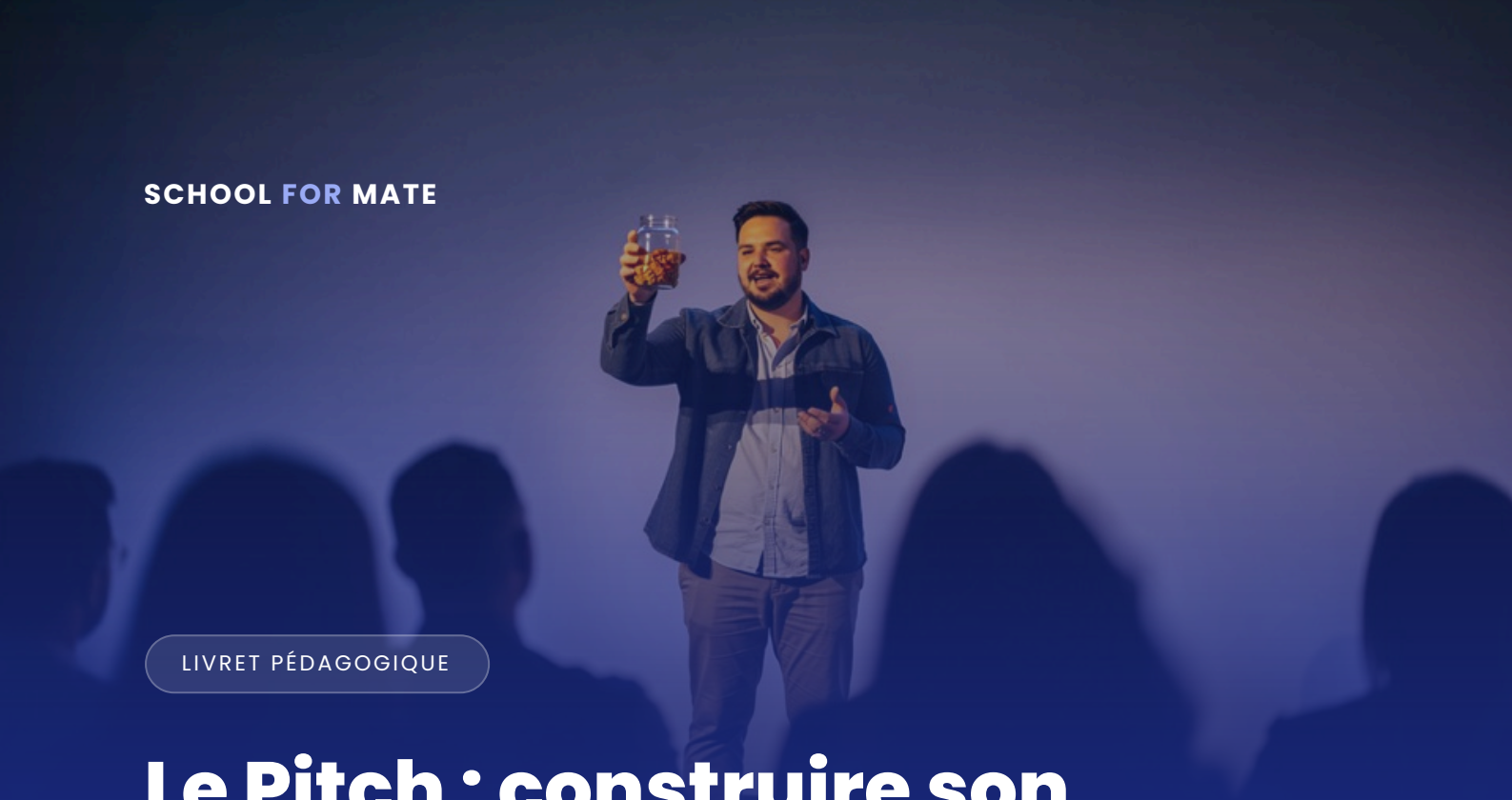
SCHOOL FOR MATE



LIVRET PÉDAGOGIQUE

Le Pitch : construire son discours et présenter son projet

RS7299 · Certification RS

Ce parcours de 21 heures vous apprend à construire, incarner et adapter le pitch de votre projet entrepreneurial, en présentiel comme en visioconférence, pour convaincre un investisseur, un partenaire ou un client en moins de trois minutes. Il couvre l'intégralité des capacités attestées de la certification RS7299 « Le pitch : construire son discours et présenter son projet efficacement » et suit pas à pas une porteuse de projet fictive, de la page blanche jusqu'au pitch final.

VOLUME HORAIRE	COURS	BLOCS
21 h	6	3

01 · PRÉSENTATION

La formation en bref

Intitulé	Le Pitch : construire son discours et présenter son projet
Code	RS7299
Type	Certification RS
Certificateur	DECALEZ!
Durée	21 h, 6 cours
Modalité	Formation à distance (e-learning), tutorat assuré par l'organisme de formation
Formats	SCORM 1.2 / 2004, xAPI, sources éditables
Mise à jour	Novembre 2026
Fin d'enregistrement de la certification	24/09/2030

Le métier et les compétences visées

Pitcher, c'est présenter son projet entrepreneurial de façon brève, structurée et convaincante afin d'obtenir un résultat précis : un financement, un partenariat, un premier client ou une recommandation dans son réseau. Cette compétence transversale est mobilisée par les créateurs et dirigeants d'entreprise lors de concours, de comités d'investissement, de salons, de rendez-vous commerciaux ou de rencontres de réseau. Elle repose sur trois savoir-faire complémentaires. Le premier consiste à sélectionner et hiérarchiser les informations clés. Le deuxième consiste à porter son message avec des techniques oratoires et narratives qui captent l'attention. Le troisième consiste à garder le cap face aux imprévus et aux contraintes de la visioconférence.

Public visé

- Créateurs d'entreprise en phase de lancement qui recherchent des investisseurs, des partenaires ou des clients
- Entrepreneurs établis souhaitant mieux promouvoir leurs projets existants ou futurs
- Porteurs de projet en recherche de financements ou de soutien pour concrétiser leur idée
- Personnes en reconversion professionnelle envisageant de se lancer dans l'entrepreneuriat

Prérequis

- Être en situation de démarche entrepreneuriale : avoir un projet entrepreneurial en cours ou être sur le point de lancer une entreprise
- Avoir une idée claire de son projet : disposer d'une vision ou d'une idée de projet à développer et à présenter
- Disposer d'un ordinateur équipé d'une webcam et d'un micro pour réaliser les exercices de pitch filmé et en visioconférence

Objectifs pédagogiques

À l'issue du parcours, l'apprenant est capable de :

- Sélectionner et hiérarchiser les informations clés de son projet en fonction de l'objectif du pitch (levée de fonds, partenariat, réseau)
- Construire une structure de pitch méthodique et adaptée à une durée contrainte
- Formuler un message synthétique, clair et inclusif pour se présenter et présenter son projet
- Mobiliser la communication verbale, non verbale et paraverbale pour captiver et maintenir l'attention de l'auditoire
- Intégrer des mécanismes de storytelling nourris de faits concrets pour singulariser son pitch et affirmer sa légitimité
- Gérer les imprévus et les questions difficiles grâce à l'écoute active, sans perdre de vue son objectif initial
- Adapter son pitch et sa posture à un environnement de visioconférence en exploitant les outils numériques
- Évaluer sa propre prestation et celle de pairs à l'aide d'une grille d'observation structurée

02 · FIL ROUGE PÉDAGOGIQUE

Bocalune

IG

Inès Garnier

Cofondatrice et présidente de Bocalune

Économie circulaire : bocaux alimentaires consignés pour la restauration collective

Inès Garnier, ancienne responsable achats dans la restauration collective, a cofondé Bocalune à Lyon avec un associé logisticien. La jeune entreprise propose aux cantines scolaires et aux restaurants d'entreprise un service de bocaux en verre consignés : livraison, collecte, lavage et remise en circulation. Après une phase test réussie auprès de trois cuisines centrales, Inès doit franchir une étape décisive. Elle prépare un concours régional de jeunes entreprises, un rendez-vous avec un réseau de business angels et une présentation à un grand groupe de restauration susceptible de devenir partenaire. Experte de son sujet mais peu à l'aise à l'oral, Inès a tendance à noyer son auditoire sous les détails techniques. Tout au long du parcours, vous l'accompagnez pour transformer son projet en un pitch clair, vivant et convaincant.

Chaque cours se termine par une mise en situation dans cette entreprise : l'apprenant accompagne Inès dans des situations professionnelles réalistes, de plus en plus complexes, jusqu'à la préparation des épreuves.

La progression

1. Bloc M1 : Inès trie la masse d'informations sur Bocalune, définit trois versions de pitch selon ses objectifs et rédige un message d'accroche clair et compréhensible par tous.
2. Bloc M2 : Inès travaille sa voix, sa gestuelle et son vocabulaire, puis construit le récit fondateur de Bocalune à partir de faits concrets issus de sa phase test.
3. Bloc M3 : Inès affronte les questions déstabilisantes des business angels, gère une coupure de projecteur lors du concours et présente enfin son projet au groupe de restauration en visioconférence.

03 · ARCHITECTURE

Organisation du parcours

Le parcours est construit sur les compétences visées : chaque bloc regroupe les cours qui préparent à son évaluation.

N°	Bloc et cours	Durée
M1 · Structurer son projet et formaliser son message		**7 h**
1	Sélectionner, hiérarchiser et structurer les éléments clés de son pitch	3 h 30
2	Se présenter et formuler un message synthétique, clair et inclusif	3 h 30
M2 · Incarner et singulariser son pitch		**7 h**
3	Maîtriser les techniques oratoires : verbal, non-verbal et paraverbal	4 h
4	Renforcer son argumentaire grâce au storytelling	3 h
M3 · Interagir et s'adapter en présentiel comme à distance		**7 h**
5	Faire face aux imprévus et aux questions grâce à l'écoute active	3 h 30
6	Adapter son pitch à la visioconférence	3 h 30
Total du parcours		**21 h**

Répartition des modalités pédagogiques

Chaque sous-chapitre s'ouvre sur une vidéo de 3 à 5 minutes. La vidéo représente 30 % du volume horaire, complétée par du cours texte enrichi, des infographies, des études de cas, des mises en situation et des QCM.



- Vidéos : 6 h 30
- Cours texte et infographies : 6 h 30
- Études de cas et mises en situation : 5 h
- QCM et évaluations : 3 h

04 · PROGRAMME DÉTAILLÉ

Contenu des cours

M1 · 7 h

Structurer son projet et formaliser son message

Cours 1 · Sélectionner, hiérarchiser et structurer les éléments clés de son pitch

3 h 30

OBJECTIFS

- Identifier l'objectif et l'interlocuteur du pitch pour orienter le choix des informations
- Hiérarchiser les éléments de son projet selon leur pertinence pour l'auditoire
- Construire un plan de pitch méthodique adapté à une durée de 1 à 3 minutes

ÉVALUATION FORMATIVE

QCM sur les structures de pitch et exercice de hiérarchisation d'informations avec corrigé commenté

CONTENUS

- Qu'est-ce qu'un pitch : définition, formats courants et situations d'usage
- Définir l'objectif de son pitch : levée de fonds, partenariat, clients, réseau
- Analyser son auditoire : attentes, niveau de connaissance, critères de décision
- Inventorier les composantes du projet : problème, solution, marché, modèle économique, équipe, besoin
- Sélectionner et hiérarchiser les informations clés : méthodes de tri et de priorisation
- Les structures de pitch éprouvées et leur adaptation selon l'objectif visé
- Calibrer son pitch selon la durée : versions 30 secondes, 1 minute et 3 minutes

Fil rouge · À partir du dossier complet de Bocalune (étude de marché, résultats de la phase test, prévisionnel), vous aidez Inès à retenir les informations décisives et à bâtir trois plans distincts : l'un pour les business angels, l'un pour le groupe de restauration, l'un pour une soirée de réseau.

Cours 2 · Se présenter et formuler un message synthétique, clair et inclusif

3 h 30

OBJECTIFS

- Rédiger une présentation de soi et de son projet synthétique et percutante
- Formaliser un message clé compréhensible par des publics variés
- Concevoir une accroche et une conclusion favorisant l'adhésion et un premier contact réussi

ÉVALUATION FORMATIVE

Rédaction d'un message de présentation de 30 secondes évalué par une grille d'autoévaluation, complétée d'un QCM sur la communication inclusive

CONTENUS

- Se présenter en quelques secondes : identité, rôle, lien personnel avec le projet
- Formaliser sa proposition de valeur en une phrase
- Les règles de la synthèse : concision, précision, suppression du superflu
- Communication inclusive : langage clair, jargon évité, accessibilité du message
- Construire une accroche qui capte l'attention dès les premières secondes
- Conclure avec un appel à l'action précis pour obtenir un premier contact
- Ajuster le message selon les profils d'audience : investisseurs, clients, grand public

Fil rouge · Inès présente Bocalune avec un vocabulaire de spécialiste des achats que personne ne comprend lors d'un apéritif de réseau. Vous réécrivez avec elle sa présentation et sa proposition de valeur pour qu'elles soient compréhensibles par un parent d'élève comme par un investisseur.

M2 · 7 h

Incarner et singulariser son pitch

Cours 3 · Maîtriser les techniques oratoires : verbal, non-verbal et paraverbal

4 h

OBJECTIFS

- Choisir des mots et des formulations qui illustrent et renforcent son message
- Adopter une posture et une gestuelle cohérentes avec son discours
- Moduler sa voix, son rythme et ses silences pour générer de l'émotion et maintenir l'attention

ÉVALUATION FORMATIVE

Pitch filmé de 1 minute analysé à l'aide d'une grille d'observation des trois canaux, accompagné d'un QCM sur les techniques oratoires

CONTENUS

- Les trois canaux de la communication et leur cohérence
- Communication verbale : choix des mots, images, chiffres parlants, formulations positives
- Communication non verbale : posture, ancrage, regard, gestuelle, occupation de l'espace
- Communication paraverbale : tonalité, débit, volume, articulation, silences
- Susciter l'émotion pour faire adhérer et captiver l'auditoire
- Gérer son trac : préparation physique, respiration, routines avant la prise de parole
- S'entraîner efficacement : répétition, enregistrement vidéo, analyse de sa prestation

Fil rouge · Vous analysez une vidéo de répétition d'Inès : regard fuyant, débit rapide, mains crispées sur ses notes. Vous lui proposez un plan d'entraînement ciblé, puis vous enregistrez votre propre pitch en appliquant les mêmes techniques.

Cours 4 · Renforcer son argumentaire grâce au storytelling

3 h

OBJECTIFS

- Mobiliser les mécanismes narratifs du storytelling pour singulariser son pitch
- Nourrir son récit de faits concrets pour asseoir sa légitimité à porter le projet

ÉVALUATION FORMATIVE

Étude de cas sur des récits de pitch à comparer, suivie de la rédaction de son propre récit fondateur évaluée par une grille critériée

CONTENUS

- Les fondamentaux du storytelling appliqué à l'entrepreneuriat
- Les schémas narratifs : situation initiale, élément déclencheur, résolution
- Le récit fondateur : raconter pourquoi et comment le projet est né
- Légitimité du porteur de projet : parcours, expertise, engagement
- Ancrer le récit dans le réel : faits, preuves, résultats, témoignages
- Doser l'émotion et l'information pour rester crédible
- Intégrer le récit dans la structure globale du pitch

Fil rouge · Inès hésite à raconter l'épisode qui l'a décidée à créer Bocalune : des milliers de barquettes plastiques jetées chaque semaine dans la cuisine centrale qu'elle approvisionnait. Vous construisez avec elle un récit fondateur appuyé sur les résultats chiffrés de sa phase test.

M3 · 7 h

Interagir et s'adapter en présentiel comme à distance

Cours 5 · Faire face aux imprévus et aux questions grâce à l'écoute active

3 h 30

OBJECTIFS

- Anticiper les situations imprévues et les questions difficiles
- Pratiquer l'écoute active pour maintenir le lien avec l'interlocuteur
- Transformer une perturbation en opportunité sans perdre son objectif initial

ÉVALUATION FORMATIVE

Mise en situation de questions-réponses à partir de scénarios d'imprévus, avec grille d'autoévaluation et QCM sur l'écoute active

CONTENUS

- Typologie des imprévus : technique, temps écourté, interruption, auditoire distrait
- Disponibilité et présence : rester centré sur l'interlocuteur
- Les techniques d'écoute active : reformulation, questionnement, silence
- Préparer la session de questions-réponses : questions probables et réponses types
- Répondre aux objections et aux questions déstabilisantes
- Tirer parti de l'imprévu : rebondir, improviser, recentrer sur son objectif
- Maintenir le lien après le pitch : relance et prise de contact

Fil rouge · Lors du concours régional, le vidéoprojecteur tombe en panne et le temps d'Inès est réduit de moitié, puis un membre du jury conteste la rentabilité de la consigne. Vous identifiez les réponses qui lui permettent de rebondir et de conclure sur sa demande.

Cours 6 · Adapter son pitch à la visioconférence

3 h 30

OBJECTIFS

- Optimiser son environnement et l'utilisation des outils numériques de visioconférence
- Ajuster sa communication verbale et non verbale à l'écran
- Maintenir l'engagement et l'intérêt d'une audience à distance

ÉVALUATION FORMATIVE

Pitch final de 3 minutes enregistré en conditions de visioconférence, évalué par une grille couvrant l'ensemble des capacités du parcours

CONTENUS

- Spécificités du pitch à distance : attention réduite, filtre de l'écran, absence de contact physique
- Préparer son environnement : cadrage, lumière, son, arrière-plan, connexion
- Utiliser les fonctionnalités des outils : partage d'écran, conversation écrite, sondage, tableau blanc
- Concevoir des supports visuels adaptés à l'écran
- Regard caméra, expressivité du visage, gestuelle dans le cadre
- Voix et rythme à distance : relances, pauses, interpellations
- Faire interagir l'audience et gérer les incidents techniques en direct
- Pitch final : synthèse et présentation complète de son projet

Fil rouge · Le groupe de restauration propose finalement un rendez-vous en visioconférence avec cinq décideurs connectés depuis trois sites. Vous aidez Inès à préparer son installation, à adapter ses supports et à faire réagir son audience, puis vous réalisez votre propre pitch final à distance.

05 · CONFORMITÉ AU RÉFÉRENTIEL

Couverture des compétences

Correspondance entre les compétences du référentiel France Compétences et les cours du parcours.

Compétence	Bloc	Cours
C1 : Structurer méthodiquement la présentation orale de son projet à partir d'une sélection et d'une hiérarchisation des éléments pertinents selon l'objectif du pitch	M1	1
C2 : Se présenter et présenter son projet de manière synthétique et inclusive à partir d'un message formalisé et adapté, permettant l'adhésion et un premier contact réussi	M1	2
C3 : Mettre en œuvre des techniques oratoires verbales, non verbales et paraverbales pour faire adhérer, captiver et maintenir l'attention	M2	3, 6
C4 : Renforcer son argumentaire par le storytelling nourri de faits concrets pour singulariser son pitch et affirmer sa légitimité	M2	4
C5 : S'adapter aux situations imprévues et en tirer profit grâce à l'écoute active et à la disponibilité, pour atteindre son objectif initial	M3	5
C6 : Adapter son pitch à la visioconférence en optimisant les outils numériques et en ajustant sa communication pour maintenir l'engagement à distance	M3	6

Évaluations formatives

Chaque cours intègre des évaluations formatives réparties tout au long des sous-chapitres : QCM de vérification des connaissances avec corrections commentées, exercices d'application à partir du fil rouge Bocalune, études de cas et productions personnelles appliquées au projet de l'apprenant (plans de pitch, messages de présentation, récit fondateur). Les compétences orales sont travaillées au moyen de pitchs filmés progressifs (30 secondes, 1 minute, puis 3 minutes), analysés à l'aide de grilles d'observation critériées qui permettent à l'apprenant de mesurer sa progression. Le parcours se conclut par un pitch final réalisé en conditions de visioconférence et mobilisant l'ensemble des capacités attestées.

Modalités de certification

Bloc	Modalité d'évaluation
RS7299 (certification globale, sans découpage en blocs)	Les modalités d'évaluation ne sont pas détaillées dans les données du référentiel transmises. Elles sont définies par le certificateur DECALEZ! et doivent être vérifiées par l'organisme de formation sur la fiche RS7299 publiée par France Compétences. L'évaluation porte sur l'ensemble des six capacités attestées. SFM fournit le contenu pédagogique ; l'organisme de formation reste responsable de l'organisation de la certification avec le certificateur.

Le parcours prépare à la certification en couvrant chacune des six capacités attestées par au moins un cours dédié, comme le montre la matrice de couverture. L'apprenant travaille dès le premier cours sur son propre projet entrepreneurial, ce qui lui permet de construire progressivement le pitch qu'il présentera lors de l'évaluation. Les pitchs filmés successifs, les mises en situation d'imprévus et le pitch final en visioconférence reproduisent les situations professionnelles visées par le référentiel. Les grilles

d'observation utilisées reprennent les critères des capacités attestées. L'organisme de formation peut compléter ce dispositif par des séances de coaching individuel ou de pitch devant un jury blanc.

06 · MOYENS ET PERSPECTIVES

Moyens pédagogiques et débouchés

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme e-learning en marque blanche accessible 24 h sur 24, sur ordinateur, tablette et smartphone
- Vidéos pédagogiques de 3 à 5 minutes pour chaque sous-chapitre, représentant 30 % du volume horaire
- Cours texte enrichi, infographies, fiches méthodes et modèles téléchargeables (plans de pitch, grilles d'autoévaluation, check-list visioconférence)
- Fil rouge Bocalune décliné en études de cas et mises en situation dans chaque cours
- QCM interactifs avec corrections commentées et suivi de la progression
- Exercices de pitch filmé à réaliser avec webcam et micro, accompagnés de grilles d'observation critériées
- Contenus conçus pour être adaptés aux personnes en situation de handicap (sous-titrage des vidéos, transcriptions textuelles, navigation compatible avec les outils d'accessibilité), en lien avec le référent handicap de l'organisme de formation

Débouchés et évolutions

- Créateur ou créatrice d'entreprise en phase de lancement ou de levée de fonds
- Dirigeant ou dirigeante d'entreprise souhaitant promouvoir ses projets existants ou futurs
- Porteur ou porteuse de projet en recherche de financements, de partenaires ou de soutien
- Personne en reconversion professionnelle s'orientant vers l'entrepreneuriat

Accessibilité

Contenus sous-titrés en français, contrastes conformes WCAG AA, navigation au clavier sur les écrans interactifs. L'organisme de formation qui diffuse le parcours adapte les modalités d'accompagnement aux personnes en situation de handicap avec son référent handicap.

Livrables fournis à l'organisme de formation

- Package SCORM 1.2 / 2004 et xAPI, compatible avec les principaux LMS
- Sources éditables des cours, scripts vidéo et banques de QCM
- Livret apprenant et grilles d'évaluation
- Licence marque blanche à vie, stagiaires illimités, maintenance 24 mois

School For Mate

On crée vos formations, vous n'avez plus qu'à les diffuser.

contact@schoolformate.com · catalogue-2026-sfm.netlify.app

Référentiel RS7299 consulté sur francecompetences.fr (export officiel du 4 novembre 2026). La délivrance de la certification relève exclusivement du certificateur et de l'organisme de formation habilité. Document non contractuel, susceptible d'évoluer avec le référentiel.