

## CONTENU PEDAGOGIQUE MASTERMIND LA JOIE DE CREER – JUILLET 2025

### TEMPS A DEDIER A LA FORMATION

**Temps estimé pour les membres du mastermind la première année** (travail personnel non inclus) = **113h**  
(soit un peu plus d'une journée par mois)

#### Détail :

- 8 journées pour les immersions en présentiel (4 x 2 journées de 7h par trimestre),
- 4h par mois pour les appels de groupe, les sessions de création mensuelles et les questions dans le canal Télégram,
- 1h30 tous les deux mois pour les interventions d'expertes

### CONTENU DES IMMERSIONS EN PRESENTIEL (4 PAR AN)

IMMERSION D'HIVER	IMMERSION DE PRINTEMPS	IMMERSION D'ETE	IMMERSION D'AUTOMNE
La vision	L'exploration	Le passage à l'action sans s'épuiser	La mesure d'impact et l'évaluation
<p>→ Reconnexion à la joie de créer</p> <p>→ Revisiter ses fondamentaux (vision, mission, valeurs).</p> <p>→ Introduction à la méthodologie du <i>Fundraising Circle</i>, présentation des étapes 1 à 3 (se connaître &amp; s'analyser, bâtir sa base projet, fixer son objectif de campagne)</p> <p>→ Préparation à l'application et à l'intégration</p>	<p>→ Reconnexion à la joie de créer</p> <p>→ Notions de parité avec l'argent et le pouvoir. Qu'ai-je envie d'offrir à un partenaire, un investisseur ?</p> <p>→ Poursuite de la découverte <i>Fundraising Circle</i>, présentation des étapes 4 à 6 (bâtir son business model de campagne, construire son offre, rédiger son <i>case for support</i>)</p> <p>→ Préparation à l'application et à l'intégration</p>	<p>→ Reconnexion à la joie de créer</p> <p>→ Principes de slowpreneuriat, de robustesse et de résonance appliqués à la levée de fonds et la recherche de financements</p> <p>→ Poursuite de la découverte <i>Fundraising Circle</i>, présentation des étapes 7 à 9 (identifier ses cibles, préparer son plan d'action, lever des fonds)</p> <p>→ Préparation à l'application et à l'intégration</p>	<p>→ Reconnexion à la joie de créer</p> <p>→ L'heure du bilan : quels sont mes résultats pour le moment ? Que dois-je corriger ou ajuster ?</p> <p>→ Poursuite et fin de la découverte <i>Fundraising Circle</i>, présentation de l'étape 10 (évaluer, capitaliser et recommencer !)</p> <p>→ Préparation à l'application et à l'intégration</p>

### CONTENU DES INTERVENTIONS D'EXPERTES (6 PAR AN)

#### Thématiques

- L'art de la persuasion en vente & négociation (Houraye Dieye, Le Jeu de la Vente)
- Mapper son réseau grâce à la cartographie de proximité (Philippe Doazan, Duniya)

- 10 choses à savoir sur le droit du travail (Juliette Censi, FARHO Avocats)
- Monter la structure qui soutiendra la croissance de votre projet à impact (Maïlys Bihlet)
- Prendre soin de sa relation à l'argent
- Les principes du slowpreneuriat et de la robustesse
- La rédaction d'un pacte d'associés et/ou de conventions de partenariat / mécénat
- Manifester sa grande vision
- Réconcilier activisme, spiritualité et prospérité entrepreneuriale
- Maîtriser ses chiffres pour convaincre ses futurs investisseurs, partenaires, financeurs