Nos associés :

CATALOGUE DES FORMATIONS

SPÉCIAL OUTRE-MER 2025

CCI des Iles de Guadeloupe
CCI Guyane
CCI Martinique
CEM Saint Barth
CCI Saint Martin
CACIMA Saint-Pierre-et-Miquelon
ADIM Mayotte
CCI Réunion
CCISM Polynésie Française
CCI Nouvelle Calédonie

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'action suivantes :
ACTIONS DE FORMATION

77 Bd Saint-Jacques, 75014
+33 (0)1 40 73 34 44 info@formatex.fr

L’ACADÉMIE DE L’EXPORT

L’**Académie de l’Export**, mesure phare du plan gouvernemental *« Osez l’export »* et dirigée par la Team France Export, s’associe à Formatex pour accompagner les entreprises françaises dans leur ouverture à l’international.

Ce partenariat combine l’expertise de Formatex en formation professionnelle et l’approche stratégique de l’Académie, offrant des outils concrets et des parcours adaptés à tous les niveaux, pour structurer sa démarche export et maîtriser les spécificités des marchés étrangers.

ACADÉMIE DE L’EXPORT

FORMATEX

Portail de formations opérationnelles pour vous développer à **l’international**

Avec un catalogue enrichi régulièrement, accessible en digital ou en présentiel, les formations couvrent les étapes clés de l’export : préparation, stratégie, financement, logistique, négociation ou implantation. Grâce à une approche alliant théorie et pratique, l’Académie de l’Export et Formatex donnent aux entreprises les clés pour transformer l’internationalisation en un levier de croissance durable.

VOS CONTACTS CHEZ FORMATEX

Formatex -
Organisme de formation

Trustpilot

Retrouvez les commentaires sur nos formations !

Nos formats d'intervention

INTRA-ENTREPRISE

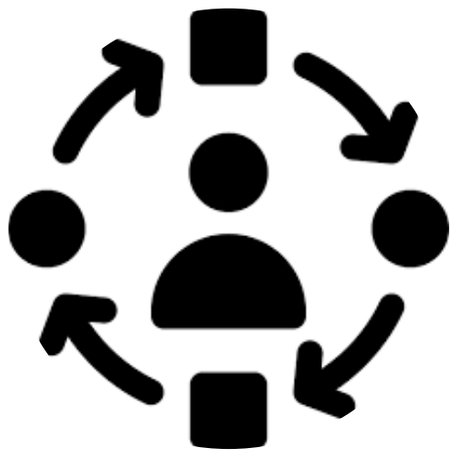
Des formations généralement organisées sur votre site, inspirées de notre catalogue mais adaptées en fonction de vos attentes ou des programmes spécifiquement créés sur-mesure pour répondre à vos besoins précis.

INTER-ENTREPRISE

Un parcours de montée en compétences, composé sur mesure en fonction de vos besoins, à partir de nos formations catalogue, qui convient particulièrement pour soutenir vos projets personnels d'évolution ou de mobilité.

INTRA-ENTREPRISE

Bénéficiez de l'expertise FORMATEX où que vous soyez dans le monde avec l'expertise de nos consultants qui vous accompagnent à distance via des sessions en visio fortes d'échanges et d'étude de cas adaptées.



INTER-ENTREPRISE

La formule la plus simple pour former vos collaborateurs avec un programme détaillé, des sessions planifiées et des participants d'origines diverses pour favoriser l'échange d'expériences : le tout à un coût maitrisé et la qualité FORMATEX.

FOCUS SUR UNE EXPERTISE SECTORIELLE

FORMATEX accompagne divers secteurs d'activité. Depuis 2014, la DGA (Ministère de la Défense) nous confie ses modules sur les « **Relations et affaires internationales** » (formats inter et intra).

Nous abordons des thèmes tels que le transfert de technologie, la négociation interculturelle, le protocole ou encore la géostratégie européenne, adaptés aux spécificités du secteur de l'armement et de la défense.

En format « inter », les entreprises du secteur peuvent s'inscrire et bénéficier de modules enrichis par les échanges entre formateurs, experts, entreprises et agents de la DGA.

Notre certification Qualiopi

Formatex est certifié **Qualiopi** depuis 2021 « au titre des actions de formation ». La certification a été renouvelée pour trois ans à l'issue du dernier audit en juillet 2024, conditionnant ainsi la prise en charge de nos formations via des financements publics (État, régions, France Travail) ou mutualisés par les Opérateurs de compétences (OPCO).

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

Quel que soit le format choisi, si vous êtes en situation de handicap, notre référente handicap Madame **Katarzyna Lecointe** étudiera avec vous la possibilité de vous accueillir dans les meilleures conditions. Toutes nos salles de formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap moteur.

Référente Handicap

Katarzyna Lecointe

01 40 73 32 78

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

FORMATEX EN CHIFFRES EN 2024

18,25/20
Note moyenne données par nos clients

100
Formations dédiées à l'international

200
Intervenants experts

393
Entreprises accompagnées
(modules et webinaires compris)

2 022
Stagiaires formés
(modules et webinaires compris)

Leurs témoignages

Qui de mieux que nos clients pour parler de nous ?

*"La formation **Déterminer le coût de vente à l'export** avec a été très enrichissante. La méthode du formateur est rigoureuse et ses études de cas adaptées m'ont permis de comprendre comment déterminer le coût de revient et fixer un prix juste pour mes clients à l'export. J'ai rapidement mis ces acquis en pratique pour une proposition commerciale incluant les conditions de vente. Cet accompagnement m'a aidé à rédiger une proposition professionnelle, à gagner du temps et à éviter des erreurs. Ces outils sont désormais notre base pour toutes nos négociations.*

Grand merci à toute l'équipe de Formatex pour son professionnalisme !"

AUTRES TÉMOIGNAGES SUR NOS FORMATIONS

"Une équipe extrêmement professionnelle, toujours réactive et attentive à nos besoins. Un véritable plaisir de collaborer avec eux !"

"Je vous remercie pour la qualité de la formation "Analyse du risque pays ainsi que des ses contenus et évidemment de son formateur."

"Une formation très intéressante et éclairante, notamment grâce à l'expérience du formateur sur ces questions."

"Je tiens à vous remercier chaleureusement pour l'organisation et la qualité de la formation proposée. L'ensemble de l'équipe a particulièrement apprécié les contenus et la pédagogie du formateur, et votre réactivité ainsi que votre professionnalisme ont grandement contribué à son succès. Nous espérons avoir l'opportunité de collaborer à nouveau avec Formatex à l'avenir."

Nos formations

FORMATIONS À DISTANCE

Formation 360°- spiritueux et agroalimentaire : Maîtriser la chaîne globale d'opérations internationales	4 sessions (3h/session)	15,16,17 & 20 janvier	p. 9
Marketing digital à l'export	4 sessions (3h/session)	18 et 19 mars & 24 et 25 mars	p. 10
Préparer et rentabiliser une participation à un salon international	4 sessions (3h/session)	23 et 25 avril & 29 et 30 avril	p. 11
La Mallette IA des Responsables Export	4 sessions (3h/session)	20 et 21 mai & 27 et 28 mai	p. 12
Répondre aux appels d'offres internationaux	4 sessions (3h/session)	12 et 13 juin & 17 et 18 juin	p. 13
Start-up et Levée de Fonds : L'Art de la Prise de Parole	4 sessions (3h/session)	16 et 18 septembre & 23 et 25 septembre	p. 14
Exporter ses services	4 sessions (3h/session)	Date à définir en octobre	

MINISTÈRE
DES OUTRE-MER
Liberté
Égalité
Fraternité

Ces formations exclusivement destinées aux TPE /PME ayant leur siège en Outre-Mer, sont intégralement prises en charge par le Ministère Délégué au Outre-Mer dans le cadre de son partenariat annuel avec Business France.

Seuls des frais d'inscription vous seront demandés pour confirmer votre inscription :
- 50 € nets de taxe, pour les formations en distanciel avec une TVA de 8.5% pour tous, sauf à Mayotte et en Guyane (facturation par FORMATEX)
- 100 € nets de taxe, pour les formations en présentiel (facturation par votre CCI)

Formation 360°- spiritueux et agroalimentaire : Maîtriser la chaîne globale d'opérations internationales

(Prix, offre commerciale, logistique, réglementations, paiements et garanties)

DISTANCIEL Uniquement

OBJECTIFS

Favoriser une démarche globale : se préparer en mesurant très en amont les interactions et impacts sur la réalisation des contrats pour sécuriser la gestion. Se poser les bonnes questions et développer des attitudes réflexes. Sous forme d'un panoramique attractif et directement opérationnel, approfondir / actualiser les fondamentaux des Techniques à l'International (à partir de mises en situations). Anticiper - Déclencher les bons réflexes - S'approprier les fondamentaux des Techniques – Être un interlocuteur « initié »

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Les participants interviendront de manière interactive, en partageant leurs problématiques tout au long de mises en situation se rapportant à leurs secteurs d'activité et en échangeant avec leur intervenant(e) sur les bonnes pratiques.
Des exemples illustreront les techniques, constituant une démarche de fond, alliant la théorie à la pratique. Chaque domaine sera traité en ménageant une large part aux « attitudes-réflexes ».

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les participants recevront un support constitué entre autres d'un Powerpoint, de fiches et de grilles de synthèse.
Ces fiches-guide représentent un outil de consultation concret et directement opérationnel. Elles seront transmises aux participants pour illustrer les thèmes liés à la démarche et aux essentiels des techniques.

PROGRAMME

1/ L'offre commerciale et le prix

- Les éléments indispensables de l'offre
- Analyse et bonnes pratiques
- L'intégration des éléments formant l'élaboration du prix (analyse sur fiche technique)

2/Simulation d'une opération export – Mise en situation -

Cette partie a pour objectif de se poser les bonnes questions en préalable de toute opération.

- Chaînage des opérations pour visualiser de A à Z le déroulement d'une opération.
- Avoir une vision transverse pour anticiper les problématiques, pas à pas depuis le rapprochement avec l'offre jusqu'à l'arrivée des marchandises à destination, bonne fin de paiement incluse.
- Intégrer concrètement le panorama de la chaîne documentaire au déroulé de l'opération. (les documents d'accompagnement seront développés techniquement dans la partie 3)

3/ Fondamentaux et Politique Incoterms

- Les Essentiels
- Les Recommandations au plan commercial, financier, juridique, fiscal et logistique

Appliquer les techniques fondamentales de l'export au plan opérationnel

Environnement logistique

- Transport

- Choix d'une politique transport : mesurer les problématiques (risques-coûts-délais) et leurs conséquences sur les engagements contractuels
- Identifier le rôle et les responsabilités des prestataires de services
- Principes de tarification – Cotations.
- Du bon usage des titres de transport

- Assurance transport

- Identifier les risques à couvrir et les coûts à provisionner
- En cas d'avaries, comment agir ?

- Douane et sécurisation fiscale

- Identifier les problématiques douane (origine/espèce /valeur /délais /coûts) et leurs conséquences sur les engagements contractuels – Intérêt des régimes douaniers.

- Obligations documentaires : elles seront analysées au fur et à mesure et feront l'objet d'une synthèse à l'aide de grilles et schémas récapitulatifs.

Environnement financier

- Principaux risques de non-paiement
- Recommandations sur les instruments de paiement à l'international (chèques/virement, effets de commerce …)
- Rédaction de clauses de paiement verrouillées
- Sécurisation de paiement à travers des techniques bancaires (crédoc/SBLC/Remise documentaire) et assurances crédit.
- Comparaison avantages /inconvénients.

SYNTHESE ET CONCLUSION : Quizz et débriefing

15 et 16 janvier 2025
17 et 20 janvier 2025

50 € (HT) de frais d'inscription à régler avant le début de la formation

2 jours (4 séances de 3h)

Les entreprises des secteurs spiritueux et alimentaire envisageant un développement à l'international.

Spécialiste de l'ingénierie et de la gestion en finance et logistique, cette intervenante a accompagné les projets à l'international d'un grand groupe de la sidérurgie et du BTP, et formé les équipes en charge de leur réalisation. Elle a développé une refonte stratégique et une politique corporate des achats pour la France et l'étranger. Depuis 25 ans, elle dirige une société de conseil et met son expérience opérationnelle au service des TPE, PME et grands groupes des secteurs industriels.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

Marketing digital à l'export

Utiliser le web et les réseaux sociaux pour développer son activité à l'international

OBJECTIFS

Le web et les réseaux sociaux ne connaissent pas de frontière et sont peu coûteux à mettre en place. Ils sont donc des outils parfaits pour développer son activité en tant que TPE/ETI. Mais faut-il encore bien maîtriser les bases du marketing digital afin de booster votre visibilité et votre chiffre d'affaires à l'international. Savoir identifier les bons leviers digitaux et déployer les stratégies marketing pertinentes en fonction de vos , cibles.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Mise en application concrète. La formation est ponctuée d'exemples de cas concrets et d'analyses des bonnes pratiques permettant réflexions et échanges d'expériences entre les participants et la formatrice.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaissance basique des réseaux sociaux et niveau d'anglais intermédiaire. Se munir d'un ordinateur (pc ou mac).
Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) PANORAMA DU WEB ET DES RESEAUX SOCIAUX DANS LE MONDE

- E-export: réseaux sociaux et web: les usages d'aujourd'hui et de demain dans le monde.
- Évolution, tendances, made in France et savoir-faire français: comment en tirer parti pour son entreprise .

2) ANALYSER LES PRATIQUES ET LES OPPORTUNITÉS DE DÉVELOPPEMENT

- Mesurer le potentiel web à l'export pour votre entreprise.
- Audit des pratiques afin d'identifier les opportunités et les axes d'amélioration.
- Définition des marchés prioritaires, publics ciblés, des personas ainsi que des objectifs stratégiques SMARTER.
- Parcours clients, funel de conversion (TOFU MOFU BOFU).

3) DEFINIR ET METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE DIGITALE A L'EXPORT EFFICACE

- Présentation de la méthode POEM et des leviers digitaux activables: SEO, SEA et SMO.
- Internationalisation des sites web: optimisation on et off-page d'un site web, des landing-pages et des contenus grâce au référencement naturel, aux CTA et à la méthode AIDA. Site multilingue et respect des contraintes RGPD.
- Vendre grâce aux Marketplaces ou aux revendeurs/ réseaux de partenaires: avantages et inconvénients.
- Inbound marketing et création de contenus (Canva et CHATGPT: l'efficacité de l'intelligence Artificielle au service de l'humain et du développement de la relation avec sa cible).
- Diffuser le contenu multilingue, développer la notoriété et l'engagement sur les réseaux sociaux: stratégie social media et calendrier éditorial.
- Voix du client, avis clients, UGC, customer advocacy, parrainage autant d'opportunités au service de l'acquisition, de la conversion et éle la fidélisation.
- Emails et newsletters: segmenter la base de données pour adresser les bons messages en respectant les contraintes du RGPD.
- Utiliser les publicités payantes pour développer ses audiences et sa notoriété.
- Backlinks et partenariats avec des influenceurs: les pièges à éviter.
- Combiner leviers on et offline / print et web afin d'attirer, de convertir et de fidéliser.

4) LA BOÎTE À OUTILS INCONTOURNABLES

- Dashboard, Canva, Intelligence Artificielle - CHATGPT, banques d'images et droits d'utilisation, outils de programmation des posts, Google Analytics, CMS, fournisseurs, marketplace Business France et prestataires.
- Présentation de modèles d'aide à la mise en place d'une stratégie digitale pour l'export (Framework AARRR, canevas stratégique, calendrier éditorial, tableaux de bord).

5) PILOTER, SUIVRE ET AJUSTER LA STRATÉGIE WEBMARKETING POUR L'EXPORT

- Identifier les indicateurs (KPIs) pour suivre la performance des sites web et des réseaux sociaux. Conception de tableaux de bord efficaces.
- Evaluer les résultats du plan d'action déployé, calculer le ROI et mettre en place des actions correctives.

DISTANCIEL Uniquement

18 et 19 mars 2025
24 et 25 mars 2025

50 € (HT) de frais d'inscription à régler avant le début de la formation

Le coût réel de la formation est financée par le ministère des Outre-mer dans le cadre du partenariat avec Business France

2 jours
(4 séances de 3h)

Toutes entreprises et/ou collaborateurs en charge de la visibilité à l'international et du développement de l'activité commerciale à l'export en B2C ou B2B.

Notre intervenante, diplômée d'un MBA e-business Paris School of Business, intervient depuis plus de 15 ans dans le domaine du marketing digital et du e-commerce. Consultante en marketing, développement commercial et communication digitale, elle accompagne de façon concrète, personnalisée, dynamique et bienveillante !

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

Préparer et rentabiliser une participation à un salon international

OBJECTIFS

Fournir aux participants les connaissances et les compétences nécessaires pour planifier, exécuter et évaluer efficacement leur participation à un salon international.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

La méthode pédagogique adoptée respectera l'alternance entre apports théoriques et applications pratiques et/ou illustrations par des cas. La formation fera une place importante à l'interactivité, favorisant l'apprentissage par l'échange, le retour d'expérience et l'acquisition de connaissances théoriques. Remise du support d'intervention (vidéoprojeté) complété de fiches techniques et de quizz et/ou QCM qui seront distribués au cours de la formation afin de contrôler les acquis des participants.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Aucun prérequis.

PROGRAMME

Séquence 1 : bien choisir un salon

- données externes: étude de marché salons
  - présence concurrentielle
  - sondage terrain
  - avis d'expert ou organisations professionnelles
  - visite préalable
- données internes: budget et organisation
  - coût global pour se rendre visible: emplacement, scénographie, communication, outils de communication
  - évaluations et calculs de ROI: état de l'art
  - capacité de traitement commercial: ressources, suivi client, CRM
  - enjeux du brief équipe

2 – Prévoir les outils opérationnels adaptés

- outils de communication et marketing opérationnel salons
- pitch salon
- profil LinkedIn, post LinkedIn
- mail d'invitation campagne d'appels sortants pré salon

3 – Adopter les bonnes techniques de vente salon

- fonctions et postures sur un salon
- techniques d'accroche des chalands
- évaluation de potentiel des prospects
- scenarii de traitement ciblé
- objectifs commerciaux sur un salon

4 – Organiser le traitement post-salon

- RDV commerciaux post salons
- relances et suivis
- animation de fichier clients
- suivi presse et évaluation
- debrief collaboratif

DISTANCIEL Uniquement

23 et 25 avril 2025
29 et 30 avril 2025

50 € (HT) de frais d'inscription à régler avant le début de la formation

2 jours (4 séances de 3h)

Responsables marketing, communication, ventes, développement commercial, export, logistique, gestion d'événements, dirigeants, personnel administratif et professionnels de l'industrie.

Avec 25 ans d'expérience en marketing, notre formatrice a évolué dans divers secteurs tels que le numérique, l'industrie métallurgique et le mobilier. Diplômée en management, ventes et marketing B2B, elle a complété sa formation par une expérience Erasmus en Allemagne. Après avoir occupé des postes de direction chez ERARD SA et FERMOB, elle a fondé sa propre société en 2022. Aujourd'hui, elle se consacre au conseil et à la formation en développement stratégique et marketing opérationnel, notamment pour l'industrie et les NTIC.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

La Mallette IA des Responsables Export

OBJECTIFS

Apprendre pourquoi et comment utiliser l'IA pour l'activité export de son entreprise.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Formation rythmée de recommandations et conseils immédiatement applicables. Exposés agrémentés de nombreux tours de tables et de discussions.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Accès à la version gratuite des outils d'IA Générative. La liste vous sera communiquée à l'inscription. Diagnostic de la maturité digitale des participants en amont de la formation et recueil des attentes.

PROGRAMME

Séance 1 : Acculturation à l'IA et découverte des outils

- Introduction : objectifs et aperçu du programme
- Comprendre la révolution IA et son impact sur le développement international des entreprises
- Appréhender des inquiétudes relatives à l'IA :
- Atelier : « J'ai peur vs Je gagne – Naviguer entre Inquiétudes et Opportunités »
- Présentation des concepts clés de l'IA générative (token, prompt, modèle de langage, etc) et conseils pour sélectionner des outils adaptés à différents besoins de l'export.
- Atelier : Tester différents modèles de langages
- Présentation des interfaces : ChatGPT, Perplexity, Mistral IA
- Q&R et Bilan

A faire pour la prochaine session : ouvrir un compte sur les plateformes de l'IA générative ChatGPT et Perplexity

Séance 2 : L'art du prompt : Interagir efficacement avec la machine

- L'introduction au concept du prompt : texte, voix, image.
- Principes de base du prompting.
- Stratégies de formulation et exemples
- Atelier : formuler correctement ses prompts à l'aide d'une méthode CANVAS pour une tâche en lien avec l'activité export
- Debriefing collectif après l'exercice.
- Bonnes pratiques et pièges à éviter (hallucination, erreurs, limites, etc).
- Q&R et Bilan

A faire pour la prochaine session : s'entraîner à prompter avec différentes stratégies à l'aide de la méthode Canvas

Séance 3 : Présentation des tâches "export" augmentables par l'IA

- Panorama des tâches export augmentables par l'IA générative
- Présentation des cas d'usage les plus fréquents de ChatGPT et Perplexity pour:
- § Étude des marchés étrangers
- § Salons internationaux
- § RDV BtoB et négociation interculturelle
- § Assistance aux décisions stratégiques
- Atelier de mise en pratique
- Questions/Réponses

A faire pour la prochaine session : identifier trois cas d'usage dans l'activité export pour son entreprise

Séance 4 : Retour d'expérience et approfondissement

- Echange sur les cas d'usage identifiés et testés par les participants : succès, obstacles ou difficultés techniques, bonnes pratiques.
- Collecte collaborative des apprentissages à l'aide d'un outil IA
- Introduction au fonctionnement des Agents IA (ou GPTs) spécialisés
- Démonstration pour créer un assistant adapté à un cas d'usage export : présentation des étapes
- Atelier pratique : Création d'un assistant export simple
- Questions/Réponses
- Bilan de la formation et Quiz
- Feedback global des participants.

DISTANCIEL Uniquement

20 et 21 mai 2025

27 et 28 mai 2025

50 € (HT) de frais d'inscription à régler avant le début de la formation

2 jours (4 séances de 3h)

Dirigeants ou collaborateurs d'entreprises répondant ou prévoyant de répondre à des appels d'offres internationaux.

Forte de plus de 20 ans d'expérience dans l'accompagnement stratégique et digital des PME à l'international, notre intervenante s'est spécialisée dans la transformation numérique des TPE/PME exportatrices, avec une expertise particulière en stratégie digitale. Son parcours lui a permis de développer une solide expertise dans l'activation de la croissance internationale des entreprises.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

Répondre aux appels d'offres internationaux

Méthodologie et sécurisation

DISTANCIEL Uniquement

OBJECTIFS

Maîtriser une méthodologie de réponse à un appel d'offres international. Analyser les appels d'offres internationaux, évaluer et couvrir les risques inhérents à ce type de transaction. Considérer le financement et les cautions de marchés à mettre en place. Mettre au point la soumission et bâtir une off re compétitive. Dresser un tableau de bord du prix export à partir d'un cas pratique.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Déroulé d'un cas d'appel d'offre (Banque de développement ou Banque Mondiale) : fil rouge pendant l'intervention

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaissances de base sur les procédures d'appels d'offres.
Maîtrise des techniques du commerce international (incoterms®, techniques de paiement, etc.).

PROGRAMME

1) PRÉAMBULE : RECOURIR À L'APPEL D'OFFRES INTERNATIONAL - MÉCANISMES ET ENJEUX

• Un mode d'attribution de marché de plus en plus utilisé
• Spécificités et déroulement-type d'un appel d'offres international
• La réglementation : le code des marchés publics français, la réglementation européenne, les accords de l'OMC, les règles des organismes de financement internationaux

2) SE POSITIONNER SUR UN APPEL D'OFFRES INTERNATIONAL

• Anticiper les besoins
• Se pré-qualifier aux appels d'offres : agrément (short list)
• Trouver des partenaires et constituer des "consortiums" ou groupements

3) RÉPONDRE À UN APPEL D'OFFRES INTERNATIONAL

• Qualifier un appel d'offres international (décision go / no go)
• Expertiser les risques inhérents : risque non-paiement / risque de change / risque d'exécution / risque sécuritaire
• Mettre en place les financements, prendre en compte les nouveaux types de financement
• Rédiger la proposition : dispositions techniques, commerciales, logistique, financières, juridiques
• Maîtriser la procédure de remise et d'analyse de la soumission : procédure de remise, méthodes des comparaison et des choix de l'adjudicateur

4) NÉGOCIER ET EXÉCUTER L'ACCORD FINAL

• Rédiger et négocier de façon minutieuse le contrat final
• Anticiper l'entrée en vigueur du contrat et les différences phases de l'exécution du contrat
• Contrôler la bonne exécution du contrat et le respect des obligations des deux parties - Focus contrats internationaux
• Faire le bilan économique

5) SYNTHÈSE

12 et 13 juin 2025
17 et 18 juin 2025

50 € (HT) de frais d'inscription à régler avant le début de la formation

2 jours (4 séances de 3h)

Dirigeants ou collaborateurs d'entreprises répondant ou prévoyant de répondre à des appels d'offres internationaux.

Il intervient en audit et formation auprès d'entreprises de toutes tailles en France et à l'étranger. Il est consultant certifié SIEBEL en méthodologie CRM. Ses interventions se concentrent sur le développement à l'export des entreprises et traitent des problématiques stratégiques (diagnostic, business plan).

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

Start-up et Levée de Fonds : L'Art de la Prise de Parole

OBJECTIFS

Les participants apprendront à structurer un pitch percutant, à maîtriser les techniques de persuasion et de storytelling, et à développer leur leadership oratoire pour capter l'attention des investisseurs. Ils acquerront également des compétences pour gérer le stress et interagir efficacement en français et en anglais.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

La formation est interactive et axée sur la mise en pratique avec des exercices de pitch, des simulations d'investisseurs et des feedbacks personnalisés. Elle alterne apports théoriques, techniques de neurosciences et entraînements intensifs en français et en anglais. Des mises en situation réelles et du media training permettent d'affiner la posture et l'argumentation.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Aucun prérequis.

PROGRAMME

SESSION 1 : IMPACT ET PERSUASION

- Introduction et objectifs : maximisez votre influence pour la levée de fonds.
  - Importance de la prise de parole spécifique aux start-ups et à la levée de fonds, y compris à l'international.
  - Définition des objectifs des participants (préparation pitch, communication investisseurs etc.).
- Présentation de l'écosystème et typologie des investisseurs en fonction de la taille/maturité de l'entreprise (Session 1)
- Neurosciences : les fondements pour capter l'attention et influencer les investisseurs.
  - Fonctionnement du cerveau et réception des messages : comment cibler les investisseurs (reptilien, limbique, cortex).
  - Techniques neurologiques pour capter l'attention, créer une connexion et susciter l'intérêt pour un projet.
- Rhétorique : Ethos, Pathos, Logos - les leviers de la persuasion pour convaincre les investisseurs.
  - Ethos : construire sa crédibilité et inspirer confiance (expérience, équipe, vision).
  - Pathos : créer une connexion émotionnelle avec l'auditoire (passion, vision, impact).
  - Logos : développer une argumentation logique et étayée (business plan, projections financières, analyse marché).

SESSION 2 : COMMUNICATION STRATÉGIQUE

- Storytelling : créez des récits captivants et mémorables pour présenter votre projet.
  - Techniques pour structurer un récit et captiver l'auditoire (pitch deck narratif).
  - Le "Cercle d'Or" de Simon Sinek appliqué à la présentation d'une start-up.
- Vulgarisation : soyez clair, concis et accessible pour expliquer votre projet à différents types d'investisseurs.
  - Adapter son langage et éviter le jargon technique (focus sur la proposition de valeur).
  - Utiliser des analogies et des exemples concrets pour simplifier des concepts complexes.
- Structure : préparez et organisez vos interventions avec impact (pitch deck et présentations investisseurs).
  - Définir son objectif et structurer son discours (accroche, problème, solution, équipe, marché, traction, financement).
  - La trame rédactionnelle adaptée à la levée de fonds : accroche percutante, problème, solution, appel à l'action (montant recherché, utilisation des fonds).

SESSION 3 : PRÉSENCE ET LEADERSHIP

- Communication verbale et non-verbale : incarnez votre projet avec charisme et authenticité pour inspirer confiance aux investisseurs.
  - Cohérence verbale : choisir les mots justes pour exprimer sa vision et sa proposition de valeur (en français et en anglais).
  - Communication paraverbale : maîtriser le ton, le rythme et le volume de sa voix pour transmettre sa passion et son expertise (en français et en anglais).
  - Communication non-verbale : adopter une posture ouverte et maîtriser ses gestes pour démontrer sa confiance et son leadership (en français et en anglais).
- Leadership oratoire : développez votre style et inspirez l'action chez les investisseurs.
  - Techniques pour développer son charisme, sa présence et sa capacité à convaincre (en français et en anglais).
  - Comment inspirer et motiver les investisseurs à soutenir votre projet (en français et en anglais).

- Gestion du stress et media training : maîtrisez les situations de pression et les interviews avec des investisseurs.
  - Techniques de respiration et d'ancrage pour contrôler le stress lors des pitchs et des rencontres investisseurs (en français et en anglais).

Méthode pour répondre aux questions difficiles et aux objections des investisseurs (REFLEXE : Reformuler, Recentrer, Illustrer) (en français et en anglais).

SESSION 4 : INTERACTIVITÉ ET EXCELLENCE

- Techniques pour captiver, interagir et maintenir l'attention des investisseurs.
  - Stratégies pour encourager la participation et l'échange avec les investisseurs (questions-réponses, networking) (en français et en anglais).
  - Varier son débit et moduler sa voix pour maintenir l'attention et souligner les points clés (en français et en anglais).

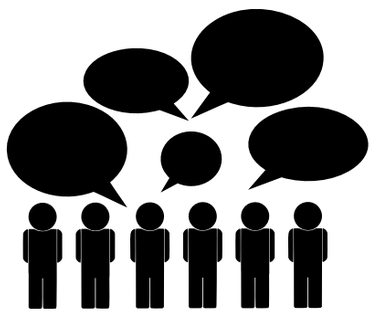
SESSION FINALE : TRADUCTION ET ENTRAÎNEMENT AU PITCH EN ANGLAIS

DISTANCIEL Uniquement

16 et 18 septembre 2025
23 et 25 septembre 2025

50 € (HT) de frais d'inscription à régler avant le début de la formation

2 jours (4 séances de 3h)



Responsables marketing, communication, ventes, développement commercial, export, logistique, gestion d'événements, dirigeants, personnel administratif et professionnels de l'industrie.

Notre formatrice est une experte en communication et en gestion de projet, ayant accompagné de nombreux entrepreneurs dans leur développement. Spécialisée dans l'art du pitch et de la persuasion, elle met son expertise au service des start-ups en phase de levée de fonds.
À travers la formation, elle aide les porteurs de projet à structurer leur discours, capter l'attention des investisseurs et maximiser leur impact pour sécuriser leur financement.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

Start-up et Levée de Fonds : L'Art de la Prise de Parole

DISTANCIEL Uniquement

OBJECTIFS

Les participants apprendront à structurer un pitch percutant, à maîtriser les techniques de persuasion et de storytelling, et à développer leur leadership oratoire pour capter l'attention des investisseurs. Ils acquerront également des compétences pour gérer le stress et interagir efficacement en français et en anglais.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

La formation est interactive et axée sur la mise en pratique avec des exercices de pitch, des simulations et des feedbacks personnalisés. Elle alterne apports théoriques, techniques de neurosciences et entraînements intensifs en français et en anglais. Une mise en situation réelle et du media training permettent d'affiner la posture et l'argumentation.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Aucun prérequis.

PROGRAMME

THÈME 1 : IMPACT ET PERSUASION

- Introduction et objectifs : maximisez votre influence pour la levée de fonds.
  - Importance de la prise de parole spécifique aux start-ups et à la levée de fonds, y compris à l'international.
  - Définition des objectifs des participants (préparation pitch, communication investisseurs etc.).
- Présentation de l'écosystème et typologie des investisseurs en fonction de la taille/maturité de l'entreprise (Session 1)
- Neurosciences : les fondements pour capter l'attention et influencer les investisseurs.
  - Fonctionnement du cerveau et réception des messages : comment cibler les investisseurs (reptilien, limbique, cortex).
  - Techniques neurologiques pour capter l'attention, créer une connexion et susciter l'intérêt pour un projet.
- Rhétorique : Ethos, Pathos, Logos - les leviers de la persuasion pour convaincre les investisseurs.
  - Ethos : construire sa crédibilité et inspirer confiance (expérience, équipe, vision).
  - Pathos : créer une connexion émotionnelle avec l'auditoire (passion, vision, impact).
  - Logos : développer une argumentation logique et étayée (business plan, projections financières, analyse marché).

SESSION 2 : COMMUNICATION STRATÉGIQUE

- Storytelling : créez des récits captivants et mémorables pour présenter votre projet.
  - Techniques pour structurer un récit et captiver l'auditoire (pitch deck narratif).
  - Le "Cercle d'Or" de Simon Sinek appliqué à la présentation d'une start-up.
- Vulgarisation : soyez clair, concis et accessible pour expliquer votre projet à différents types d'investisseurs.
  - Adapter son langage et éviter le jargon technique (focus sur la proposition de valeur).
  - Utiliser des analogies et des exemples concrets pour simplifier des concepts complexes.
- Structure : préparez et organisez vos interventions avec impact (pitch deck et présentations investisseurs).
  - Définir son objectif et structurer son discours (accroche, problème, solution, équipe, marché, traction, financement).
  - La trame rédactionnelle adaptée à la levée de fonds : accroche percutante, problème, solution, appel à l'action (montant recherché, utilisation des fonds).

SESSION 3 : PRÉSENCE ET LEADERSHIP

- Communication verbale et non-verbale : incarnez votre projet avec charisme et authenticité pour inspirer confiance aux investisseurs.
  - Cohérence verbale : choisir les mots justes pour exprimer sa vision et sa proposition de valeur (en français et en anglais).
  - Communication paraverbale : maîtriser le ton, le rythme et le volume de sa voix pour transmettre sa passion et son expertise (en français et en anglais).
  - Communication non-verbale : adopter une posture ouverte et maîtriser ses gestes pour démontrer sa confiance et son leadership (en français et en anglais).
- Leadership oratoire : développez votre style et inspirez l'action chez les investisseurs.
  - Techniques pour développer son charisme, sa présence et sa capacité à convaincre (en français et en anglais).
  - Comment inspirer et motiver les investisseurs à soutenir votre projet (en français et en anglais).

- Gestion du stress et media training : maîtrisez les situations de pression et les interviews avec des investisseurs.
  - Techniques de respiration et d'ancrage pour contrôler le stress lors des pitchs et des rencontres investisseurs (en français et en anglais).

Méthode pour répondre aux questions difficiles et aux objections des investisseurs (REFLEXE : Reformuler, Recentrer, Illustrer) (en français et en anglais).

SESSION 4 : INTERACTIVITÉ ET EXCELLENCE

- Techniques pour captiver, interagir et maintenir l'attention des investisseurs.
  - Stratégies pour encourager la participation et l'échange avec les investisseurs (questions-réponses, networking) (en français et en anglais).
  - Varier son débit et moduler sa voix pour maintenir l'attention et souligner les points clés (en français et en anglais).

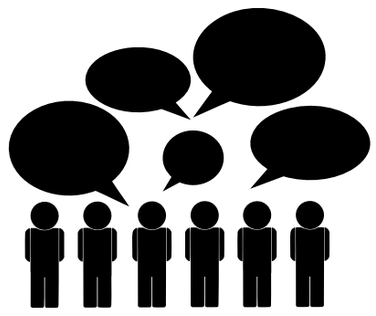
SESSION FINALE : TRADUCTION ET ENTRAÎNEMENT AU PITCH EN ANGLAIS

Nombre de sessions annuelles à définir ensemble

A venir

190 €

3h



Cadres commerciaux, ingénieur d'affaires, responsables de zones, responsables pays, animateurs de réseau, développeur commercial

Notre formatrice est une experte en communication et en gestion de projet, ayant accompagné de nombreux entrepreneurs dans leur développement. Spécialisée dans l'art du pitch et de la persuasion, elle met son expertise au service des start-ups en phase de levée de fonds.

À travers la formation, elle aide les porteurs de projet à structurer leur discours, capter l'attention des investisseurs et maximiser leur impact pour sécuriser leur financement.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

ÉLARGISSEZ VOS COMPÉTENCES POUR DE MEILLEURES PERFORMANCES

Formations à l'export, conduite de projet, stratégie marketing ou encore business plan ? Quel que soit votre besoin, Formatex et ses experts sont la pour vous apporter la meilleure solution !

Alors n'attendez plus et réservez dès maintenant vos places pour la formation de votre choix

FORMATEX – 77, Bd Saint-Jacques 75014 Paris - Tél : 01 40 73 34 44 – Fax : 01 40 73 31 37 – mail : info@formatex.fr Association loi 1901 – Organisme de formation professionnelle spécialisé à l'international n° 11755181175

Les conditions générales de vente ci-après qui régissent les prestations Formatex, priment sur les conditions générales d'achat des clients.

INSCRIPTION AUX FORMATIONS EN INTER-ENTREPRISES :

L'inscription s'effectue par l'envoi du bulletin d'inscription figurant sur le site ou en annexe aux documents envoyés en PDF, dûment complétés, soit en ligne (site Formatex), soit par télécopie ou courrier. Pour chaque inscription, Formatex adresse à son client une convention de formation en deux exemplaires. L'un des exemplaires doit être retourné sans délai, signé et revêtu du cachet de l'entreprise. Une convocation individuelle est adressée au client dès confirmation du maintien de formation.

FORMATIONS EN INTRA-ENTREPRISE ET PARCOURS PERSONNALISÉ :

Les formations en intra-entreprise et coaching font l'objet d'une proposition adaptée assortie d'un devis. Elles ne peuvent être mise en œuvre que sur acceptation formelle écrite de la proposition dans son intégralité.

INFORMATION PRISE EN CHARGE OPCO :

Si le client souhaite faire prendre en charge la formation auprès de son OPCO, il doit vérifier l'imputabilité de la formation, procéder à la demande avant la formation selon les délais imposés par l'OPCO et indiquer sur le bulletin d'inscription les coordonnées précises de l'établissement à facturer. Dans le cas d'un refus de prise en charge, le client reste redevable de l'intégralité de la prestation. • **N° d'existence :** 11755181175 • **SIRET :** 398 167 890 00035

La facture est émise avant ou après la formation selon qu'il s'agisse d'une formation en inter ou intra-entreprise. Elle est adressée à l'entreprise ou l'OPCO selon le cas. Le paiement s'effectue à réception, par chèque à l'ordre de Formatex ou par virement à son compte bancaire (RIB à disposition). Formatex est non assujetti à la TVA, les tarifs indiqués s'entendent donc nets à payer.

ANNULATION DU FAIT DU CLIENT :

• Pour un inter-entreprises : toute participation peut être annulée dans la mesure où Formatex en est informé (courrier, fax ou e-mail) au moins 10 jours ouvrés avant la formation. Passé ce délai, le montant de la participation retenu sera de 50 % si l'annulation est signalée 5 jours ouvrés inclus avant le début de la formation et de 100 % si elle est reçue 3 jours ouvrés inclus avant le démarrage. • L'annulation n'entraînera aucun frais si le participant se fait remplacer par un collaborateur de la même entreprise ayant les mêmes besoins en formation • Pour un intra-entreprise : les conditions d'annulation diffèrent selon le format du projet. Si elles ne sont pas spécifiées dans l'offre initiale, les conditions suivantes s'appliquent : le client se réserve le droit d'annuler la formation 15 jours ouvrés avant le début de l'intervention. Passé ce délai, des indemnités correspondant à 100 % du coût de l'intervention seront dues à Formatex.

ANNULATION OU REPORT DU FAIT DE FORMATEX :

Formatex se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler la formation. Dans ce cas, le client est prévenu au moins sept jours avant la date de début de la formation. Le client ne pourra prétendre à aucune indemnité du fait de cette annulation ou de ce report. En revanche, les sommes versées par le client pour cette prestation lui seront remboursées dans un délai maximum de 30 jours.

RELATION CLIENT-FOURNISSEUR :

Le client s'engage à ne faire aucune proposition directe aux formateurs missionnés par Formatex et à prendre contact systématiquement avec Formatex pour toute suite éventuelle, quelle qu'elle soit.
Le client s'interdit d'utiliser ou de transmettre, même à des tiers, les coordonnées (adresse, téléphone, fax, e-mail) de l'intervenant qui ne seraient pas celles de Formatex.

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE :

En application de la législation relative à la propriété intellectuelle (protection en matière de droit d'auteur, marque déposée), les logiciels, supports, brochures, documentations, outils, cours et tout autre document mis à la disposition du client et de son personnel sont la propriété de Formatex ou de ses donneurs de licence. En conséquence, le client s'interdit d'utiliser, de reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations ou à des tiers les supports ou autres ressources pédagogiques mis à disposition sans l'autorisation expresse et écrite de Formatex ou de ses ayants droit. Les parties s'engagent à garder confidentiel les informations et documents de nature économique, technique ou commerciale concernant l'autre partie, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat.

DROIT APPLICABLE ET ATTRIBUTION DE COMPÉTENCE :

Le contrat est régi par le droit français, à l'exception des dispositions de la Convention de Vienne de 1980. En cas de litige relatif à l'exécution du contrat, les parties s'efforceront de trouver une solution amiable. À défaut, les tribunaux de Paris seront seuls compétents.

RÈGLEMENT INTÉRIEUR : https://www.formatex.fr/reglement-interieur-applicable-aux-stagiaires/

FORMATEX – 77, Bd Saint-Jacques 75014 Paris
Tél : 01 40 73 34 44 – Fax : 01 40 73 31 37 – mail : info@formatex.fr
Association loi 1901 – Organisme de formation professionnelle spécialisé à l'international n° 11755181175

PLANNING 2025

JANVIER

15, 16, 17 & 20/03 : Formation 360° - spiritueux et agroalimentaire

MARS

18 et 19 & 24 et 25/03 : Marketing digital à l'export

AVRIL

23 et 24 & 29 et 30/04 : Préparer et rentabiliser une participation à un salon international

MAI

20 et 22 & 27 et 28/05 : La Malette IA des Responsables Export

FORMATEX

JUIN

12 et 13 & 17 et 18/06 : Répondre aux appels d'offres internationaux

SEPTEMBRE

16 et 18 & 23 et 25/09 : Start-up et Levée de Fonds : L'Art de la Prise de Parole

Investir dans vos compétences, c’est investir dans votre avenir

Chez Formatex, nous croyons fermement que chaque compétence acquise est une pierre ajoutée à l’édifice de votre réussite. Nos formations sont conçues pour répondre aux exigences du monde professionnel d’aujourd’hui et de demain, en vous offrant des outils concrets et des connaissances pratiques. Faites le choix d’un accompagnement de qualité, certifié Qualiopi, pour révéler tout votre potentiel et construire un avenir à la hauteur de vos ambitions. Ensemble, façonnons votre réussite !

FORMATEX

FORMATEX – 77, Bd Saint-Jacques 75014 Paris - Tél : 01 40 73 34 44 – Fax : 01 40 73 31 37 – mail : info@formatex.fr Association loi 1901 – Organisme de formation professionnelle spécialisé à l'international n° 11755181175