



---

## **PROGRAMME DE FORMATION**

### **« Réussir son pitch pour investisseurs lors d'une levée de fonds »**

---

#### **Présentation :**

Cette formation s'adresse aux fondateurs des entreprises de la tech qui souhaitent acquérir les compétences nécessaires pour construire et délivrer une présentation convaincante devant des investisseurs internationaux.

Les compétences développées lors de cette formation sont celles du fondateur, du PDG ou du directeur technique d'entreprises technologiques.

#### **Public :**

Fondateur  
PDG  
Directeur technique

#### **Pré requis :**

Être titulaire d'un Bac+2 validé  
Maîtriser le français à l'oral  
Avoir des bases solides d'anglais à l'oral  
Être à l'aise avec l'outil informatique

#### **Objectifs :**

A l'issue de cette formation, chaque stagiaire sera capable de :

- Identifier leurs valeurs personnelles, les valeurs de l'entreprise, et leur archétype personnel et comprendre le lien entre ces éléments et le projet de l'entreprise.
- Connaître les éléments techniques qui doivent être présents dans un pitch pour investisseurs et identifier ou construire ces éléments pour son entreprise.
- Connaître les 12 étapes dans le parcours du héros (la structure narrative / storytelling du pitch) et les éléments techniques correspondants du pitch pour investisseurs : identifier les éléments propres à son entreprise qui correspondent à ces 12 étapes.
- Construire un pitch qui conjugue avec efficacité éléments techniques et storytelling.
- Concevoir des diapositives efficaces pour accompagner son pitch.
- Présenter ce pitch de manière efficace et professionnel en français et / ou en anglais, en utilisant avec aisance les 8 critères de la prise de parole en public.
- Adapter son pitch à des profils d'investisseurs différents.
- Répondre en français et / ou en anglais à l'oral aux questions « sur le vif », avec plus de rapidité.

## Contenu de la formation :

### **1/ Bien se connaître pour communiquer avec efficacité (7 heures)**

- Evaluation du pitch initial
- Explorer et résumer les valeurs personnelles et professionnelles (parcours entrepreneurial / projet d'entreprise)
- A l'aide du questionnaire "Archétypes" (à faire en ligne), comprendre son archétype personnel et ses forces de leader et de communiquant
- Faire le lien entre ces éléments et le projet de l'entreprise afin de mettre en valeur le sens plus large du projet

### **2/ Le contenu technique du pitch (24.5 heures)**

- Connaître les éléments techniques qui doivent être présents dans un pitch pour investisseur (le problème / besoin, l'unicité de la solution, l'opportunité, le business plan, le go-to-market, les perspectives de sortie pour les investisseurs...)
- Identifier et / ou construire ces éléments techniques pour son entreprise (études de marché, enquêtes qualitatives, publications scientifiques / brevets, prévisionnel, autres éléments du business plan...)
- Connaître les attentes des investisseurs et bien faire la différence entre vendre son produit et vendre le projet de l'entreprise à des investisseurs

### **3/ Les éléments narratifs / storytelling (24.5 heures)**

- Connaître les 12 étapes dans le parcours du héros (la structure narrative / storytelling du pitch) et les éléments techniques correspondants du pitch pour investisseurs
- Identifier les éléments propres à son entreprise qui correspondent à ces 12 étapes.
- Conjuguer de manière efficace les éléments techniques et narratifs de son pitch.
- Construire un discours capable de capter et de garder l'attention de l'auditoire en utilisant les techniques rhétoriques à bon escient.
- Concevoir des diapositives efficaces pour accompagner son pitch en respectant les bonnes pratiques et en évitant de dupliquer les mêmes informations présentées à l'oral sur les diapos.

### **4/ La présentation du pitch (24.5 heures)**

- Les 8 critères de la prise de parole en public (clarté, variation vocale, contact visuel, gestes, prise en compte de l'auditoire, aisance, intérêt, persuasion).
- Un "hook" efficace.
- Adaptation du pitch à des profils d'investisseurs différents (spécialisations sectorielles, pays, etc.).
- Répondre en français et / ou en anglais à l'oral aux questions « sur le vif », avec plus de rapidité
- Savoir gérer des questions "pièges".

### **5/ Evaluation finale (3.5 heures)**

- Evaluation du pitch post-formation.

## Méthodes mobilisées :

La formation est basée sur une répartition de 50% de théorie pour 50% de pratique et est réalisée au sein de l'entreprise cliente.

Outils pédagogiques principaux : études de cas, ateliers de réflexion, simulations, jeux de rôles, mises en situation réelles, entraînement.

La formation est le plus souvent réalisée avec le matériel de l'entreprise partenaire (outils de communication, données commerciales, etc.) et parfois avec le matériel de l'organisme de formation, très similaire à celui de l'entreprise.

Un ordinateur ou tablette et une connexion internet sont requis.

#### **Modalités d'évaluation :**

Un questionnaire de pré-positionnement a été fait en amont de la demande de l'entreprise cliente pour comprendre son besoin.

L'évaluation des acquis se fera tout au long de la formation à travers :

- Une grille de compétences couvrant l'ensemble des thèmes abordés lors de la formation, et l'ensemble des savoirs à acquérir (savoir, savoir-être, savoir-faire), renseignée à la fois par la stagiaire et par le formateur
- Un plan de progrès réalisé par le stagiaire et le formateur, en fonction des résultats de la grille de compétences
- Un questionnaire de fin de formation pour évaluer l'atteinte des objectifs en fin de formation

Enquête de satisfaction : L'évaluation du déroulement de l'action (mesure de la satisfaction globale des stagiaires sur l'organisation, les qualités pédagogiques du formateur, les méthodes et supports utilisés, etc.) se réalise à l'issue de la formation.

La formation est sanctionnée par une attestation individuelle de formation délivrée par l'organisme de formation.

#### **Formateurs :**

La formation est dispensée par Sara Freitas et Irina Fedorenco, expertes en communication et développement commercial à l'international & tech.

#### **Contacts :**

- Sara Freitas : [admin@codrii.agency](mailto:admin@codrii.agency) - formation et pédagogie
- Perrine Gebel : [perrine@codrii.agency](mailto:perrine@codrii.agency) – gestion administrative de la formation

#### **Accessibilité et Accueil des personnes en situation d'handicap :**

Le stagiaire est invité à déclarer sa situation de handicap ou ses besoins spécifiques. Un entretien individuel est mené pour identifier les besoins particuliers de chaque stagiaire, en contactant le référent handicap Perrine Gebel : [perrine@codrii.agency](mailto:perrine@codrii.agency)

---

## Modalités pratiques

---

**Dates** : A définir

**Durée** : 24 demi-journées de 3.5 heures (soit 12 jours de 7h), non consécutives, soit un total de 84 heures

**Lieu** : à l'adresse de l'entreprise

**Tarifs** : 1 150 € HT par jour de formation x 12 jours  
soit un total de 13 800 EUR HT soit 16 560 € TTC

**Modalités et délais d'accès** :

- Inscription après un entretien téléphonique jusqu'à 15 jours avant le début de la formation
- La formation intra-entreprise est délivrée en présentiel dans les locaux de l'entreprise.
- Un ordinateur ou tablette et une connexion internet sont requis.