

L'ATELIER RENTABLE

Architecture pédagogique globale

Formation Premium - Version 1.0

**Créer, lancer, structurer et développer une activité de couture-retouches rentable,
visible et durable.**

Référentiel éditorial : Retouche & Vous - Édition Premium V2.4

Document de travail et de suivi - Août 2026

1. Objet du document

Ce document constitue le cahier de suivi de l'architecture pédagogique de la formation Premium « L'Atelier Rentable ». Il fixe la progression globale avant la seconde passe de production, au cours de laquelle chaque leçon sera développée en contenu de cours, script vidéo, exercice, ressource téléchargeable, quiz et paramétrage LearnDash.

Principe directeur : le livre explique, la formation fait agir, les outils font produire un résultat et le parcours construit progressivement un véritable Dossier Atelier Rentable.

2. Architecture générale du parcours

Module	Intitulé	Finalité
Module 0	Votre parcours L'Atelier Rentable	Se situer, définir son objectif et préparer son parcours.
Module 1	Construire les fondations de son entreprise	Transformer un savoir-faire en projet entrepreneurial structuré.
Module 2	Valider son marché	Vérifier la demande, le territoire, les clients, la concurrence et les opportunités.
Module 3	Construire une offre qui se vend	Transformer l'analyse du marché en proposition commerciale claire et différenciante.
Module 4	Fixer des prix rentables et piloter ses chiffres	Maîtriser coûts, prix, rentabilité, objectifs et tableau de bord financier.
Module 5	Trouver ses premiers clients	Mettre en place un plan concret d'acquisition et obtenir les premiers clients.
Module 6	Devenir visible et construire sa réputation locale	Être trouvable, crédible et identifiable localement.
Module 7	Transformer ses clients en ambassadeurs	Créer fidélisation, recommandation et prescription.
Module 8	Organiser son atelier et maîtriser son temps	Structurer les rendez-vous, commandes, priorités et procédures.
Module 9	Automatiser et professionnaliser son activité	Utiliser les outils numériques pour simplifier sans déshumaniser.
Module 10	Développer son chiffre d'affaires sans travailler toujours plus	Augmenter la valeur créée par le temps, le panier moyen et les offres.
Module 11	Penser et agir comme une dirigeante	Piloter, décider, corriger, protéger son énergie et gagner en recul.
Module 12	Construire une entreprise durable et préparer l'avenir	Créer un actif professionnel transmissible, documenté et durable.

3. Standard pédagogique retenu

- Leçons courtes et orientées action, en cible 7 à 15 minutes de vidéo lorsque la vidéo est pertinente.
- Une transformation attendue clairement formulée pour chaque module.
- Une ressource, un exercice ou une action lorsque le contenu nécessite une mise en pratique.

- Une mission de fin de module qui valide un livrable concret, plus importante qu'un simple quiz.
- Un Dossier Atelier Rentable qui se construit progressivement et devient le projet final de l'apprenant.
- Un quiz LearnDash possible pour vérifier les connaissances, sans remplacer la validation pratique.

MODULE 0 - Votre parcours L'Atelier Rentable

Transformation attendue : Passer de « je vais suivre une formation » à « je sais où j'en suis, où je veux aller et comment utiliser ce parcours ».

Leçons

0.1 Bienvenue dans L'Atelier Rentable

0.2 Où en êtes-vous aujourd'hui ?

0.3 Définissez votre objectif

Ressources et outils prévus

- Workbook - Mon Atelier Rentable
- Diagnostic Atelier Rentable
- Feuille de route personnelle

Mission de fin de module

MISSION 0 - Ma feuille de route personnelle

Élément ajouté au Dossier Atelier Rentable

Feuille de route de départ et score initial.

MODULE 1 - Construire les fondations de son entreprise

Transformation attendue : Passer de « je sais coudre / retoucher » à « je construis une entreprise avec une vision, des objectifs et un modèle ».

Leçons

- 1.1 Du savoir-faire à l'entreprise
- 1.2 Quel atelier voulez-vous construire ?
- 1.3 Identifier ses sources de revenus
- 1.4 Définir ses objectifs financiers
- 1.5 Faire l'inventaire de ses ressources
- 1.6 Identifier ses forces et ses fragilités
- 1.7 Construire sa vision à 3 ans
- 1.8 Transformer sa vision en objectifs
- 1.9 Votre plan d'action des 90 prochains jours

Ressources et outils prévus

- Autodiagnostic Artisan -> Entrepreneur
- Fiche Mon modèle d'atelier
- Matrice des sources de revenus
- Calculateur Objectif de revenu
- Checklist Mon atelier de départ
- SWOT personnelle
- Projection Une journée dans mon entreprise dans 3 ans
- Tableau Objectifs Atelier Rentable
- Plan d'action 90 jours

Mission de fin de module

MISSION 1 - Les fondations de mon atelier

Élément ajouté au Dossier Atelier Rentable

Partie I - Mon projet d'entreprise.

MODULE 2 - Valider son marché

Transformation attendue : Passer de « je pense qu'il y a des clients » à « je sais qui ils sont, où ils se trouvent, ce qu'ils veulent et quelle place existe pour mon activité ».

Leçons

- 2.1 Une étude de marché, pour quoi faire ?
- 2.2 Définir son territoire commercial
- 2.3 Mesurer le potentiel de son marché local
- 2.4 Identifier ses futurs clients
- 2.5 Comprendre ce que veulent réellement les clients
- 2.6 Identifier ses concurrents
- 2.7 Analyser ses concurrents intelligemment
- 2.8 Construire sa carte concurrentielle
- 2.9 Repérer les opportunités du marché
- 2.10 Réaliser son SWOT marché
- 2.11 Valider ou ajuster son projet
- 2.12 Faire de son étude de marché un outil vivant

Ressources et outils prévus

- Fiche Mes hypothèses de départ
- Fiche Ma zone de chalandise
- Grille d'évaluation du potentiel local
- Matrice des clientèles potentielles
- Questionnaire terrain - 10 entretiens clients
- Tableau de cartographie concurrentielle
- Carte de positionnement concurrentiel
- SWOT Marché
- Tableau de veille marché - 12 mois

Mission de fin de module

MISSION 2 - Valider mon marché

Élément ajouté au Dossier Atelier Rentable

Partie II - Mon étude de marché.

MODULE 3 - Construire une offre qui se vend

Transformation attendue : Passer de « je propose des travaux de couture » à « je sais à qui je m'adresse, ce que je vends, le problème résolu et ma différence ».

Leçons

- 3.1 Choisir ses clientèles prioritaires
- 3.2 Comprendre le problème que l'on vend réellement
- 3.3 Construire son catalogue de prestations
- 3.4 Choisir entre généraliste et spécialiste
- 3.5 Construire son offre principale
- 3.6 Créer des services complémentaires
- 3.7 Construire sa différenciation
- 3.8 Formuler sa promesse commerciale
- 3.9 Tester son offre avant de la figer
- 3.10 Construire sa fiche d'offre définitive

Ressources et outils prévus

- Matrice de sélection des clientèles
- Matrice prestation -> besoin -> bénéfice -> résultat
- Catalogue Atelier Rentable
- Matrice compétence x demande x rentabilité x différenciation
- Fiche d'offre commerciale

Mission de fin de module

MISSION 3 - Mon offre commerciale

Élément ajouté au Dossier Atelier Rentable

Partie III - Mon offre, mon positionnement et ma promesse.

MODULE 4 - Fixer des prix rentables et piloter ses chiffres

Transformation attendue : Passer de prix fixés à l'intuition ou par comparaison à une tarification fondée sur les coûts, le temps, la valeur et les objectifs.

Leçons

- 4.1 Comprendre les chiffres essentiels
- 4.2 Identifier toutes ses charges
- 4.3 Calculer le coût réel d'une heure de travail
- 4.4 Déterminer son taux horaire rentable
- 4.5 Calculer le vrai coût d'une prestation
- 4.6 Construire sa grille tarifaire
- 4.7 Facturer les services premium et l'urgence
- 4.8 Calculer son seuil de rentabilité
- 4.9 Transformer un objectif de revenu en objectif de CA
- 4.10 Calculer le nombre de prestations / clients nécessaires
- 4.11 Identifier les prestations les plus rentables
- 4.12 Savoir augmenter ses tarifs
- 4.13 Construire son tableau de bord financier

Ressources et outils prévus

- Calculateur de taux horaire
- Calculateur de prix
- Simulateur CA / revenu
- Calculateur seuil de rentabilité
- Analyse de rentabilité par prestation
- Tableau de trésorerie
- Tableau de bord mensuel

Mission de fin de module

MISSION 4 - Mon modèle financier rentable

Élément ajouté au Dossier Atelier Rentable

Partie IV - Mon modèle économique et financier.

MODULE 5 - Trouver ses premiers clients

Transformation attendue : Passer de l'attente et du bouche-à-oreille subi à un plan d'acquisition concret et mesurable.

Leçons

- 5.1 Pourquoi vos 10 premiers clients sont particuliers
- 5.2 Construire son fichier de prospects
- 5.3 Activer son réseau personnel sans harceler son entourage
- 5.4 Présenter son activité simplement
- 5.5 Montrer son travail pour rassurer
- 5.6 Utiliser les avant / après
- 5.7 Trouver ses premiers partenaires locaux
- 5.8 Prospector localement intelligemment
- 5.9 Transformer une demande en rendez-vous
- 5.10 Transformer un premier client en preuve sociale
- 5.11 Demander ses premiers avis
- 5.12 Mesurer d'où viennent ses clients

Ressources et outils prévus

- Fichier prospects
- Scripts de présentation
- Checklist preuves sociales
- Tableau partenaires
- Tableau prospect -> contact -> RDV -> client -> CA -> avis -> recommandation

Mission de fin de module

MISSION 5 - Objectif 10 clients en 30 jours

Élément ajouté au Dossier Atelier Rentable

Partie V - Mon plan d'acquisition initiale.

MODULE 6 - Devenir visible et construire sa réputation locale

Transformation attendue : Passer d'une présence occasionnelle à un système local de visibilité, de crédibilité et de réputation.

Leçons

- 6.1 Comprendre la visibilité locale
- 6.2 Construire une identité cohérente
- 6.3 Créer / optimiser Google Business Profile
- 6.4 Choisir les bonnes catégories et services
- 6.5 Construire une photothèque professionnelle
- 6.6 Obtenir régulièrement des avis Google
- 6.7 Répondre aux avis
- 6.8 Instagram : faut-il vraiment y être ?
- 6.9 Construire une présence Instagram utile
- 6.10 Utiliser Facebook local
- 6.11 Construire un site qui génère des demandes
- 6.12 Construire son calendrier de communication
- 6.13 Mesurer ses canaux d'acquisition

Ressources et outils prévus

- Checklist Google Business Profile
- Modèles de demandes et réponses aux avis
- Checklist photo
- Calendrier éditorial
- Banque d'idées de contenus
- Tableau des canaux d'acquisition

Mission de fin de module

MISSION 6 - Mon système de visibilité locale

Élément ajouté au Dossier Atelier Rentable

Partie VI - Mon système de visibilité et de réputation.

MODULE 7 - Transformer ses clients en ambassadeurs

Transformation attendue : Passer de clients satisfaits à un système organisé de fidélisation, recommandation et prescription.

Leçons

- 7.1 Satisfaction, fidélité et recommandation : trois choses différentes
- 7.2 Comprendre le parcours client
- 7.3 Soigner le premier contact
- 7.4 Professionnaliser diagnostic et prise en charge
- 7.5 Créer une restitution mémorable
- 7.6 Organiser le suivi après prestation
- 7.7 Demander une recommandation naturellement
- 7.8 Faciliter le bouche-à-oreille
- 7.9 Identifier ses ambassadeurs
- 7.10 Construire son réseau de prescripteurs
- 7.11 Réactiver les anciens clients
- 7.12 Mesurer fidélisation et recommandation

Ressources et outils prévus

- Carte du parcours client
- Scripts de recommandation
- Fichier ambassadeurs
- Tableau prescripteurs
- Tableau fidélisation / recommandation

Mission de fin de module

MISSION 7 - Mon système client & recommandation

Élément ajouté au Dossier Atelier Rentable

Partie VII - Mon expérience client et mon système de recommandation.

MODULE 8 - Organiser son atelier et maîtriser son temps

Transformation attendue : Passer d'une activité pilotée par les urgences à une organisation fluide, visible et reproductible.

Leçons

- 8.1 Où disparaît votre temps ?
- 8.2 Séparer temps productif et temps invisible
- 8.3 Construire sa semaine idéale
- 8.4 Organiser les rendez-vous
- 8.5 Organiser réception et restitution des vêtements
- 8.6 Construire un système de suivi des commandes
- 8.7 Organiser physiquement l'atelier
- 8.8 Regrouper les tâches similaires
- 8.9 Gérer les urgences sans désorganiser l'entreprise
- 8.10 Créer ses premières procédures
- 8.11 Prévenir les oublis et erreurs
- 8.12 Mesurer sa productivité sans travailler dans la précipitation

Ressources et outils prévus

- Audit temps - 1 semaine
- Planning hebdomadaire
- Fiche commande
- Suivi des encours
- Checklist réception
- Checklist restitution
- Procédure urgence

Mission de fin de module

MISSION 8 - Mon système d'organisation

Élément ajouté au Dossier Atelier Rentable

Partie VIII - Mon organisation et mes procédures essentielles.

MODULE 9 - Automatiser et professionnaliser son activité

Transformation attendue : Passer de tâches répétitives faites manuellement à un système numérique simple, fiable et humain.

Leçons

- 9.1 Ce qu'il faut automatiser... et ce qu'il ne faut surtout pas automatiser
- 9.2 Audit de ses tâches répétitives
- 9.3 Professionnaliser ses rendez-vous
- 9.4 Automatiser confirmations et rappels
- 9.5 Construire son fichier clients
- 9.6 Automatiser certains suivis clients
- 9.7 Simplifier devis, facturation et administratif
- 9.8 Organiser ses documents numériques
- 9.9 Utiliser l'IA comme assistante
- 9.10 Créer sa bibliothèque de modèles
- 9.11 Protéger ses données et conserver le contrôle
- 9.12 Construire son système numérique minimum viable

Ressources et outils prévus

- Audit tâches répétitives
- Modèles confirmations / rappels
- Structure fichier clients
- Arborescence numérique
- Bibliothèque de modèles
- Checklist système numérique minimum viable

Mission de fin de module

MISSION 9 - Mon atelier numérique

Élément ajouté au Dossier Atelier Rentable

Partie IX - Mon système numérique et mes automatisations utiles.

MODULE 10 - Développer son chiffre d'affaires sans travailler toujours plus

Transformation attendue : Passer du modèle « plus d'heures = plus de revenus » à une croissance par la valeur, le panier moyen, la sélection des prestations et la diversification.

Leçons

- 10.1 Les limites du modèle heures x travail
- 10.2 Identifier ses prestations à forte valeur
- 10.3 Éliminer ou corriger les prestations peu rentables
- 10.4 Augmenter le panier moyen
- 10.5 Développer les services premium
- 10.6 Développer le domicile lorsque le marché le justifie
- 10.7 Construire des partenariats B2B
- 10.8 Exploiter intelligemment la seconde main et l'économie circulaire
- 10.9 Diversifier ses sources de revenus
- 10.10 Tester une nouvelle offre
- 10.11 Mesurer avant de développer
- 10.12 Construire son plan de croissance 12 mois

Ressources et outils prévus

- Matrice prestations à forte valeur
- Plan panier moyen
- Fiche offre premium
- Fichier partenariats B2B
- Matrice diversification
- Plan de croissance 12 mois

Mission de fin de module

MISSION 10 - Mon plan de croissance

Élément ajouté au Dossier Atelier Rentable

Partie X - Mon plan de croissance rentable sur 12 mois.

MODULE 11 - Penser et agir comme une dirigeante

Transformation attendue : Passer de la réaction quotidienne au pilotage : mesurer, décider, arbitrer, corriger et protéger son temps.

Leçons

- 11.1 Technicienne, entrepreneure et dirigeante
- 11.2 Apprendre à décider avec des informations imparfaites
- 11.3 Identifier les erreurs qui freinent son entreprise
- 11.4 Installer les bonnes pratiques
- 11.5 Construire ses indicateurs de pilotage
- 11.6 Faire son rendez-vous mensuel de dirigeante
- 11.7 Apprendre de ses erreurs
- 11.8 Gérer les périodes difficiles
- 11.9 Développer sa résilience
- 11.10 Protéger son temps et son énergie
- 11.11 Savoir dire non
- 11.12 Sortir progressivement de l'indispensabilité

Ressources et outils prévus

- Tableau de bord de la Dirigeante
- Rituel mensuel de pilotage
- Registre décisions / apprentissages
- Checklist protection du temps

Mission de fin de module

MISSION 11 - Mon système de pilotage

Élément ajouté au Dossier Atelier Rentable

Partie XI - Mon tableau de bord et mon système de décision.

MODULE 12 - Construire une entreprise durable et préparer l'avenir

Transformation attendue : Passer de « j'ai créé mon emploi » à « je construis un actif professionnel qui possède une valeur au-delà de mon seul temps ».

Leçons

- 12.1 Imaginer son entreprise à 5, 10 et 20 ans
- 12.2 Identifier ce qui donne réellement de la valeur à son entreprise
- 12.3 Construire une marque qui existe au-delà de sa fondatrice
- 12.4 Transformer son expérience en procédures
- 12.5 Documenter son savoir-faire
- 12.6 Réduire la dépendance de l'entreprise envers soi-même
- 12.7 Transmettre son expertise
- 12.8 Construire une activité transmissible
- 12.9 Préparer les différents scénarios futurs
- 12.10 Préparer son atelier aux évolutions du métier
- 12.11 Entreprendre avec impact
- 12.12 Passer de l'expertise à l'autorité
- 12.13 Définir ce que l'on souhaite transmettre
- 12.14 Écrire sa vision finale

Ressources et outils prévus

- Plan Patrimoine Professionnel
- Carte des actifs de l'entreprise
- Plan de documentation des procédures
- Plan de transmission du savoir-faire
- Scénarios futurs
- Vision finale

Mission de fin de module

MISSION 12 - Mon entreprise dans 10 ans

Élément ajouté au Dossier Atelier Rentable

Partie XII - Mon patrimoine professionnel et ma vision à long terme.

MISSION FINALE - Le Dossier Atelier Rentable

La mission finale assemble l'ensemble des livrables produits pendant le parcours. Le résultat attendu est un business plan opérationnel, centré sur l'action et le pilotage plutôt qu'un document administratif destiné uniquement à un financeur.

- Où suis-je ?
- Où vais-je ?
- Comment vais-je y arriver ?
- Comment vais-je mesurer que cela fonctionne ?

Composition finale

1. Partie I - Mon projet d'entreprise
2. Partie II - Mon étude de marché
3. Partie III - Mon offre, mon positionnement et ma promesse
4. Partie IV - Mon modèle économique et financier
5. Partie V - Mon plan d'acquisition initiale
6. Partie VI - Mon système de visibilité et de réputation
7. Partie VII - Mon expérience client et mon système de recommandation
8. Partie VIII - Mon organisation et mes procédures essentielles
9. Partie IX - Mon système numérique et mes automatisations utiles
10. Partie X - Mon plan de croissance rentable sur 12 mois
11. Partie XI - Mon tableau de bord et mon système de décision
12. Partie XII - Mon patrimoine professionnel et ma vision à long terme

4. Deuxième passe de production

Une fois cette architecture validée, la production détaillée se fera leçon par leçon. Chaque fiche de production reprendra le même gabarit :

- Objectif pédagogique
- Transformation ou compétence visée
- Contenu détaillé de la leçon
- Script ou trame vidéo
- Exemple(s) concret(s)
- Exercice ou action
- Ressource téléchargeable
- Quiz / validation LearnDash
- Livrable ajouté au Dossier Atelier Rentable
- Éléments à intégrer dans WordPress / LearnDash

5. Tableau de suivi global

Module	Architecture	Contenus	Ressources	LearnDash	Statut
0 - Votre parcours L'Atelier Rentable	Validée	À produire	À produire	À paramétrer	Architecture prête
1 - Construire les fondations de son	Validée	À produire	À produire	À paramétrer	Architecture prête

entreprise					
2 - Valider son marché	Validée	À produire	À produire	À paramétrer	Architecture prête
3 - Construire une offre qui se vend	V1.0	À produire	À produire	À paramétrer	Architecture prête
4 - Fixer des prix rentables et piloter ses chiffres	V1.0	À produire	À produire	À paramétrer	Architecture prête
5 - Trouver ses premiers clients	V1.0	À produire	À produire	À paramétrer	Architecture prête
6 - Devenir visible et construire sa réputation locale	V1.0	À produire	À produire	À paramétrer	Architecture prête
7 - Transformer ses clients en ambassadeurs	V1.0	À produire	À produire	À paramétrer	Architecture prête
8 - Organiser son atelier et maîtriser son temps	V1.0	À produire	À produire	À paramétrer	Architecture prête
9 - Automatiser et professionnaliser son activité	V1.0	À produire	À produire	À paramétrer	Architecture prête
10 - Développer son chiffre d'affaires sans travailler toujours plus	V1.0	À produire	À produire	À paramétrer	Architecture prête
11 - Penser et agir comme une dirigeante	V1.0	À produire	À produire	À paramétrer	Architecture prête
12 - Construire une entreprise durable et préparer l'avenir	V1.0	À produire	À produire	À paramétrer	Architecture prête

Base éditoriale : Retouche & Vous - Édition Premium V2.4. Architecture pédagogique construite pour la formation en ligne L'Atelier Rentable. La liste et le nombre de leçons pourront être optimisés lors de la seconde passe afin d'éviter les doublons et de maintenir un parcours fluide.