



Thinking Intra  
&  
**BEEMYDESK**

Programme de formation professionnelle

# STRUCTURER SA LEVEE DE FONDS



Durée : 3 jours (21h)



Prix : 5000€ HT



Présentiel

*Indicateurs de résultats :*

Satisfaction : 4,8/5 • Acquisition : 96 %  
(suivies et consolidées à chaque session)



## Accessibilité

Les personnes en situation de handicap sont invitées à signaler leurs besoins lors de l'inscription afin d'étudier les adaptations nécessaires.

## Objectifs pédagogiques évaluable

- Formaliser une vision stratégique et un positionnement adaptés à une démarche de levée de fonds.
- Analyser son marché, sa concurrence et son avantage compétitif avec une lecture investisseur.
- Structurer les hypothèses clés d'un business plan et les indicateurs attendus par les investisseurs.
- Construire l'architecture d'un pitch deck cohérent avec le stade de développement du projet.
- Présenter et défendre son projet lors d'un pitch investisseur argumenté.



## Public concerné

Dirigeants, fondateurs et cofondateurs de start-up ou entreprises innovantes préparant une première levée de fonds ou souhaitant structurer une démarche de financement pre-seed, seed ou série A.



## Prérequis

- Porter un projet entrepreneurial déjà défini.
- Disposer d'un business model ou d'hypothèses à travailler.
- Avoir identifié un besoin de financement ou envisager une levée de fonds.

## Méthodes pédagogiques

Pédagogie active : apports ciblés, outils concrets, cas pratiques, ateliers de production, peer challenge et feedback du formateur. Les participants travaillent sur leur propre projet et repartent avec des livrables opérationnels. Le formateur s'adapte au rythme de chacun.

## Livrables participants

Vision stratégique, cartographie concurrentielle, hypothèses business plan, dashboard investisseur, architecture de deck, pitch final et plan d'action post-formation.

## Jour 1 — Vision, marché et proposition de valeur

- Accueil, recueil du besoin et reformulation des objectifs individuels
- Vision stratégique : ambition, trajectoire et positionnement long terme
- Marché : TAM / SAM / SOM et lecture investisseur
- Concurrence : benchmark, différenciation et avantage compétitif durable
- Proposition de valeur : Value Proposition Canvas et cohérence marché / modèle
- Synthèse, feedback et priorités de travail

• Livrables : vision formalisée, cartographie concurrentielle, proposition de valeur consolidée

## Jour 2 — Business plan, metrics et VC readiness

- Comprendre les attentes des fonds : typologie, thèses d'investissement et critères de décision
- Cap table, dilution et logique de financement
- KPIs par typologie : SaaS, marketplace, B2B, services...
- Unit economics, CAC / LTV, traction narrative
- Business plan : hypothèses clés, scénarios, besoin de financement et allocation des fonds
- Synthèse, feedback et priorités de travail

• Livrables : dashboard investisseur, modèle financier structuré, plan VC readiness

## Jour 3 — Pitch deck, storytelling et crash test

- Pitch deck : structure slide par slide et story arc
- Data room : informations attendues et cohérence des preuves
- Storytelling : cohérence fondateur / projet et narration investisseur
- Préparation du pitch : voix, posture et argumentation
- Crash test final : pitch en conditions réelles, feedback et axes de progress
- Bilan et cloture de la session

• Livrables : structure complète du deck, pitch finalisé et plan d'action 90 jours

## 1 Avant la formation

- Entretien préalable
- Recueil du besoin
- Questionnaire de positionnement
- Identification des besoins d'adaptation
- Convocation et programme transmis

## 2 Pendant la formation

- Feuilles d'émargement
- Exercices et travaux pratiques
- Feedback du formateur
- Production progressive des livrables
- Ajustement au rythme du groupe

## 3 Évaluation finale

- Pitch investisseur / crash test
- Grille d'évaluation critériée
- Mesure de l'atteinte des objectifs
- Feedback détaillé
- Plan d'action post-formation

## 4 Après la formation

- Attestation de fin de formation
- Questionnaire de satisfaction
- Consolidation des indicateurs
- Réclamations et améliorations
- Suivi possible à froid

### Accessibilité et référents

Les besoins spécifiques sont recueillis dès l'inscription. Les adaptations pédagogiques, matérielles ou organisationnelles sont étudiées avec le participant et les parties prenantes concernées.

### Critères de réussite

La réussite est appréciée à partir des livrables produits et de la grille d'évaluation finale. Certificat de réalisation et/ou attestation de fin de formation sera remis.

*Documents remis selon le cas : certificat de réalisation pour la preuve administrative ; certificat de réussite lorsque les critères d'évaluation sont atteints.*