SCHOOLINVEST

Descriptif des programmes SchoolInvest

Version : PROGRAMMES-2026-10-17-V7 — remplace la version du 27 septembre 2026.

Ce document décrit le contenu des programmes commercialisés sous la dénomination SchoolInvest par CFD PATRIMOINE. Il est remis au Client avant tout paiement et fait partie de l’accord contractuel, avec les Conditions Générales de Vente.

Formation en ligne SchoolInvest — Investir en bourse en partant de zéro

La formation comprend quatorze chapitres répartis en cinq modules, dont des cas pratiques d’analyse d’entreprise et la prise en main d’un courtier.

Module 1 — Les bases de l’investissement

- 1. Les bases de l’investissement
- 2. Qu’est-ce que la Bourse
- 3. Le jargon de la Bourse
- 4. Qu’est-ce qu’un ETF
- 5. Investir concrètement avec Trade Republic et les outils

Module 2 — Les supports d’investissement

- 6. Le compte-titres
- 7. Le PEA

Module 3 — Installation du broker

- 8. Ouvrir un PEA

Module 4 — Méthode pour analyser une entreprise

- 9. Comprendre l’activité de l’entreprise
- 10. Analyse Novo Nordisk
- 11. Analyse BYD
- 12. L’intelligence artificielle

- 13. Analyse de TSMC

Ces entreprises sont analysées à titre d’exemple et peuvent être remplacées par des exemples équivalents.

Module 5 — La psychologie de l’investisseur

- 14. Les biais psychologiques

> **Inclus dans l’accès, hors des quatorze chapitres :** Introduction · Ebook — Investir en bourse en partant de zéro · Ebook — Abécédaire des placements · Ebook — PEA · Ebook — Classement Actions ETF.

> **Nature pédagogique :** les exemples et méthodes restent généraux. La formation ne constitue pas un conseil en investissement personnalisé et ne garantit aucun gain.

Formation en ligne SchoolInvest — Lancer ton business sur les réseaux

La formation comprend vingt-quatre chapitres avec exercices, organisés en trois blocs.

Bloc 1 — Savoir quoi vendre sur Instagram

Objectif : à la fin de ce bloc, l’élève sait ce qu’il vend, à qui, pour quel problème, sous quelle forme et à quel prix.

Déroulé :

- Trouver ton idée de business
- Définir ton client cible
- Construire une offre vendable
- Formuler la promesse et le prix
- Préparer ton profil Instagram

À l’issue de ce bloc :

- Avoir défini une offre, sa cible et le problème qu’elle résout
- Avoir formulé une promesse et fixé un prix
- Disposer d’un profil Instagram prêt à recevoir des visiteurs

Bloc 2 — Créer du contenu et de la viralité

Objectif : à la fin de ce bloc, l’élève sait trouver des idées, écrire, filmer, publier et tester des reels liés à son offre.

Déroulé :

- Comprendre le parcours Instagram
- Construire ta banque d’idées
- Créer tes reels TOFU
- Créer tes reels MOFU
- Écrire un reel qui retient
- Filmer simplement avec ton téléphone
- Utiliser les stories pour convertir
- Publier, tester et progresser

À l’issue de ce bloc :

- Disposer d’une banque d’idées de contenu liée à son offre
- Savoir écrire, filmer et publier un reel seul
- Savoir lire les résultats d’une publication et ajuster

Bloc 3 — Vendre avec le setting et le closing

Objectif : à la fin de ce bloc, l’élève sait ouvrir une conversation, qualifier, faire du nurturing, proposer un appel et conduire un closing structuré.

Déroulé :

- Comprendre le parcours de vente
- Trouver les bonnes conversations
- Commencer une conversation naturelle
- Qualifier sans faire un interrogatoire
- Faire du nurturing utile
- Proposer et sécuriser l’appel
- Préparer ton appel de closing
- Conduire l’appel de vente
- Présenter l’offre clairement
- Traiter les objections
- Conclure et assurer le suivi

À l’issue de ce bloc :

- Savoir engager et qualifier une conversation sans la forcer

- Savoir conduire un appel de vente structuré, de l’ouverture à la conclusion
- Savoir traiter une objection et assurer le suivi après l’appel

> **Inclus dans l’accès, hors des vingt-quatre chapitres :** Bienvenue dans la formation · Le chemin de la formation · La règle du jeu · Ce que tu vas avoir à la fin.

> **Important :** cette formation a une finalité pédagogique. Elle ne constitue pas une activité réglementée de conseil personnalisé en investissement, assurance, crédit ou immobilier, et ne garantit aucun résultat. Aucun montant de gain n’est annoncé ni présenté comme atteignable.

Programme SchoolInvest Investir — offres au nombre de séances

> **Offres non commercialisées.** Ces offres ne sont plus proposées à la vente depuis le 10 septembre 2026 et ne peuvent plus faire l’objet d’une commande nouvelle. Leur description est maintenue ici parce qu’elles continuent de s’exécuter au bénéfice des Clients qui les ont acquises avant cette date, dans les conditions de la version des Conditions Générales de Vente applicable à leur commande.

Le Client rejoint un programme complet comprenant un espace personnel, des ressources pédagogiques, des outils, des tâches de mise en pratique et 3 rendez-vous individuels.

> **Comment choisir les rendez-vous :** chaque rendez-vous correspond à un seul thème parmi ceux présentés ci-dessous. Le Client choisit, avec son coach, le thème travaillé lors de chaque séance en fonction de sa situation, de ses priorités et du nombre de rendez-vous inclus dans son offre. Les cinq thèmes ne sont donc pas traités au cours d’un seul rendez-vous.

1. Bases de l’investissement

Objectif : Comprendre les règles de base avant d’investir.

Déroulé :

- Comprendre le couple risque / rendement
- Différencier le court terme du long terme
- Définir l’épargne disponible
- Comprendre la diversification
- Découvrir les principales classes d’actifs

À l’issue de cette séance :

- Définir les objectifs
- Calculer l’épargne disponible
- Comprendre les principales bases de l’investissement

2. Audit du relevé de compte

Objectif : Comprendre ta situation financière réelle.

Déroulé :

- Analyser les revenus et les dépenses
- Identifier les dépenses inutiles
- Calculer la capacité d’épargne
- Construire un budget simple
- Définir une somme investissable régulièrement

À l’issue de cette séance :

- Construire le budget
- Optimiser les dépenses
- Définir une capacité d’investissement mensuelle

3. Analyse d’entreprise

Objectif : Savoir analyser une entreprise avant d’acheter une action.

Déroulé :

- Comprendre l’activité et les sources de revenus
- Analyser le chiffre d’affaires et les bénéfices
- Évaluer la dette
- Identifier l’avantage concurrentiel
- Comprendre la valorisation et construire une décision argumentée

À l’issue de cette séance :

- Réaliser une première analyse
- Justifier un achat ou un refus
- Comparer plusieurs sociétés

4. Construction de portefeuille

Objectif : Construire un portefeuille cohérent et diversifié.

Déroulé :

- Définir une allocation cible
- Répartir entre plusieurs supports
- Limiter le risque et éviter la concentration
- Préparer les premiers investissements
- Construire une méthode de suivi

À l’issue de cette séance :

- Construire une allocation
- Préparer les premiers investissements
- Suivre le portefeuille

5. Suivi / arbitrages

Objectif : Suivre les investissements et ajuster le portefeuille sans agir sous l’émotion.

Déroulé :

- Lire les performances
- Vérifier l’allocation et identifier les écarts
- Comprendre dans quelles situations un ajustement peut être envisagé
- Éviter les décisions émotionnelles
- Préparer une revue régulière

À l’issue de cette séance :

- Suivre les performances
- Comprendre les principes d’un ajustement
- Définir une méthode durable

> **Important :** les rendez-vous ont une finalité pédagogique. Ils ne constituent pas une activité réglementée de conseil personnalisé en investissement, assurance, crédit ou immobilier, et ne garantissent aucun résultat.

Programme SchoolInvest Entreprendre — offres au nombre de séances

> **Offres non commercialisées.** Ces offres ne sont plus proposées à la vente depuis le 10 septembre 2026 et ne peuvent plus faire l’objet d’une commande nouvelle. Leur description est maintenue ici parce qu’elles continuent de s’exécuter au bénéfice des Clients qui les ont acquises

> avant cette date, dans les conditions de la version des Conditions Générales de Vente applicable à leur commande.

Le Client rejoint un programme complet comprenant un espace personnel, des ressources pédagogiques, des outils, des tâches de mise en pratique et 3 rendez-vous individuels.

> **Comment choisir les rendez-vous :** chaque rendez-vous correspond à un seul thème parmi ceux présentés ci-dessous. Le Client choisit, avec son coach, le thème travaillé lors de chaque séance en fonction de sa situation, de ses priorités et du nombre de rendez-vous inclus dans son offre. Les cinq thèmes ne sont donc pas traités au cours d'un seul rendez-vous.

1. Définir ton offre

Objectif : Repartir avec une offre claire, compréhensible et vendable.

Déroulé :

- Comprendre le projet et les objectifs à atteindre
- Identifier précisément le client idéal
- Identifier le problème principal à résoudre
- Clarifier la promesse et structurer l'offre
- Savoir présenter l'offre en moins de 30 secondes

À l'issue de cette séance :

- Une bio qui présente clairement l'offre
- Une présentation courte et convaincante
- Un client idéal clairement identifié

2. Création de contenu

Objectif : Faire connaître ton produit et transformer les prospects en clients.

Déroulé :

- Optimiser la bio et les appels à l'action
- Choisir une plateforme principale et une secondaire
- Construire des contenus TOFU, MOFU et BOFU
- Définir un rythme réaliste de publication
- Travailler les accroches et préparer des idées de contenus

À l'issue de cette séance :

- Publier un premier contenu

- Préparer 10 réels
- Modifier la bio
- Ajouter un appel à l’action clair

3. La vente

Objectif : Transformer un prospect intéressé en client.

Déroulé :

- Comprendre le parcours du prospect
- Construire un script simple et naturel
- Qualifier le prospect et présenter l’offre
- Traiter les objections et annoncer le prix
- Conclure la vente et organiser le suivi

À l’issue de cette séance :

- Présenter l’offre avec confiance
- Répondre aux principales objections
- Annoncer le prix sereinement
- Mettre en place un suivi efficace

4. Délivrer de la valeur

Objectif : Rendre le client satisfait et structurer une expérience simple.

Déroulé :

- Clarifier ce que reçoit le client
- Définir les étapes du service
- Prévoir l’accueil et le suivi
- Anticiper les questions fréquentes
- Demander un témoignage et préparer la fidélisation

À l’issue de cette séance :

- Structurer le parcours client
- Accueillir efficacement un client
- Mettre en place un suivi professionnel
- Fidéliser sur le long terme

5. Générer de l’argent

Objectif : Transformer ton activité en système rentable et mesurable.

Déroulé :

- Fixer un objectif mensuel réaliste
- Calculer le nombre de ventes nécessaires
- Identifier les leviers d’acquisition
- Suivre les KPI et améliorer la conversion
- Définir un plan d’action sur 30 jours

À l’issue de cette séance :

- Définir un objectif de chiffre d’affaires
- Mesurer les principaux indicateurs
- Mettre en place un tableau de suivi
- Exécuter un plan d’action clair

> **Important :** les rendez-vous ont une finalité pédagogique. Ils ne constituent pas une activité réglementée de conseil personnalisé en investissement, assurance, crédit ou immobilier, et ne garantissent aucun résultat.

Monter son business en partant de zéro — accompagnement de trois mois

L’accompagnement part d’un constat : ce qui bloque la plupart des personnes qui veulent se faire connaître n’est ni la motivation ni le matériel, mais la charge de décision quotidienne — trouver une idée, écrire le texte, choisir l’accroche, filmer, et recommencer le lendemain. Le programme retire cette charge au Client : ses contenus lui sont écrits, et son travail consiste à les produire et à les publier.

> **Ce que le Client doit fournir :** l’accompagnement suppose une publication régulière. Le rythme demandé est d’une vidéo par jour la première semaine, deux par jour la deuxième, trois par jour la troisième. Aucun budget publicitaire n’est nécessaire : un téléphone suffit.

Ce que comprend l’accompagnement

1. Un rendez-vous individuel de démarrage : on te comprend avant de te faire travailler

On pose ton objectif, ta niche, ton produit et son prix, et on identifie précisément à qui tu parles. Tu n’as pas encore de niche ni de produit défini ? C’est justement ce qu’on construit

pendant cet appel. Tu en repars avec ta première feuille de route, et c’est à partir de ce que tu auras dit ici que tes contenus seront écrits pendant les trois mois.

C’est le rendez-vous le plus approfondi du programme, et c’est voulu : une fois qu’on t’a compris, tout le reste sert à te faire avancer.

2. Tes contenus écrits pour toi, toutes les deux semaines

Six feuilles de route sur les trois mois. Elle ne se limite pas à une liste de tâches : elle contient les contenus déjà rédigés — l’accroche, le texte, ce qui doit être montré à l’image, les mots à l’écran et l’appel à l’action. Ils sont écrits pour le Client à partir de ce qu’il a exposé pendant l’appel de démarrage : sa niche, son client, les objections qu’il rencontre et son parcours. Ils ne sont pas repris d’un catalogue. La feuille de route est consultable dans l’espace personnel SchoolInvest.

3. Cinq points individuels, un par quinzaine

De la deuxième à la sixième quinzaine. On regarde ce qui a marché, ce qui n’a pas marché, et on cale les quinze jours suivants. Ta feuille de route est ajustée à la sortie de chaque point.

Ces points vont droit au but, et c’est délibéré : tes contenus sont déjà écrits, tu n’as pas besoin d’un rendez-vous qui s’éternise. Ce qu’on cherche, c’est que tu publies et que tu vendes — pas que tu passes tes soirées en réunion.

4. Un accès au coach pour tes questions écrites, pendant la durée du programme

Tu poses tes questions au moment où elles arrivent, sans attendre le prochain rendez-vous. Ce canal sert aux questions de mise en œuvre : il ne remplace ni les points individuels ni les sessions collectives. Aucun délai de réponse n’est garanti.

5. Un avis sur chaque vidéo avant publication, la première semaine

Pendant la première semaine, le Client envoie chaque vidéo avant de la publier et reçoit un retour sur ce qui va et ce qui ne va pas. L’objectif est de corriger les réflexes de départ avant qu’ils ne s’installent. Au-delà de la première semaine, les retours portent sur les contenus publiés.

6. Deux sessions collectives en direct par semaine

Une session consacrée à la création de contenu et une consacrée à la vente. Les questions et les cas sont déposés par écrit avant la session : des cas réels d’élèves y sont corrigés en direct. Les sessions sont enregistrées et les jours et horaires sont communiqués au Client au démarrage.

7. Une bibliothèque de documents, dans ton espace personnel

Tu accèdes à nos formations écrites, à des ebooks, à des modèles et à des documents de travail que tu peux reprendre directement. Tu n’as pas à tout retenir pendant les lives : ce qui a été vu est écrit quelque part et tu peux y revenir. Cette bibliothèque est complétée au fil du temps, et ce qui s’y ajoute t’est acquis.

8. L’accès aux sessions collectives au-delà des trois mois

L’accompagnement individuel dure trois mois : au terme de cette période, la feuille de route, les points individuels et l’accès direct au coach prennent fin. L’accès aux deux sessions collectives hebdomadaires, lui, n’est pas interrompu.

9. La formation en ligne « Lancer ton business sur les réseaux », sans limite de durée

Tu accèdes à l’intégralité de cette formation en ligne, vendue séparément au prix de 499 €, sans supplément de prix et sans limite de durée : cet accès n’est pas interrompu au terme des trois mois. Il est ouvert par SchoolInvest après le paiement ; la formation se consulte sur la plateforme de cours, avec des identifiants propres à cette plateforme.

Ce que l’accompagnement n’est pas

> Ce n’est pas une formation en vidéo à suivre seul : le Client reçoit du travail à faire, et ce qu’il produit est examiné.

> Ce n’est pas une garantie de résultat. Aucune n’est donnée.

> Ce n’est pas une promesse de revenu. Aucun montant de gain n’est annoncé ni présenté comme atteignable.

> Ce n’est pas un raccourci : sans publication régulière du Client, l’accompagnement ne peut produire aucun effet.

> **Important :** l’accompagnement a une finalité pédagogique. Il ne constitue pas une activité réglementée de conseil personnalisé en investissement, assurance, crédit ou immobilier, et ne garantit aucun résultat.

Accompagnement hybride — accompagnement de trois mois

L’accompagnement hybride part du même constat que l’offre précédente, mais partage le travail autrement : SchoolInvest donne la méthode, les trames et le cadre ; le Client produit ses contenus lui-même. C’est l’offre de celui qui veut être guidé sans que tout soit écrit à sa place.

> **Ce que le Client doit fournir :** l’accompagnement suppose une publication régulière, au rythme annoncé avant la commande. Aucun budget publicitaire n’est nécessaire : un téléphone suffit.

Ce que comprend l’accompagnement

1. Un rendez-vous individuel de démarrage

On pose l’objectif, la cible, le produit et son prix. Le Client en repart avec son premier plan d’action, et c’est à partir de ce qu’il aura dit là que les plans suivants sont bâtis.

2. Six plans d’action sur les trois mois

Un plan de départ, puis un par rendez-vous de suivi. Chaque plan donne les objectifs, les priorités, les trames, les modèles, les actions commerciales, les livrables attendus et les indicateurs à suivre. Les scripts correspondant aux contenus prévus par le plan de la période sont fournis à titre de modèle. Les plans sont préparés à partir des données collectées auprès du Client, puis relus, ajustés et validés par SchoolInvest avant remise. Le plan est consultable dans l’espace personnel SchoolInvest.

3. Cinq rendez-vous individuels de suivi

On regarde ce qui a marché, ce qui n’a pas marché, et on cale la période suivante. Le plan d’action est ajusté à la sortie de chaque rendez-vous.

4. Les questions posées sur l’espace communautaire et en direct

Cette offre ne comprend **aucun canal de messagerie privée avec le coach**. Les questions du Client sont déposées sur l’espace communautaire avant les sessions collectives, ou posées pendant celles-ci, et y reçoivent une réponse orale. Aucune réponse écrite individuelle n’est due.

5. Deux sessions collectives en direct par semaine

Une session consacrée à la création de contenu et une consacrée à la vente. SchoolInvest y présente des cas réels issus de ses élèves, montre ce qui a été réalisé et explique ce qui fonctionne, ce qui ne fonctionne pas et pourquoi. Le groupe apprend de ces cas. Aucun nombre de cas personnels traités par Client n’est garanti.

6. L’accès à l’espace personnel SchoolInvest

Le Client accède aux formations écrites, aux ebooks, aux modèles et aux documents de travail qu’il peut reprendre directement. Cette bibliothèque est complétée au fil du temps, et ce qui s’y ajoute lui est acquis.

7. L’accès aux sessions collectives au-delà des trois mois

L’accompagnement individuel dure trois mois : au terme de cette période, les plans d’action et les rendez-vous individuels prennent fin. L’accès aux deux sessions collectives hebdomadaires, lui, n’est pas interrompu. En revanche, le droit d’y faire traiter ses propres questions est limité à cette même durée de trois mois : au-delà, le Client continue d’assister aux sessions et de bénéficier des cas présentés et des réponses apportées aux autres, sans pouvoir demander le traitement des siennes.

8. La formation en ligne « Lancer ton business sur les réseaux », sans limite de durée

Le Client accède à l’intégralité de cette formation en ligne, vendue séparément au prix de 499 €, sans supplément de prix et sans limite de durée : cet accès n’est pas interrompu au terme des trois mois. Il est ouvert par SchoolInvest après le paiement ; la formation se consulte sur la plateforme de cours, avec des identifiants propres à cette plateforme.

Ce qui distingue cette offre de l’accompagnement à 2 400 €

> Dans l’accompagnement à 2 400 €, les contenus sont **écrits pour le Client** — accroche, texte, ce qui doit être montré à l’image, appel à l’action — et il dispose d’un accès au coach pour ses questions écrites. Dans l’accompagnement hybride, le Client **produit ses contenus lui-même** à partir des trames et des modèles, et ses questions passent par le collectif.

Ce que l’accompagnement n’est pas

> Ce n’est pas une garantie de résultat. Aucune n’est donnée.

> Ce n’est pas une promesse de revenu. Aucun montant de gain n’est annoncé ni présenté comme atteignable.

> Ce n’est pas un raccourci : sans publication régulière du Client, l’accompagnement ne peut produire aucun effet.

> **Important :** l’accompagnement a une finalité pédagogique. Il ne constitue pas une activité réglementée de conseil personnalisé en investissement, assurance, crédit ou immobilier, et ne garantit aucun résultat.

> **Ancrage au catalogue :** les offres sont celles inscrites au catalogue des offres de SchoolInvest. Une évolution de leur libellé commercial est sans effet sur les stipulations qui précèdent.

CFD PATRIMOINE — SARL à associé unique au capital de 1 000 €, RCS Paris 848 561 296, 34 avenue des Champs- Élysées, 75008 Paris. TVA intracommunautaire FR89 848 561 296. SchoolInvest est une marque de CFD PATRIMOINE. contact@schoolinvest.fr — 01 82 28 71 06. Document contractuel — version PROGRAMMES-2026-10-17-V7. Les Conditions Générales de Vente applicables et l'ensemble des versions antérieures sont consultables sur inscription.schoolinvest.fr/versions.html.