

FORMATION *RÉUSSIR SON PITCH* *POUR INVESTISSEURS*

84 heures sur 6 mois

ou

42 heures sur 3 mois

Durée à définir en fonction du niveau du
stagiaire à l'entrée en formation

Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante:
ACTIONS DE FORMATION

CODRII
AGENCY

Programme de formation "Réussir son pitch pour investisseurs" V2 - 04/07/2025

© 2025 Codrii Agency - toute reproduction interdite

Réussir son pitch pour investisseurs

Présentation

Fondateur, PDG, directeur technique d'une entreprise technologique, préparez votre prochaine levée de fonds. Il vous faut **un pitch clair, percutant et professionnel** capable de **capter l'attention des investisseurs** du début jusqu'à la fin et les **convertir**.

Mais il faut également pouvoir **présenter votre pitch deck avec aisance** en vous adaptant aux profils investisseurs variés et en répondant à leurs questions de manière **pertinente** et **convaincante**.

Notre formation vous fera **passer au niveau supérieur** en tant que **communicant** pendant votre levée de fonds et **bien au-delà**.

Résultats :

+ de crédibilité, + d'aisance pour une posture de dirigeant assumée



Nous vous accompagnons tout au long de cette formation, dispensée en **français** ou en **anglais**, qui alterne théorie (schémas narratifs, contenu technique du pitch, techniques rhétoriques, prise de parole...) et entraînement intensif avec des retours concrets pour vous faire **progresser**.

CODRII
AGENCY

Réussir son pitch pour investisseurs



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 ; 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 construire ces éléments pour la cas spécifique de son entreprise.
- Connaître les 12 étapes dans le parcours du héros (le schéma narratif 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 » de manière percutante et avec aisance.

CODRII
AGENCY

Réussir son pitch pour investisseurs



Public

Fondateurs, PDGs, directeurs techniques de sociétés technologiques.

Prérequis

- Être titulaire d'un Bac+2 validé
- Maîtriser le français et / ou l'anglais à l'oral
- Être à l'aise avec l'outil informatique
- Un ordinateur ou tablette et une connexion internet sont requis.

Méthodes mobilisées

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

Outils pédagogiques principaux

Etudes 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.



Réussir son pitch pour investisseurs



Modalités d'évaluation

Un questionnaire de pré-positionnement est fait en amont de la demande de l'entreprise cliente pour comprendre son besoin. L'évaluation des acquis se fait tout au long de la formation :

- 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
- Une évaluation et 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.



Réussir son pitch pour investisseurs



Les formatrices

Sara Freitas

- Master Coach certifiée (ICI Genève)
- 25 ans en tant que plume anglophone de l'écosystème tech grenoblois
- Business angel
- D'origine américaine
- Sa mission : faire émerger l'histoire de votre levée de fonds

Irina Fedorenko

- Ex-présidente de Toastmasters Grenoble (LA méthode de prise de parole des dirigeants américains) et accompagnatrice Réseau Entreprendre Isère
- Experte en marketing tech depuis 15 ans
- Sa mission : tirer partie de vos zones d'excellence pour vous faire briller



“

Une équipe sénior avec des profils internationaux et une expérience terrain auprès des acteurs de la tech prête à vous faire progresser avec des résultats mesurables.



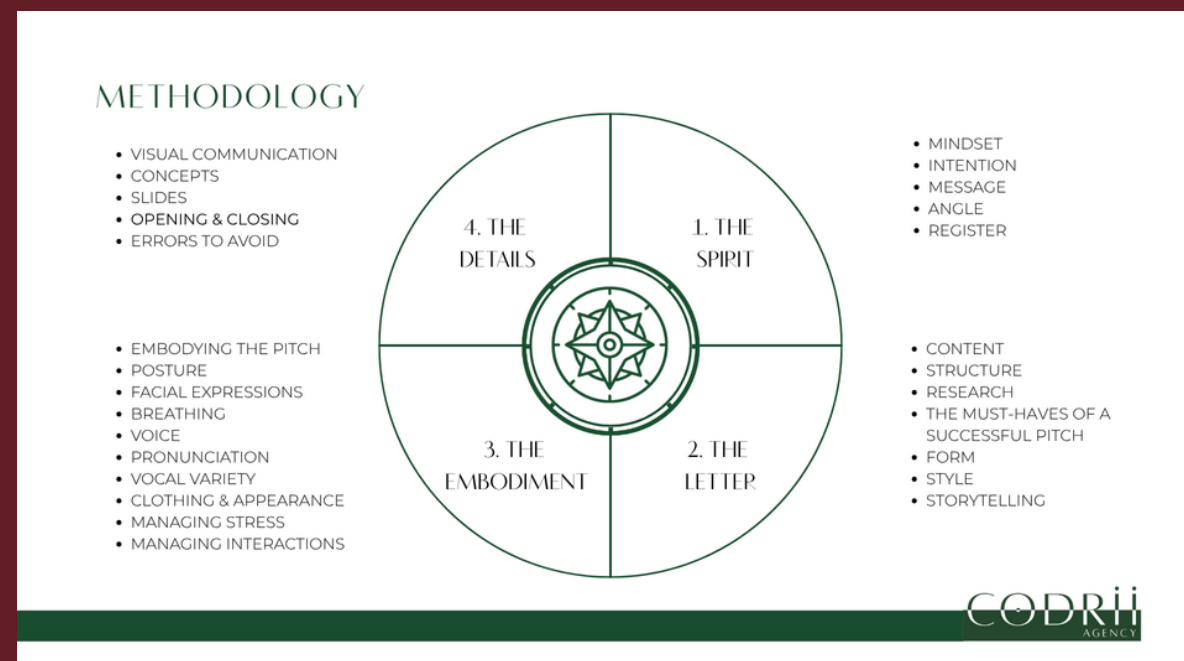
Les avantages de cette formation

Une méthodologie rigoureuse & exhaustive

- Travaillez aussi bien le **fond** de vos messages que la **forme**
- Connectez-vous à vos **valeurs** et aux points forts de votre **personnalité** pour **incarner** votre pitch
- Devenez un **orateur puissant** en **français** ou en **anglais** grâce aux techniques narratives et rhétoriques

Un entraînement intensif avec retours concrets en direct

- Clarté, intonation, rythme, gestuelle...travaillez et mesurez **vos performances** point par point
- Répétez votre pitch jusqu'à son **intégration** complète
- Améliorez votre posture d'orateur, éliminez vos tics de langage...pour donner **plus de force** à vos propos



Daydream designs sur Canva

CODRII
AGENCY

Réussir son pitch pour investisseurs

Contenu de la formation (1/2)

1. Bien se connaître pour communiquer avec efficacité (7 heures)

- Evaluer le 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 / 10.5 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



Réussir son pitch pour investisseurs

Contenu de la formation (2/2)

3. Les éléments narratifs (24.5 / 10.5 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 / 10.5 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).
- Développer un "hook" efficace.
- Adapter le 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 ».
- Savoir gérer des questions "pièges".

5. Evaluation finale (3.5 heures)



CODRII
AGENCY

Réussir son pitch pour investisseurs



Modalités pratiques

Dates :

- A définir ensemble. La formation démarre....

Durée (à définir en fonction du niveau du stagiaire à l'entrée en formation):

- Version 6 mois : 24 demi-journées de 3.5 heures (soit 12 jours de 7h) non consécutives, soit un total de 84 heures sur 6 mois.
- Version 3 mois : 12 demi-journées de 3.5 heures (soit 6 jours de 7h) non consécutives, soit un total de 42 heures sur 3 mois.

Tarifs :

- Version 6 mois : 1 150 € HT par jour de formation x 12 jours soit un total de 13 800 EUR HT / 16 560 € TTC.
- Version 3 mois : 1 150 € HT par jour de formation x 6 jours soit un total de 6 900 EUR HT / 8 280 € 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.
- Voir nos [Conditions Générales de Formation](#) pour plus d'informations.

Contacts :

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

Accessibilité et Accueil des personnes en situation de 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

CODRII
AGENCY



Codrii Agency

We bring even the most technically-complex products and services to life:

- Brand, marketing, and content strategy based on what your customers and other stakeholders really want.
- The latest research-backed practices in marketing, bold visual communication, and expert BtoB content.
- Deep knowledge of your technologies and the needs of your key verticals for efficient delivery of your marketing strategy and materials.

Industries:

- Semiconductors
- Integrated circuits
- Metrology
- Computing (HPC, quantum...)
- Sensors & displays
- IoT & IIoT
- AI & cybersecurity
- Energy tech & smart grids
- Smart buildings & mobility
- Robotics & advanced manufacturing
- Biotech & medtech

Core competencies:

- Brand audit, strategy, and implementation in English & French
- Website & CRM
- Newsletters & LinkedIn
- Brand & product photography & video
- Expert content creation & localization
- Executive training & coaching

Serving the tech ecosystem since 2003



- **Wise-Integration** smart power GaN components
- **Schneider Electric** Global Marketing Division & Content Team, France (**energy efficiency**, various industrial verticals)
- **CEA-Liten** (nanomaterials and renewable energy, including PV, hydrogen, fuel cells & li-ion **batteries & recycling**, energy optimization software)
- **Corys** (simulators for rail transportation, nuclear & renewables, **process industries**);
- **Waga Energy** (RNG startup, landfill gas capture and conversion)
- **EnergyPool** (**smart grid** startup, PV integration),
- **BKTech** of Sweden (dry biomass for industrial processes)
- **Tenerdis** (French energy cluster)
- **Axelera** (chemical & process industries cluster)



- **CEA-Leti**, a world-leading center for semiconductor R&D
- **CEA-List**, a research organization focusing on smart digital technology (cybersecurity, AI, robotics, advanced manufacturing)
- **Minatec** micro & nanotechnology campus
- **Minalogic** cluster for digital technology
- **Irelec** advanced robotic systems for big science
- **SynapCell** preclinical CRO focused on translational in vivo EEG for neurological drug discovery
- **Quobly** silicon quantum processors
- **40-30** vacuum technology (cleanroom services)
- **Metrologic Group** advanced metrology
- **Cattin** advanced machining for precision parts
- **Mecaware** innovative battery recycling and rare metals recovery

Prochaines étapes

Nous vous remercions pour l'intérêt que vous portez à notre formation !

Nous serions ravies de vous accompagner dans votre progression vers un pitch clair, percutant et professionnel capable de capter l'attention des investisseurs du début jusqu'à la fin et les convertir.



Initiez une demande de pré-inscription

Nous restons à votre disposition par mail et par téléphone pour répondre à vos questions sur cette formation.

Sara Freitas
+33 6 88 01 88 77
sara@codrii.agency

Irina Fedorenko
+33 6 58 25 74 01
irina@codrii.agency

Perrine Gebel
perrine@codrii.agency

