intérieur à aménager. 2 600. Par jour. C'est massif.
- Et sur ces foyers, près d'un Français sur deux qui démarre un projet déco fait appel à une professionnelle : ½ vous imaginez ?! c'est enorme ! Donc ces gens la, ils cherchent activement quelqu'un pour l'accompagner. Pas un tuto YouTube. Pas Pinterest. Une vraie pro qui prend le projet en main.
- nombre de logements rénovés en France a augmenté de 96 %. 156 000 chantiers de rénovation, rien que sur les 6 premiers mois de l'année : Ça veut dire que la France entre dans une vague historique de rénovation. Portée par les aides d'État, par la transition énergétique, par les nouveaux modes de vie depuis le télétravail. Et

chaque chantier de rénovation, c'est potentiellement une cliente qui a besoin d'être accompagnée dans le réaménagement de son intérieur.

SLIDE — IA

Honnêtement ? Quand on me pose cette question, j'ai toujours envie d'en rire un peu. Parce qu'on est loin, très loin, du moment où l'IA remplacerait une décoratrice.

Je vous explique.

Oui, j'utilise l'IA. Elle me sort un moodboard en 2 minutes, elle me donne des idées d'agencement. C'est un super outil de productivité. Mais voilà ce qu'elle ne fait pas :

– Elle ne va pas écouter votre cliente qui déteste son intérieur depuis 10 ans sans savoir pourquoi.

– Elle ne va pas sentir l'âme d'un lieu en y entrant. La lumière, elle ne sait pas comment les personnes vivent dans leur intérieur…

– Elle ne va pas négocier avec un artisan, gérer un imprévu de chantier, calmer un couple qui se dispute sur le choix d'un canapé.

– Elle ne va pas porter la responsabilité d'un projet livré dans 3 mois.

Ce métier, ce n'est pas générer des images. C'est gérer un humain qui a un rêve et un budget. Et ça, l'IA, c'est pas demain.

Dans la formation, je vous montre comment vous en servir comme un outil qui fait gagner du temps. Pas comme une menace.

Voilà. L'IA, la saturation, l'âge, l'argent, le temps. On a fait le tour des grosses questions. Mais il en reste une, la plus personnelle de toutes, qui revient chez beaucoup d'entre vous.

SLIDE 42 : ENFANT(S), MANQUE DE TEMPS…

vous savez moi aussi j'ai deux enfants une de 9ans et un de 3ans que je gère seule car je ne vis pas dans le même pays que leur papa et je crois que ce qu'on pourrait prendre au premier abord comme un frein pour nos projets professionnels, c'est au contraire ce qui fait de nous parents notre plus grande force.

Tout ce que je suis en train de construire actuellement, tout les efforts, l'investissement que je fais en moi, c'est pour mes enfants pour plus tard.

Car le fait d’être responsable de nos enfants ça nous donne une motivation quotidienne et on sait pourquoi on se bat !

Donc justement le fait que vous ayez des enfants ça doit vous pousser à vous dire “je vais le faire pour moi, mais aussi pour mes enfants, pour leur montrer qu’il faut croire en ses rêves et leur servir de modèle et que leur maman est épanouie dans un job qu’elle adore”.

Et on peut être une femme entrepreneur et avoir aussi des enfants, j’en suis la preuve. Il est certain qu’entre les enfants, votre activité actuelle, les journées vont être longues mais il faut savoir faire des sacrifices dans la vie pour atteindre ces objectifs.

et en plus qu’en fait quelque chose qu’on aime on ne voit pas le temps passé.

Et oui, ça demande de l’organisation. Mais on s’organise quand on a un vrai pourquoi. Toutes les mamans dans ma formation l’ont fait. Donc vous y arriverez egalement.

S'il vous reste une question à laquelle je n'ai pas répondu, notez-la, on y reviendra tout à la fin.

SLIDE X — Elles l’ont fait. Pourquoi pas vous ?

Vous savez toutes ces questions….Le dessin, l'âge, l'entreprise, l'argent, le temps, les clients, les enfants. Toutes les questions que vous m'avez posées dans le questionnaire avant cet atelier.

Vous savez quoi ? Ces questions, je les vois revenir en boucle depuis presque 4 ans.

Au début, je me disais : "chaque femme a vraiment une situation à part." Sauf qu'à force d'en accompagner des centaines, depuis 4ans j'ai compris une chose.

Vos situations se ressemblent beaucoup plus que vous ne le pensez. Et toutes ces objections, d'autres femmes les avaient avant vous. Exactement les mêmes que les vôtres.

Mais elles ont fait le pas quand même.

(défiler les visages)

Par exemple j’ai…

Margot. Infirmière. Séparée, un enfant. Elle vit à Rodez, pas exactement Paris. Elle a démarré la formation en gardant son boulot. 4 mois plus tard, 3 clients. Avant même d'avoir fini.

Il y a aussi…

Florence. Elle avait déjà enchaîné plusieurs formations déco. Aucune ne l'avait menée à se lancer. Avec Hemara, elle a ouvert son agence en avril. Plusieurs projets sont déjà sur sa table.

…

Eva. Elle avait déjà sa propre société de conseil en design quand elle a poussé la porte. Elle pensait avoir fait le tour. Aujourd'hui, ce sont les artisans qui la félicitent pour la qualité de ses dossiers. Pas les clients. Les artisans.

…

Isabelle. 25 ans dans la pharma. Plan social. Trois formations en design d'intérieur derrière elle. SketchUp, qu'elle bossait depuis un an et demi sans accrocher, elle l'a compris en une journée ici. Sa phrase : "Si j'avais su, j'aurais pris que celle-ci."

Dalcy. 26 ans à la maison. Femme au foyer. Pendant la formation, elle livre trois propositions pro sur un vrai projet. Son mari n'en revient pas.

Et enfin….

Caroline. Ingénieure des Mines de Douai. 16 ans en logistique. À 40 ans, le sentiment de "ne pas être à sa place" la freinait depuis longtemps. Elle ressort équipée, sa micro-entreprise prête à tourner.

(pause)

Une infirmière. Une ingénieure. Une femme au foyer. Une ex-salariée pharma. Des femmes de 25 à 55 ans. Des femmes déjà formées qui pensaient avoir essayé. Des femmes qui n'avaient jamais touché à un logiciel pro.

Toutes différentes. Avec un seul point commun : elles ont décidé de se faire confiance, et de suivre une méthode qui marche.

Imaginez. Si vous suiviez exactement le même parcours qu'elles, avec la même méthode. Qu'est-ce qui pourrait vous empêcher de réussir ?

Pourquoi ça serait pas votre photo, à vous, sur cette slide la prochaine fois ?

Dites-moi dans le chat : est-ce que vous pensez que vous pouvez le faire ?

SLIDE 24 — Pourquoi vous êtes ici (et ce que vous avez à y gagner)

(lire 2-3 réponses positives du chat)

Vous êtes ici ce soir pour une raison.

Peut-être une envie que vous n'avez jamais osé formuler. Peut-être une passion que vous avez mise de côté trop longtemps. Peut-être juste cette sensation que : "Ce que je fais aujourd'hui, ça ne me fait plus vibrer."

Et vous savez quoi ?

Ce qui fait la différence entre celles qui réussissent et celles qui abandonnent, ce n'est ni le talent. Ni l'argent. Ni le temps.

C'est leur pourquoi.

Leur raison profonde. Celle qui leur donne le courage de continuer quand c'est dur, quand le doute revient, quand un client traîne.

Pour certaines, c'est de ne plus jamais retourner travailler pour un patron.

Pour d'autres, c'est montrer à leurs enfants qu'on peut suivre ses rêves.

Pour d'autres encore, c'est juste retrouver un métier qui a du sens.

(pause)

Et vous ?

C'est quoi votre pourquoi ?

Si vous le savez déjà, partagez-le dans le chat. Et si vous ne le savez pas encore, cet atelier est là pour vous aider à le formuler.

(pause, lire 2-3 réponses)

Une dernière chose. En accompagnant ces femmes, j'ai observé quelque chose : il n'y a jamais de bon moment. Il y a toujours une raison d'attendre.

Mais celles qui avancent, ce sont celles qui décident de ne plus attendre.

Quand votre pourquoi est clair, vous n'avez plus besoin d'avoir toutes les réponses. Vous avez juste besoin d'un premier pas.

SLIDE 26 —Et si ce que tu ressens… était justement le signe qu'il faut y aller ?

Mais je sais ce que certaines d'entre vous se disent en m'écoutant.

(pause)

"Je n'ai pas le temps."

"Je ne suis pas assez douée."

"Et si je me trompe ?"

"Est-ce que je mérite vraiment d'investir sur moi ?"

Toutes les femmes que j'ai formées se sont dit exactement la même chose. Vous l'avez vu tout à l'heure avec Capucinee, avec Farida.

Elles ont douté. Elles ont eu peur. Et pourtant, elles ont avancé.

Et aujourd'hui, c'est le cadeau qu'elles se sont fait.

(pause)

Parce que la peur, ce n'est pas un frein. C'est un signe. C'est souvent le début d'un vrai changement.

Les grandes décisions ne se prennent pas dans le confort. Elles se prennent quand on est plus attachée à son rêve qu'à ses excuses.

Vous n'avez pas besoin d'être prête à 100%. Vous avez juste besoin de faire un pas.

Le reste, on le construira ensemble. Pas à pas. Avec méthode. Avec accompagnement.

Et c'est exactement pour ça que j'ai créé Hemara Design.

SLIDE 27 — Ce que j’ai créé pour vous

Si Capucinee peut faire ça et tant d’autres élèves également car je n’ai pris qu’un exemple… c’est aussi parce qu’elle suit **un chemin structuré.**
Elle a un cadre. Une méthode. Un accompagnement.

Et c’est exactement ce que j’ai voulu créer avec Hemara Design.

Je n’ai pas voulu faire une formation de plus.
J’ai voulu créer **le parcours que j’aurais rêvé d’avoir à mes débuts.**

(pause)

Un parcours **chronologique**, pensé **pas à pas**,
qui ne vous apprend pas juste “à décorer”, “à agencer”
mais qui vous forme **à exercer un vrai métier** : celui de designer d’intérieur.

Et ce que j’ai mis en place je pense que c’est la formation la plus complète du marché où tout y est intégré à l’intérieur au même endroit.

Ce que vous allez découvrir maintenant, ce n’est pas une formation…
C’est **le raccourci que j’ai mis 18 ans à construire.**

Et je vais vous montrer comment on va ensemble :

- Structurer vos compétences
- Développer votre posture de professionnelle
- Apprendre à gérer un vrai projet client
- Créer votre entreprise
- Trouver vos premiers clients
- Et surtout… vous **démarquer** dans ce métier

Et comme certaines d’entre vous l’ont peut-être entendu :
Cette année, j’ai ajouté **des nouveautés inédites** dans la formation pour que ma formation soit la plus complète du marché.

Parce que mon objectif, ce n’est pas que vous soyez “bonnes”.
Mon objectif, c’est que vous soyez **inoubliables et que vous ayez toutes les clés en main.**

(pause)

SLIDE 28 — Ce que j’ai construit… ce n’est pas juste une formation.

Ce que j’ai créé, ce n’est pas une formation comme on en trouve partout.

Ce ne sont pas juste des vidéos à regarder dans votre coin.
Ce n’est pas un PDF qu’on lit puis qu’on oublie.

C’est un parcours structuré et accompagné.

Avec un cadre. Une progression et des étapes claires.
Avec des objectifs concrets et des retours personnalisés sur vos projets.

Des coachs qui ne sont pas là pour faire joli.
Mais pour vous faire grandir.
Vous challenger. Vous faire progresser.

Et autour de vous… une communauté de femmes puissantes,
qui, comme vous, ont choisi de faire de leur passion un métier.

C’est un espace où on avance ensemble.
Où vous allez apprendre à penser comme une pro.
Et surtout… à vous faire confiance.

J’ai mis trois ans à construire ce programme.
Trois ans à y verser tout ce que j’aurais rêvé d’avoir quand j’ai commencé.

Et aujourd’hui, je le propose à celles qui sont prêtes à arrêter d’attendre.
À celles qui veulent enfin se lancer, pour de vrai.

SLIDE 29 — La Méthode Hemara Design : un vrai plan de transformation

Et avant qu’on entre dans le détail du programme, il y a quelque chose dont je voudrais qu’on parle ensemble. Parce que des formations en décoration, vous en avez peut-être déjà vu passer, peut-être déjà fait. Et vous vous demandez sûrement ce qui change vraiment ici.

J’aimerais essayer de vous le montrer simplement en 3 points**..**

(pause)

Premier point : le programme.

La plupart des formations vous apprennent à décorer. Choisir des couleurs, marier des matières, faire un moodboard.

Ici, on va plus loin. On vous apprend la décoration ET l'architecture d'intérieur. Vous apprenez à lire un plan, à comprendre une contrainte, à dialoguer votre client, à faire des estimatifs travaux . Et on ajoute le business : structurer votre activité, fixer vos prix, gérer vos clients. Et je vous apprends à vous démarquer.

Parce qu'une décoratrice qui sait juste décorer reste cantonnée aux petits projets. Une pro qui maîtrise les trois piliers, elle prend en charge des rénovations complètes. Et elle se fait payer correctement.

Deuxième point : les cas pratiques.

La plupart des formations vous donnent des exercices théoriques. Un appartement fictif, un client imaginaire “juste pour l’exemple”.

Bah non en fait, si j’investis des milliers d’euros dans une formation, je veux pas juste des “exemples” à la vite.

Ici, vous allez travailler sur 20 vrais projets. Mes propres projets, livrés à mes propres clients. Avec leurs imprévus, leurs budgets serrés, des plans parfois mal fichu parce que tout les biens ne ressemble pas à un rectangle ou un carré, leur envies déco.

Le jour ou vous vous retrouvez devant votre premier client, vous aurez l’impression dans avoir deja livré 10 car je vous fait pratiquer exactement comme dans la vraie vie.

Troisième point : les outils.

Et là, c'est peut-être le plus important pour 2026.

La majorité des programmes en circulation aujourd'hui ont été écrits il y a 5, 7, parfois 10 ans. Ils n'incluent ni Instagram, ni l'IA, ni les outils 3D modernes. Ils enseignent un métier qui n'existe plus tout à fait.

Ici, tout ça est abordé en profondeur. SketchUp pour la 3D. Instagram pour vous rendre visible. L'IA pour gagner du temps sur les rendus et la production. Et les techniques de marketing actuelles pour signer vos premiers clients.

(pause)

Et enfin tout ça, vous le faites à votre rythme. La formation peut se faire en 5 mois en mode intensif, ou s'étaler jusqu'à 10 mois si vous avancez plus tranquillement. Certaines semaines, vous serez à fond. D'autres, vous lèverez le pied. C'est normal.

Pourquoi 10 mois maximum ? Parce que j'ai vu trop de femmes laisser filer le temps, reporter, douter, et finir par lâcher. Je préfère poser un cadre clair, mais bienveillant. Un tempo qui vous tire vers l'avant.

L'objectif est simple : que vous soyez prête à lancer votre activité dans l'année.

C'est comme ça qu'on forme la nouvelle génération de designers d'intérieur.
Maintenant je vais vous montrer le contenu détaillé, en 4 grandes étapes.

SLIDE 30 — ÉTAPE 1 : Sublimer l’existant

🎯 **Objectif : Savoir lire un espace comme une pro et poser les fondations du métier.**

Script à dire :

> On commence là où tout designer d’intérieur doit commencer :
> **par apprendre à voir.**
>
> Parce que transformer un espace, ce n’est pas empiler de la déco.
> C’est comprendre ce que l’œil ne voit pas toujours : **les volumes, la lumière, les points forts… et les pièges.**

Ce que vous allez maîtriser dans cette étape :

Les volumes

- Comment “lire” une pièce dès qu’on y entre
- Repérer les déséquilibres et les axes de circulation
- Donner une impression de grandeur, **même dans un petit espace**

La lumière

- Les 3 types d’éclairage indispensables
- Comment créer une ambiance chaleureuse ou dynamique juste avec les luminaires
- Mes techniques pour donner du relief, créer des zones… sans rien casser

La couleur

- Un cours **100% concret** sur la colorimétrie (sans jargon inutile)

- Comment associer les teintes avec justesse
- Où poser la couleur… et surtout **où ne PAS la poser**

Les matériaux

- Les indispensables à connaître quand on conçoit un intérieur
- Mes astuces pour créer des mix harmonieux, durables, accessibles
- Comment provoquer un “effet waouh” avec **le bon matériau au bon endroit**

Et surtout…

Je vous ai mâché tout le travail.
Pas de théorie poussiéreuse. Pas de chapitre sur l’histoire de l’art. Juste l’essentiel, pour que vous sachiez **rénover un intérieur de A à Z.**

Vous allez gagner un temps précieux — et éviter des erreurs que j’ai mises des années à corriger.

Une fois qu’on sait regarder un espace avec des yeux neufs…

Il est temps de **passer à l’action** : c’est ce qu’on fait dans l’étape 2 — *De l’analyse à la conception*.

SLIDE 31 — ÉTAPE 2 : De l’analyse à la conception

🎯 Objectif : Décoder un lieu comme une pro, et bâtir les fondations d’un vrai projet client.

Script :

> Une fois que vous savez observer un intérieur…il est temps de passer **du regard à la réflexion.**
>
> Dans cette étape 2, vous entrez dans le **cerveau du designer d’intérieur**.
> Celui qui sait lire entre les lignes, poser les bonnes questions,
> et surtout : **structurer une vraie proposition de transformation.**

Ce que vous allez apprendre à faire (et que 90% des amateurs ignorent) :

📝 1. Lire une habitation avec des yeux de professionnelle

- Savoir **quoi regarder** et **quoi noter** pendant une 1ère visite client

- Identifier les éléments clés pour l'agencement
- Comprendre l'âme d'un lieu, son potentiel… et ses contraintes

2. Comprendre votre client mieux que lui-même

- Les **questions clés** à poser lors du premier échange
- Comment détecter ce qu'il **n'exprime pas à voix haute**, mais qu'il attend profondément
- L'art d'écouter entre les lignes pour construire **le projet juste**

3. Relever, mesurer, capturer

- Comment faire un **relevé de métré efficace**, même si vous partez de zéro
- Prendre les **photos stratégiques** pour vos avant/après
- Noter les éléments qui feront toute la différence dans votre proposition

Et ensuite… on commence à créer

Vous allez apprendre à :

- Réaliser vos **premiers plans** à main levée (oui, même si vous ne savez pas dessiner)
- Utiliser des outils simples pour faire vos plans numériques
- Créer des **planches d'ambiance séduisantes** pour permettre à votre client de se projeter
- Donner du style à un espace, **rien qu'avec du bon mobilier et des accessoires bien choisis**

À la fin de cette étape, vous serez capable de :

- Réaliser une vraie visite client sans vous sentir perdue
- Relever les infos utiles pour créer un dossier professionnel
  Transformer des besoins flous en **concept clair et structuré**
- Et commencer à créer des visuels qui captivent l'attention

C'est à ce moment-là que vous commencez à vous sentir légitime.
Parce que vous avez un vrai processus. Un cadre. Une méthode.
Et que le client commence à **vous voir comme une experte.**

Et surtout…
Ce n'est pas de la théorie en vidéo que vous suivez passivement.

Dans chaque module, vous avez des **exercices pratiques** à réaliser, sur des cas concrets, souvent issus **de mes propres projets clients.**

Et à la fin de chaque grande étape, vous avez un **exercice de validation**, pour vérifier que vous avez bien intégré les compétences… et vous permettre de **monter en confiance et en légitimité.**

C'est comme un entraînement intensif, progressif et guidé.
Un peu comme à la salle de sport… mais pour muscler votre **cerveau de designer**

C'est cette structure qui fait que mes élèves **ne doutent plus** une fois qu'elles terminent la formation et qui différencie également ma formation de toutes les autres.

Et maintenant qu'on a posé les bases techniques et relationnelles…
on passe à l'étape la plus inspirante : **créer des intérieurs qui marquent les esprits.**

.SLIDE 32 — ÉTAPE 3 : Concevoir un projet pièce par pièce

🎯 Objectif : Apprendre à transformer un intérieur complet, une pièce à la fois, comme une vraie professionnelle.

À ce stade de la formation, on **entre dans le dur du métier.** On passe de la théorie… au **terrain.**

Vous allez concevoir, repenser, réinventer des **espaces entiers**, **pièce par pièce**, à travers **15 études de cas réels**.

Rien de fictif. Pas de projets inventés dans un cahier d'école. Ce sont **de vrais projets** que j'ai menés pour mes propres clients,
avec de vraies contraintes… et de vraies attentes.

Pourquoi pièce par pièce ?

Parce qu'un intérieur, ce n'est pas un bloc homogène.
C'est une succession de volumes — **tous différents**, tous à comprendre et à sublimer.

Dans cette étape, vous allez :

- Travailler sur des **salons carrés**, des **chambres étroites**, des **cuisines biscornues**…

- Adapter vos choix de **matériaux, de mobiliers, d'agencements**
- Et apprendre à transformer **chaque pièce en un espace cohérent, esthétique, et fonctionnel**

Ce que vous allez apprendre ici :

- Analyser les contraintes **structurelles** de chaque pièce (chauffage, poteaux, ouvertures…)
- Trouver des **solutions astucieuses** pour optimiser les mètres carrés
- Composer une ambiance **qui reflète la personnalité du client**
- Et surtout : **éviter les erreurs classiques** d'aménagement (trop souvent vues dans les projets amateurs)

Ce que disent souvent mes élèves à ce moment-là :

"Avant, je tâtonnais. Maintenant…
j'arrive dans une pièce et je SAIS quoi faire."

Parce qu'après avoir vu **15 intérieurs décortiqués**,
vous développez une **réflexe de pro**, une logique d'aménagement **intuitive et efficace.**

À la fin de cette étape, vous saurez :

- Agencer chaque pièce en fonction de sa forme, sa fonction, ses contraintes
- Trouver les bons équilibres entre style, praticité et originalité
- Et construire **une vision d'ensemble cohérente** pour un projet global

Ce que vous gagnez ici, c'est **la capacité à gérer un projet complet**, à guider un client dans la refonte totale de son intérieur, et à le faire avec **confiance et méthode.**

Et maintenant qu'on sait concevoir un intérieur de A à Z… Il reste une chose à faire :
Passer du rôle d'élève… à celui **de professionnelle qui vend ses services.**

Et c'est exactement ce qu'on va faire dans **l'étape 4 : De la création de votre entreprise à votre premier chantier.**

SLIDE 33 — ÉTAPE 4 : De la création de votre entreprise à votre premier chantier

🎯 Objectif : Vous lancer concrètement et devenir une vraie cheffe de projet — et de votre business.

Jusqu'ici, vous avez appris à **observer**, à **concevoir**, à **styliser**.
Maintenant, on passe à la phase finale :
Celle où vous **vendez votre talent** et gérez un vrai projet client **de A à Z.**

Ici, vous passez en mode "pro". Pour de vrai.

Parce que savoir faire… c'est bien.
Mais **savoir vendre, gérer, livrer** un projet dans la vraie vie : c'est ce qui fait toute la différence.

Dans cette 4e étape, vous allez :

Structurer votre offre comme une professionnelle

- Rédiger un **descriptif de projet clair et impactant**
- Savoir parler aux **clients comme aux artisans**
- Formaliser vos prestations pour qu'elles soient **prises au sérieux dès le 1er contact**

Apprendre à facturer et rentabiliser

- Découvrir les **2 méthodes de facturation** à adapter selon le projet
- Apprendre à valoriser votre travail **sans avoir peur de vos prix**
- Et surtout : connaître les **3 sources de revenus** possibles sur un même projet (et comment les cumuler intelligemment)

À la fin de cette étape, vous aurez :

- Une méthode **prête à l'emploi** pour gérer vos projets client
- Vos **outils de prospection, de facturation, de présentation**
- Et surtout… **la confiance** pour oser dire :

"Je suis designer d'intérieur. Et j'en vis."

C'est là que vous passez de "je me forme" à **"je suis lancée".** Et que tout ce que vous avez appris **prend vie**.

Et pour valider tout ce que vous avez appris…

Une fois ces 4 étapes franchies… il reste **l'épreuve finale.**
Mais attention, ici pas d'examen théorique, ni de QCM inutile.

Vous allez travailler sur **une étude de cas complète**, exactement comme si vous étiez face à **un vrai client**.

Vous recevez un brief client complet, avec :

- Un bien existant à rénover (avec ses vraies contraintes : poteaux, volumes complexes, murs porteurs…)
- Des attentes précises (style, ambiance, besoins de vie)
- Un budget défini (comme dans un projet réel)

Et vous allez devoir créer **votre projet de A à Z** :

- Agencement complet
- Recherche de matériaux et couleurs
- Planches d'ambiance
- Proposition professionnelle et structurée

C'est cette étude de cas qui valide vos acquis.
Et c'est **grâce à elle** que vous pourrez montrer, dès la sortie de la formation :

"Voici ce que je suis capable de livrer à un vrai client."

Et pour vous aider à aller encore plus loin, j'ai conçu une série de **ressources exclusives**, que je n'ai vues dans **aucune autre formation en design d'intérieur**.

SLIDE 34 — "Bien plus qu'une formation"

J'ai conçu pour vous **des bonus exclusifs**, répartis en **kits signatures**.
Pourquoi ? Parce qu'au-delà des compétences techniques, ce qui vous permet

d’avancer rapidement et sereinement, c’est **d’avoir les bons outils**, **le bon accompagnement** et **une vraie structure**.

Ces bonus sont là pour :

- Vous faire **gagner du temps**
- **Vous aider à vous démarquer** dès vos premiers projets
- Et surtout, **ne jamais vous sentir seule** dans ce parcours.

SLIDE 35 — Kit 1 : Pro Designer Starter

La méthode pour penser comme une pro dès le départ

Contenu du Kit :

- 🎧 **Méditation Visualisation** : Dans ce métier il est essentiel de pouvoir se projet. J’ai donc imaginé un audio guidé pour développer votre capacité à imaginer un rendu final, visualiser des volumes, et **renforcer votre œil de designer**

- 🖥️ **Formation Sketchup’Easy** : Il est essentiel en tant que futur designer d’intérieur non pas de savoir dessiner mais de maitriser un logiciel de CAO. C’est pour cela que je vous offre ici une initiation simple, efficace et ciblée à sketchuup, pour faire vos premiers plans en 2D/3D

Et grâce à mon partenariat, vous bénéficiez de l’accès **au tarif préférentiel** :
107 € pour 1 an

Résultat : **vous maîtrisez vos outils**, vous gagnez du temps, et vous pouvez **montrer vos idées en image** dès les premiers projets.

SLIDE 36 — Kit 2 : Identité Magnétique

L’image pro qui attire les bons clients

Au cours de la formation vous aurez ce que vos clients verront en premier : **votre image professionnelle.**

Parce qu’un bon projet, mal présenté, peut passer inaperçu.
Et parce qu’un **univers visuel cohérent**, ça inspire **la confiance, la crédibilité, et le respect.**

Contenu du Kit :

- ✅ **Maîtriser Canva** : une formation simple et rapide pour créer vos dossiers clients, vos présentations, vos planches tendances, sans être graphiste.
  → Vous saurez tout faire, seule.

- ✅ **Hémara Pro Touch** « Le dossier qui donne à vos projets la touche pro qui rassure et séduit. »: il s'agit de 3 templates professionnels de dossier client prêts à l'emploi.

  → Vous avez juste à insérer vos plans, vos moodboards, vos matériaux.
  Résultat : un rendu ultra pro qui impressionne vos clients.

- ✅ **100 templates réseaux sociaux + 10 modèles de factures personnalisables**

  → Pour lancer votre présence en ligne, sans vous casser la tête.

🎯 **À la fin de ce kit** : vous avez une **identité visuelle professionnelle**, cohérente, et impactante.

Et pour compléter le Kit Identité Magnétique, vous avez également:

- ✅ **L'Atelier: c'est** une **ressource évolutive** avec :
  - Des inspirations design
  - Les meilleurs contenus Tiktok pour la déco
  - Des exemples de sites pros pour s'en inspirer
  - Des conseils pour créer son logo, sa vitrine, sa présence digitale, son site internet

  L'Atelier, c'est un peu votre **Pinterest stratégique** version pro :
  je vous donne **le meilleur de la veille**, sélectionné et mis à jour, pour vous faire **gagner un temps fou et créer une marque mémorable.**

SLIDE 37 — Kit 3 : Business Booster Pack :*De la peur à la réussite*

Beaucoup d'entre vous veulent se lancer, mais vous avez peur. Peur de ne pas savoir par où commencer. Peur de vous planter. Et peur de ne pas être "légitime".

Ce kit est là pour transformer cette peur… en plan d'action.

Contenu du Kit :

- 🧭 Une formation complète et inédite **"Lancer votre carrière de designer d'intérieur : de la peur à la réussite"**
  Avec un business plan clé-en-main, des vidéos claires, et tous les documents nécessaires pour créer votre structure sans vous perdre dans l'administratif. Vous

saurez exactement toutes les étapes à faire après avoir reçu votre certificat de fin de formation pour créer votre société.

- **Contrat pro rédigé par une avocate spécialisée** pour encadrer vos devis, sécuriser votre relation client, et éviter les litiges.
-
- **16 newsletters mindset et motivation :** pour garder le cap, ne pas lâcher, et faire sauter tous les blocages

Parce que le plus difficile, ce n'est pas d'apprendre… c'est de garder le cap quand le doute s'installe.

C'est des vrais coups de boost pour vous aider à structurer vos idées, rester focus sur votre objectif, et ne plus laisser la peur ou le syndrome de l'imposteur prendre le dessus.

🎯 Avec ce kit, vous créez votre entreprise en toute sécurité, avec une structure claire et une posture de pro.

SLIDE X — Exercer en toute légalité : la réalité de la décennale

Avant qu'on parle des formules, il y a une chose que peu de formations vous diront.

Pour exercer ce métier légalement en France, il vous faut une assurance décennale.

Dès que vous intervenez sur un chantier, que vos plans servent à des travaux, ou que vous touchez à la structure même non porteuse, c'est obligatoire.

Et pour obtenir cette décennale, les assureurs demandent une seule de ces deux choses :

- Soit un diplôme d'État reconnu

- Soit deux ans d'expérience plus une formation sérieuse, avec étude de cas validée

C'est exactement là que Hemara Design fait toute la différence.

Quand vous terminez la formation et que vous validez votre étude de cas finale, vous recevez une attestation officielle.

Et je vous mets directement en relation avec mon propre courtier, pour obtenir le meilleur tarif et une assurance auprès d'un vrai assureur.

Parce que ce que je vous transmets ici, ce n'est pas un loisir.

C'est un métier reconnu, structuré, légal.

Et vous en repartez avec les clés pour l'exercer en toute sécurité.

Voici ce que vous recevez dans le Kit "Secrets de Pro" :

- **Ma liste personnelle de fournisseurs pros**
  - Mobilier, matériaux, objets déco– pour vous faire **gagner un temps fou** dans vos projets.
- **Masterclass exclusive : "L'IA au service du style"**
  - J'ai enregistré une masterclass inédite ou je vous montre **comment utiliser l'intelligence artificielle** pour booster votre créativité, accélérer vos rendus, structurer vos idées.
  - 1 accès à la formation inédite : **Développer un Mindset Gagnant pour Réussir:** Vous donner les clés pour développer la force mentale, l'endurance émotionnelle et les habitudes concrètes qui font la différence entre un rêve… et une réussite durable.

Vous ne ferez plus jamais vos projets comme avant.

SLIDE 40 – "Ce que ça vaut… et ce que vous allez vraiment payer"

Si je devais mettre un prix sur tout ce que vous avez vu ce soir…

- Le programme complet en 4 étapes
- Les **43 exercices**, les **études de cas**, les **corrections**

- Les **templates prêts à l'emploi**, la **boîte à outils** Canva, Sketchup, l'IA
- Les **coaching en groupe**, l'accès à **moi** et à mon équipe
- Les **bonus mindset**, les outils pour monter votre boîte
- Et surtout… le fait que **vous allez pouvoir vivre de votre passion et changer de vie en exercant un nouveau métier…**

Alors oui, ce programme vaudrait **facilement plus de 5000€**.

Mais je veux vous faire une vraie place. Pas vous bloquer avec un tarif inaccessible.

SLIDE X - Formule Fondation

LIDE X — Fondation

La première formule, c'est la Fondation, à 997€.

Elle est faite pour vous si vous avez déjà suivi une formation, ou si vous vous sentez capable d'avancer en autonomie. Ma formation est complémentaire et différente des autres, donc beaucoup de femmes qui ont déjà des bases viennent compléter ici ce qui leur manque.

Vous avez accès à l'intégralité du programme : les 4 grandes étapes, les 40 exercices avec leurs corrections en vidéo, les 4 études de cas finales au choix. Vous avancez à votre rythme, sur 10 mois maximum.

Votre étude de cas finale est corrigée en vidéo par une designer d'intérieur certifiée. C'est elle qui valide officiellement vos acquis à la sortie du parcours.

Vous rejoignez le groupe privé Facebook réservé aux élèves Fondation, pour échanger avec la communauté.

Et si à un moment vous voulez un coup de pouce, vous avez la possibilité de prendre des coachings individuels à la carte en supplément. Vous gardez le contrôle sur ce que vous investissez en plus.

Slide X - Formule Mastery

La deuxième formule, c'est la Mastery, à 2490€.

Elle est faite pour vous si vous voulez une vraie reconversion, en partant de zéro. Ou si vous êtes déjà débutante, déjà un peu formée, et que vous voulez passer un cap.

Vous suivez le même programme que la Fondation. Mais cette fois, vous n'êtes plus jamais seule.

Vous avez 7 coachings individuels de 30 minutes avec une designer d'intérieur certifiée, qui corrige vos exercices, qui valide vos acquis étape par étape, qui vous débloque quand vous coincez.

Vous avez 2 ateliers de groupe avec moi, Aurélie, sur la durée de votre formation. Des moments où je réponds en direct à vos questions, où on échange, où je partage ce que je vois sur le terrain.

Vous rejoignez un Discord privé, espace de co-working et salon d'échanges, avec les autres élèves Mastery. Et c'est là que vous allez créer des liens forts, vous entraider, et avancer ensemble.

La aussi, votre étude de cas finale est corrigée en vidéo par votre coach. C'est ce qui valide officiellement vos acquis à la sortie du parcours.

Vous êtes [X] femmes avec moi ce soir. Et sur la Mastery, je n'ouvre que 10 places.

(pause)

Je sais que c'est peu. Mais c'est ce qui me permet de garantir un accompagnement qui tient ses promesses. Si je prends 50 élèves, mes coachs ne peuvent plus suivre. Moi non plus. Et je préfère limiter le nombre plutôt que diluer ce que je vous donne.

Donc oui, cette semaine, il y aura des femmes qui veulent rejoindre Mastery et qui n'auront pas leur place. C'est comme ça, je peux pas faire autrement.

Quant à la prochaine session de Mastery, je vais être franche avec vous : je n'ai pas de date. Peut-être avant les vacances d'été. Mais sûrement plus tard en fin d'année. Je ne sais pas encore quand je rouvrirai.

Donc si ce soir vous sentez que c'est votre moment, écoutez-vous. Ne vous dites pas "je verrai la prochaine fois". Parce que la prochaine fois, je ne sais pas quand elle viendra.

Transition : Bon et maintenant j'ai 2 bonnes nouvelles à vous annoncer.

SLIDE X – Grosse surprise n1

Cette année, on a fait quelque chose qu'on n'avait jamais fait.

Pour la première fois, mes deux formules sont finançables en 5 fois.

La Mastery et la Fondation.

Les deux.

La Mastery, c'est la formule avec accompagnement complet et l'intégralité des bonus, à 2490€.

On l'avait déjà ouverte en 5 fois il y a un an. Mais à l'époque, c'était au cas par cas, uniquement pour les femmes qui m'écrivaient en privé en me disant qu'elles galéraient. C'était une exception, accordée discrètement.

Cette fois, je l'ouvre à tout le monde. Sans conditions. Sans justification à fournir.

Et la Fondation, à 990€, c'est la toute première fois qu'elle bénéficie du paiement en 5 fois. On ne l'avait jamais fait.

(pause)

Pourquoi ?

Parce que je refuse que l'argent soit la raison pour laquelle vous passez à côté de votre rêve cette année.

SLIDE X – Grosse surprise n2

Maintenant, je vais être transparente avec vous.

Quand vous payez en 5 fois, pour moi en tant qu'entrepreneure, c'est de la trésorerie que j'avance pendant 5 mois. Mes coachs, ma plateforme, mes équipes, je les paie tout de suite. Vous me payez progressivement.

Alors pour celles qui peuvent prendre la Mastery en 1 fois, j'ai voulu faire un geste.

(pause)

Je vous offre Essentia BUSINESS.

Essentia BUSINESS, c'est ma formation business avancée. Celle que je propose normalement à mes élèves les plus avancées quand elles veulent passer un cap : structurer leur activité comme une vraie entreprise, gérer leur croissance, fixer leurs prix avec confiance, faire les bons choix d'organisation. C'est ça, Essentia.

Elle se vend 500€ à part. Je vous l'offre.

Mais uniquement si vous prenez la Mastery et que vous la payez en 1 fois.

C'est ma façon de remercier celles qui me permettent de gérer cette aventure sereinement, et de continuer à former chaque année autant de femmes.

Voilà. Et maintenant, parce que je veux que vous soyez 100% alignée et que vous soyez sure d'avoir fait le bon choix :

✅ Vous avez une **garantie 21 jours satisfait ou remboursé**.

Si vous sentez que ma méthode ne vous convient pas,
il suffit de nous prévenir **par email** dans les 3 premières semaines…
et **vous êtes intégralement remboursée**, sans discussion.

Je prends **le risque à votre place.**

Ce soir, ce n'est pas un achat.
C'est un choix.
Et la vraie question, c'est :
Qu'est-ce que ça te coûte… de ne pas y aller ?

“Est-ce que je suis prête à faire ce que j’ai envie de faire depuis des mois ? voir des années?”

Et pour celles qui le savent déjà…
Le lien d’inscription est juste en dessous.

SLIDE X - Je vous affiche un comparatif des deux formules que ce soit bien clair

Fondation pour celles qui sont autonomes ou qui ont deja fait une formation
Mastery pour celles qui preferent etre accompagnées

SLIDE X - Comment commander

Voilà vous avez toutes les cartes en main, je vais maintenant vous mettre le lien vers la page où vous pourrez acheter la formation et surtout voir le détail en intégralité de ce que je propose.

Vous allez tout en bas de la page vous mettez vos informations de paiement.

Donc je le répète pour les Fondation dès que vous achetez la formation Vous aurez accès à tout le module 1 cette semaine et chaque semaine un nouveau module se débloque.

Pour les MASTERY. Vous débloquez toutes le module 1 et on commence toute l’aventure ensemble pendant 10 mois et j’ai vraiment hâte de découvrir mes nouvelles élèves. Vous pouvez aller voir les témoignages de mes élèves sur mes réseaux, elles ont vécu une aventure incroyable et moi aussi .

SLIDE 42 — Une journée type… et le sentiment du “je n’y arriverai jamais”

Quand on commence ce parcours, c’est normal de se dire :
👉 *“Je ne vais jamais y arriver.”*

On se sent tout en bas d’une colline.
On regarde le sommet, et on se dit :
“C’est trop haut. Trop loin. Je n’y arriverai pas.”

Mais je vais vous dire un secret :
On ne grimpe pas une montagne en un saut.

On y va **pas à pas.**
Et surtout, on **ne brûle pas les étapes.**

Quand mes élèves arrivent à la fin de la formation,
elles me disent souvent : *“Je n’en reviens pas… j’ai fait tout ça ?!”*

Et oui. Parce qu’en 10 mois, elles ont :

- Fait des **plans d’agencement professionnels**
- Appris à utiliser **Sketchup et Canva**, alors qu’elles ne connaissaient même pas ces outils
- Créé des **ambiances cohérentes**
  Développé un **regard critique**
- Appris à gérer un **projet client de A à Z**
- Et monté leur **structure d’activité indépendante**

Tout ça, en partant de zéro.
Tout ça, **parce qu’elles ont avancé une étape après l’autre.**

Et je vais être honnête avec vous…Quand j’ai commencé à créer cette école, je pensais que ça me prendrait 6 mois.
Au final, ça m’a pris **plus de 3 ans.**

J’ai douté, j’ai fait des erreurs, j’ai recommencé.
Mais j’ai persévéré. Et aujourd’hui, presque 3 ans plus tard,
Je forme **des centaines de femmes**.
Je les vois évoluer, prendre confiance,
Et je suis **fière, mais tellement fière**, de ce que je leur transmets.

Donc si vous vous sentez un peu en bas de la colline ce soir…
Respirez. Ce que vous ressentez est **normal.**
Ce n’est **pas un signal d’alerte.**
C’est juste le signe que vous êtes **au bon départ.**

Voilà, j’espère que ce sentiment vous parle. Mais maintenant il y a un dernier frein qui revient souvent. Et je voudrais qu’on en parle franchement avant de se quitter.

slide - Objection argent

Beaucoup d'entre vous regardent ce prix et se disent : "C'est une grosse dépense."

Mais ce que vous êtes en train de faire ce soir, ce n'est pas une dépense.

(pause)

Une dépense, c'est ce qui sort de votre compte et qui ne revient jamais.

C'est un dîner au restaurant, un week-end, un sac.

C'est de l'argent qui se consomme. Une fois que c'est parti, c'est parti.

Un investissement, c'est l'inverse.

C'est de l'argent que vous mettez à un endroit qui va vous en rapporter plus.

C'est de l'argent qui travaille pour vous.

Cet accompagnement, si vous suivez la methode, que vous êtes serieuse, que vous mettez vraiment en pratique, ce n'est PAS une dépense.

C'est un investissement sur vous-même. Sur la femme que vous voulez devenir dans 1 an, dans 3 ans, dans 10 ans.

Et concrètement, faites le calcul avec moi.

2490€ aujourd'hui, c'est UN client sur un projet de rénovation.

Un seul. Et vous êtes déjà rentré dans vos frais.

Tout le reste de votre carrière, c'est ce que vous gagnez en plus.

Donc ce soir, ne vous demandez pas "est-ce que j'ai envie de dépenser autant ?"

Demandez-vous : "est-ce que je suis prête à investir sur moi ?"

C'est la seule question qui compte.

FAQ LIVE

SLIDE 44 – “Ce n’est qu’un au revoir…”

Je vous remercie infiniment de votre présence ce soir et de votre belle énergie. Vous avez était top. Et c'est exactement pour ça que j'ai créé Hemara Design. Pas juste pour former des décoratrices.
Mais pour créer des déclics, ouvrir des chemins, et surtout… vous montrer que c'est possible.

J'espère de tout cœur vous retrouver bientôt,sur la plateforme, dans nos échanges, dans nos coachings.
Et pour celles qui rejoignent la formation, je vous donne rendez-vous dès juillet pour notre prochain coaching de groupe en live.

Et si c'est le moment pour vous… Alors cliquez. Réservez. Osez.
Je vous attends de l'autre côté.

Merci pour votre confiance, votre énergie… et surtout : croyez en vous. Car parfois, il suffit d'un seul choix pour changer toute une trajectoire. N'oubliez pas Capucinee et Farida.

À très vite