

Business Angel



# Catalogue de formations 2024

à destination des **incubés** au sein des  
Parcs d'Innovation Hauts-de-France



HAUTS-DE-FRANCE  
INNOVATION  
DEVELOPPEMENT



Région  
Hauts-de-France



Cofinancé par  
l'Union européenne



Région  
Hauts-de-France

# Startupers,

Nous nous engageons au quotidien auprès de la future génération de créateur d'entreprise innovante de la région.

Nous mettons à votre disposition une offre de formation dédiée, qui vous donnera les moyens de mieux appréhender les problématiques du chef d'entreprise, d'exercer un leadership agile et de changer votre regard sur le monde.

Que ce soit au travers de webinaires, de formations, d'ateliers, ou de conférences inspirantes notre ambition, est de nourrir votre esprit d'innovation, de contribuer à faire de vous des entrepreneurs éclairés en vous permettant d'explorer votre potentiel et de développer vos compétences entrepreneuriales.

**Antoine Macret,  
Directeur de HDFID**



**Accédez  
au formulaire d'inscription**



# Les formations

Mettez toutes les chances de votre côté en développant vos compétences !

Vous avez la possibilité de suivre des formations offertes dans les domaines du développement commercial, du financement, du pitch, de la stratégie d'entreprise et du management de l'innovation. Nous avons sélectionné pour vous des experts dans ces domaines. Une réelle opportunité pour vous de bénéficier de leur expertise !

## Comment y participer ?

Vous devez être incubés dans un des 14 parcs d'innovation labellisés par la Région Hauts-de-France. Pour valider votre inscription vous devez vous munir de votre numéro à 4 chiffres du projet CEI que vous pouvez vous procurer auprès de votre startup manager (le numéro est indiqué sur Astride).

## À quelle condition ?

Vous pouvez participer aux formations dans la limite des places disponibles. Le nombre va de 8 à 15 personnes pour que vous puissiez bénéficier de ces formations dans les meilleures conditions et garantir ainsi le maximum d'échanges entre les participants et le formateur(ice).

En cas de forte demande pour une formation, nous nous permettons de sélectionner les participants en accord avec les besoins recensés par les incubateurs.

## Informations utiles

Si ces formations sont prises en charge financièrement par la Région, votre déplacement et votre déjeuner restent à votre charge. Les formations sont néanmoins organisées dans des lieux avec des solutions de restauration.

Votre inscription sera validée un mois avant la formation. Nous vous enverrons un acte d'engagement à nous renvoyer signé.

*Vous avez la possibilité de vous désinscrire d'une formation dans un délai maximum de 10 jours avant le début de celle-ci. Au-delà de ce délai et sans motif valable, **200 euros** vous seront facturés.*

# Calendrier des formations et des événements 2024

Janvier		Février		Mars		Avril		Mai		Juin		Septembre		Octobre		Novembre										
1	L	1	J	2	1	V	1	L	1	M	1	S	1	D	1	M	1.2	1	V							
2	M	2	V		2	S	2	M	1.2	2	J	2	D	2	L	2	M		2	S						
3	M	3	S		3	D	3	M		3	V	3	L	4.5	3	M		3	J	3	D					
4	J	4	D		4	L	4	J		4	S	4	M	1.2	4	M		4	V	2	4	L				
5	V	5	L	4.2	5	M	5	V		5	D	5	M		5	J		5	S		5	M				
6	S	6	M	1.2	6	M	6	S		6	L	6	J	3.3	6	V		6	D		6	M				
7	D	7	M		7	J	7	D		7	M	7	V		7	S		7	L		7	J	3.3			
8	L	8	J	3.1	8	V	8	L	4.4	8	M	8	S		8	D		8	M	1.2	8	V				
9	M	9	V		9	S	9	M	1.2	9	J	9	D		9	L		9	M		9	S				
10	M	10	S		10	D	10	M		10	V	10	L		10	M		10	J	3.1	10	D				
11	J	11	D		11	L	4.3	11	J	3.1	11	S	11	M	1.3	11	M		11	V		11	L			
12	V	12	L		12	M	1.3	12	V		12	D	12	M		12	J		12	S		12	M			
13	S	13	M	1.2	13	M		13	S		13	L	13	J		13	V		13	D		13	M			
14	D	14	M		14	J	2	14	D		14	M	1.1	14	V		14	S		14	L		14	J	3.3	
15	L	15	J	5	15	V		15	L		15	M		15	S		15	D		15	M	1.3	15	V		
16	M	16	V		16	S		16	M	1.3	16	J	16	D		16	L		16	M		16	S			
17	M	17	S		17	D		17	M		17	V	17	L		17	M		17	J	3.2	17	D			
18	J	18	D		18	L		18	J	3.2	18	S	18	M		18	M		18	V		18	L			
19	V	19	L		19	M		19	V		19	D	19	M		19	J		19	S		19	M	2		
20	S	20	M	1.2	20	M		20	S		20	L	20	J		20	V		20	D		20	M			
21	D	21	M		21	J	3.3	21	D		21	M	1.2	21	V		21	S		21	L		21	J		
22	L	22	J	3.2	22	V	3.3	22	L		22	M		22	S		22	D		22	M		22	V		
23	M	23	V		23	S		23	M		23	J	2	23	D		23	L		23	M		23	S		
24	M	24	S		24	D		24	M		24	V		24	L		24	M	1.1	24	J	4.6	24	D		
25	J	25	D		25	L		25	J	2	25	S		25	M		25	V		25	V		25	L		
26	V	26	L		26	M	1.1	26	V		26	D		26	M		26	J	1.2	26	S		26	M		
27	S	27	M		27	M		27	S		27	L		27	J		27	V		27	D		27	M		
28	D	28	M		28	J	1.2	28	D		28	M	1.2	28	V		28	S		28	L		28	J		
29	L	4.1	29	J		29	V		29	L		29	M		29	S		29	D		29	M		29	V	
30	M	1.1			30	S		30	M		30	J	3.3	30	D		30	L		30	M		30	S		
31	M				31	D					31	V								31	J					

## 1. FINANCEMENTS

### 1.1 Initiation à la gestion financière - 1 jour

30 janvier - EuraTechnologies, Lille  
 26 mars - Transalley, Valenciennes  
 14 mai - iTerra, Compiègne  
 24 septembre - Blanchemaille, Roubaix

### 1.2 Prévisionnel financier - 3 jours

6, 13 & 20 février - EuraTechnologies, Lille  
 28 mars, 2 & 9 avril - Rives Créatives, Valenciennes  
 21 & 28 mai, 4 juin - iTerra, Compiègne  
 26 septembre, 1er & 8 octobre - Blanchemaille, Roubaix

### 1.3 Les aides pour financer son projet - 1 jour

12 mars - EuraTechnologies, Lille  
 16 avril - Transalley, Valenciennes  
 11 juin - iTerra, Compiègne  
 15 octobre - Blanchemaille, Roubaix

## 2. PITCH

### 2 Savoir-Faire un pitch convaincant - 1 jour

1er février - EuraTechnologies, Lille  
 14 mars - Euramaterials, Tourcoing  
 25 avril - iTerra, Compiègne  
 23 mai - Transalley, Valenciennes  
 4 octobre - EuraTechnologies, Lille  
 19 novembre - Blanchemaille, Roubaix

## 5. MASTERCLASS

15 février : Biomimétisme : quand la nature inspire l'innovation

## 3. COMMERCIAL

### 3.1 Stratégie commerciale - 1 jour

8 février - Euramaterials, Tourcoing  
 11 avril - iTerra, Compiègne  
 10 octobre - EuraTechnologies, Lille

### 3.2 Établir son plan de prospection - 1 jour

22 février - Euramaterials, Tourcoing  
 18 avril - iTerra, Compiègne  
 17 octobre - EuraTechnologies, Lille

### 3.3 Techniques de commercialisation & négociations - 2 jours

21 & 22 mars - Plaine Images, Tourcoing  
 30 mai & 6 juin - iTerra, Compiègne  
 7 et 14 novembre - EuraTechnologies, Lille

## 4. WEBINARS

### 4.1 Fiscalité de la start-up : Mode d'emploi

29 janvier - en ligne

### 4.2 Le pouvoir de l'observation pour innover

5 février - en ligne

### 4.3 Initiation à l'art du pitch ou comment faire la bande annonce de votre projet

11 mars - en ligne

### 4.4 Calculer la valeur de votre Start-up : Conseils d'experts

8 avril - en ligne

### 4.5 Introduction au Design Fiction

3 juin - en ligne



# Les formateurs

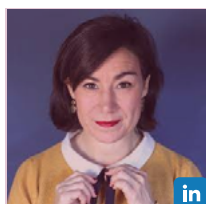
## Soco&FI – le nec plus ultra



Faut-il encore présenter ce cabinet expert en ingénierie financière ? Danouchka revient pour la 5e année consécutive former les incubés sur la gestion financière, les aides et le prévisionnel financier. En effet c'est la meilleure et c'est vous qui le dites car 100% des personnes ayant suivi les formations les recommanderaient à leur entourage !

**La formatrice : Danouchka Zemis**

## Madame Pitch – tout est dit



Il y a un avant et un après une formation de Madame Pitch. En une journée tout est travaillé : le fonds, la forme la posture. A la fin de la journée vous serez prêts à pitcher en toute circonstance devant des investisseurs, des clients et votre grand-mère qui ne comprend rien à votre startup.

**La formatrice : Marine Cornavin**

## Mercateam – le Mentaliste



Avec plus de 20 ans dans le développement commercial et passionné de neurosciences, Geoffray vous donnera toutes les ficelles pour réaliser une bonne stratégie commerciale et pour comprendre les schémas de pensées de vos clients. Entre stratégie et conseils pratiques, nul doute que ce sont les formations commerciales qu'il vous faut.

**Le formateur : Geoffray Delrue**

# Initiation à la gestion financière

ou comment ne pas s'enfuir en courant quand vous croisez un comptable<sup>1</sup>

1 jour

15 personnes  
maximum

Coût moyen 1 320 €/jour  
Intégralement pris en charge  
par le Conseil régional

## Dates et lieux

- 30 janvier - EuraTechnologies, Lille
- 26 mars - Transalley, Valenciennes
- 14 mai - iTerra, Compiègne
- 24 septembre - Blanchemaille, Roubaix

## Objectifs

Permettre aux non-initiés à la gestion financière de mieux comprendre les documents comptables et de se familiariser avec le langage et la logique de la finance.

## Programme

- 1 Les documents financiers de l'entreprise : comprendre la logique financière
- 2 Le compte de résultat : savoir le lire, l'associer à l'activité et à la rentabilité, identifier les impacts de ses décisions sur les niveaux de résultats
- 3 Le bilan : savoir le lire, l'associer à la solvabilité, l'endettement et la liquidité, identifier les impacts de ses décisions sur la structure financière
- 4 L'interprétation des documents comptables : réaliser un diagnostic flash d'une entreprise et comprendre les rapports fournis par les experts comptables

Formation dispensée par  
Danouchka Zemis de Soco&FI



## Inscription

Accédez  
au formulaire d'inscription



Une question ? Contactez-nous via [formation@hautsdefrance-id.fr](mailto:formation@hautsdefrance-id.fr)

<sup>1</sup> C'est déjà arrivé...

# Prévisionnel financier

ou comment maîtriser tellement le prévisionnel financier qu'on aurait presque envie de devenir comptable<sup>2</sup>

**3 jours, non consécutifs**

**15 personnes maximum**

**Coût moyen 1 320 €/jour**  
Intégralement pris en charge  
par le Conseil régional

## **Dates et lieux**

- 6, 13 & 20 février - EuraTechnologies, Lille
- 28 mars, 2 & 9 avril - Rives Créatives, Valenciennes
- 21 & 28 mai, 4 juin - iTerra, Compiègne
- 26 septembre, 1er & 8 octobre - Blanchemaille, Roubaix

## **Objectifs**

Acquérir les outils et les concepts fondamentaux permettant d'élaborer les prévisionnels financiers et être en mesure d'élaborer en toute autonomie les différents documents prévisionnels nécessaires au Business Plan d'un projet innovant.

## **Programme**

**Pré-requis : avoir suivi la formation initiation à la gestion financière**

- 1** Présentation des documents prévisionnels et de leur méthode d'élaboration et réalisation du plan de financement
- 2** Présentation du prévisionnel d'exploitation, explication du seuil de rentabilité et du point mort et réalisation du compte de résultat prévisionnel
- 3** Présentation du prévisionnel de trésorerie et élaboration du prévisionnel

Formation dispensée par  
Danouchka Zemis de Soco&FI



## **Inscription**

**Accédez  
au formulaire d'inscription**



Une question ? Contactez-nous via [formation@hautsdefrance-id.fr](mailto:formation@hautsdefrance-id.fr)

<sup>2</sup> On exagère à peine.

# Trouver les aides pour financer son projet

ou comment trouver les financements de sa startup sans avoir à jouer au loto<sup>3</sup>

1 jour

15 personnes  
maximum

Coût moyen 1 320 €/jour  
Intégralement pris en charge  
par le Conseil régional

## Dates et lieux

→12 mars - EuraTechnologies, Lille

→16 avril - Transalley, Valenciennes

→11 juin - iTerra, Compiègne

→15 octobre - Blanchemaille, Roubaix

## Objectifs

Identifier les modalités de financements et leurs différentes sources, connaître les prérequis, les risques et les contraintes de chaque type de financement et optimiser sa recherche grâce à une meilleure connaissance des financeurs.

## Programme

- 1 Les caractéristiques financières et les risques associés aux entreprises innovantes en création
- 2 Les typologies d'aides et subventions
- 3 Définir son besoin en financements
- 4 Les financements privés

Formation dispensée par  
Danouchka Zemis de Soco&FI



## Inscription

Accédez  
au formulaire d'inscription



Une question ? Contactez-nous via [formation@hautsdefrance-id.fr](mailto:formation@hautsdefrance-id.fr)

<sup>3</sup> On vous déconseille également de braquer une banque.



# Savoir-faire un pitch convaincant

ou comment savoir enfin expliquer sa startup à sa famille lors d'un repas de fête<sup>4</sup>

1 jour

8 personnes  
maximum

Coût moyen 1 320 €/jour

Intégralement pris en charge  
par le Conseil régional



## Dates et lieux

- 1e février - EuraTechnologies, Lille
- 14 mars - Euramaterials, Tourcoing
- 25 avril - iTerra, Compiègne
- 23 mai - Transalley, Valenciennes
- 4 octobre - EuraTechnologies, Lille
- 19 novembre - Blanchemaille, Roubaix



## Objectifs

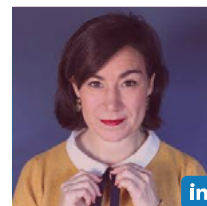
Construire un discours adapté à son public, vulgariser son propos et sélectionner les informations importantes, identifier et corriger ses tics de langage et son non-verbal, réaliser un bon support visuel et gérer son stress et inspirer de la confiance.



## Programme

- 1 Définir son message clé en fonction de son public
- 2 Les techniques de vulgarisation et d'introduction du pitch
- 3 Connaitre la recette d'un bon pitch
- 4 Travailler le non verbal et le support visuel
- 5 Exercices pratiques

Formation dispensée par  
Marine Cornavin de Madame Pitch



## Inscription

Accédez  
au formulaire d'inscription



Une question ? Contactez-nous via [formation@hautsdefrance-id.fr](mailto:formation@hautsdefrance-id.fr)

<sup>4</sup> Quand on sait pitcher devant tata Suzanne, on sait pitcher devant un investisseur.

# La stratégie commerciale

ou comment lancer sur le marché son service tout beau, tout neuf<sup>5</sup>

1 jour

10 personnes  
maximum

Coût moyen 1 320 €/jour  
Intégralement pris en charge  
par le Conseil régional

## Dates et lieux

→8 février - Euramaterials, Tourcoing

→11 avril - iTerra, Compiègne

→10 octobre - EuraTechnologies, Lille

## Objectifs

Savoir analyser un environnement concurrentiel et commercial, détecter de nouvelles opportunités business, apprendre à cibler de nouveaux marchés/produits et savoir identifier et mettre en place un pricing adéquat.

## Programme

- 1 Apprendre à identifier son environnement concurrentiel et commercial
- 2 Définir ses critères de croissance (interne et externe)
- 3 Positionner son offre
- 4 Utiliser les outils et méthodes pour cibler de nouveaux marchés/produits
- 5 Savoir construire son offre tarifaire

Formation dispensée par  
Geoffroy Delrue de Mercateam



## Inscription

Accédez  
au formulaire d'inscription



Une question ? Contactez-nous via [formation@hautsdefrance-id.fr](mailto:formation@hautsdefrance-id.fr)

<sup>5</sup> Aucun service ne sera maltraité pendant cette formation

# Établir son plan de prospection

ou comment trouver la personne qui a un problème<sup>6</sup>

1 jour

10 personnes maximum

Coût moyen 1 320 €/jour  
Intégralement pris en charge  
par le Conseil régional



## Dates et lieux

→22 février - Euramaterials, Tourcoing

→18 avril - iTerra, Compiègne

→17 octobre - EuraTechnologies, Lille



## Objectifs

Connaitre les enjeux de la prospection commerciale, construire son plan de prospection commerciale, savoir s'organiser et assurer le suivi de son plan, préparer son discours de vente, faire une prospection au téléphone et savoir mener un entretien en face à face.



## Programme

- 1 Préparer sa prospection à travers une offre clairement positionnée
- 2 Identifier ses cibles / segments/prospects
- 3 Préparer son plan de prospection personnalisé
- 4 Analyser sa performance avec les KPI adaptés
- 5 Mise en pratique / debrief

Formation dispensée par  
Geoffray Delrue de Mercateam



## Inscription

Accédez  
au formulaire d'inscription



Une question ? Contactez-nous via [formation@hautsdefrance-id.fr](mailto:formation@hautsdefrance-id.fr)

<sup>6</sup> Si vous ne savez pas où vous allez, vous vous retrouverez sûrement ailleurs - D. Campbell

# Techniques de commercialisation & négociations

ou comment réussir l'exercice « vendez-moi ce stylo »<sup>7</sup>

2 jours

10 personnes maximum

Coût moyen 1 320 €/jour  
Intégralement pris en charge  
par le Conseil régional

## Dates et lieux

- 21 & 22 mars - Plaine Images, Tourcoing
- 30 mars & 06 juin - iTerra, Compiègne
- 07 & 14 novembre - Euratechnologies, Lille

## Objectifs

Comprendre et se mettre dans une posture de commercial et savoir déployer des techniques de commercialisation et de négociation avec le client.

## Programme

- 1 Identifier la posture du commercial 2.0
- 2 Découvrir les exigences du métier de commercial
- 3 Quelles sont les caractéristiques des « top » commerciaux
- 4 Développer les techniques de questionnement pour identifier les besoins/attentes
- 5 Comment négocier et préparer une argumentation qui fait vendre
- 6 Savoir traiter les objections et en faire une force
- 7 Connaître les pratiques pour entretenir et fidéliser un client

Formation dispensée par  
Geoffroy Delrue de Mercateam



## Inscription

Accédez  
au formulaire d'inscription



Une question ? Contactez-nous via [formation@hautsdefrance-id.fr](mailto:formation@hautsdefrance-id.fr)

<sup>7</sup> Vous aurez envie de vendre tout et n'importe quoi

# Découvrez aussi nos webinaires



## Inscription

Accédez  
au formulaire d'inscription



En plus de nos formations, nous vous proposons ces **5 webinars**.

**HORAIRE : de 10h30 à 12h00**

### Fiscalité de la start-up : mode d'emploi

→ 29 janvier

Formateur : Danielle LOTTE [in](#)

Explorez les subtilités de la fiscalité des start-ups, comprenez l'influence de la Zone d'installation sur votre entreprise, démystifiez le Crédit Impôt Recherche/Innovation, maîtrisez l'impact et la gestion de la TVA, et plongez dans le statut JEU/JEI. Un guide essentiel pour votre réussite entrepreneuriale.

### Le pouvoir de l'observation pour innover

→ 5 février

Formateur : Nicolas NOVA [in](#)

À partir de l'ouvrage « Exercices d'Observation » (Premier Parallèle 2022), ce webinar traitera de l'importance des capacités d'observation dans les processus d'innovation, et des manières de construire une expertise à ce sujet.

### Initiation à l'art du pitch ou comment faire la bande annonce de votre projet

→ 11 mars

Formateur : Marine CORNAVIN [in](#)

Apprenez à captiver votre auditoire, à présenter votre projet de manière percutante et à susciter l'intérêt des investisseurs. Rejoignez-nous pour affiner vos compétences de pitch et propulser votre start-up vers le succès.

### Calculer la valeur de votre start-up : conseils d'experts

→ 8 avril

Formateur : Danouchka ZEMIS [in](#)

Comment, quand et pourquoi valoriser une start-up ? Faut-il nécessairement valoriser une start-up ? Quels sont les erreurs à ne pas commettre ? C'est à ces questions que ce webinar est consacré.

### Introduction au design fiction

→ 3 juin

Formateur : Nicolas NOVA [in](#)

Le design fiction consiste à matérialiser des futurs possibles en concevant des prototypes fictifs d'objets du quotidien. Et cela, afin d'interroger les conséquences de nos choix à venir dans des domaines aussi divers que les mutations technologiques ou environnementales.

#### Que des avantages à y participer :

- ✓ Ils sont animés par des experts dans leur domaine
- ✓ Vous pouvez y assister en pyjama
- ✓ C'est l'occasion de networker !
- ✓ Pas de limite de places
- ✓ Pas de transport

# La masterclass : the place to be

C'est le grand rendez-vous de l'année à ne pas manquer ! Cette journée est dédiée à une thématique liée à l'état d'esprit de l'entrepreneur.

## Au programme :

Tout au long de la journée, un intervenant inspirant partage son expérience et son expertise à travers des présentations et des exercices collectifs.

Tous les incubés de la région et les experts de l'accompagnement sont invités à participer à la masterclass. C'est donc une belle opportunité de networker, de rencontrer d'autres entrepreneurs et d'échanger.

→ [Pour le lire l'article sur la masterclass « le design fiction » du 29 juin 2023](#)

→ [Pour le lire l'article sur la master class « devenir un leader agile et inspirant » du 19 octobre 2023](#)

Taux de satisfaction

4,9/5



« Canon pour challenger son projet et réseauter ! »



« Un super événement pour prendre de la hauteur, se remettre en question pour mieux rebondir et mieux avancer »



## Biomimétisme : quand la nature inspire l'innovation



→ 15 février

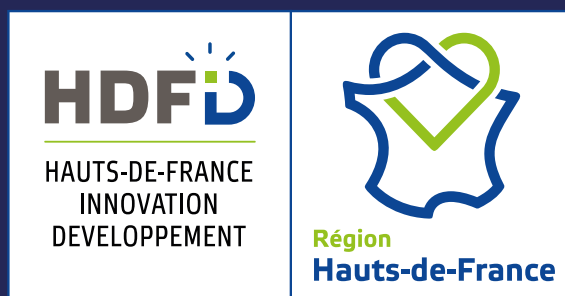


de 9h30 à 16h30

HDFID vous propose une journée de séminaire et workshop pour découvrir et imaginer comment appliquer le biomimétisme comme voie d'innovation au service des enjeux de transition énergétique, économique et sociale des prochaines années.

Intervenant : Alain Renaudin





@innovationhdf innovhdf



**Hauts-de-France Innovation Développement (HDFID)**

📍 LILLE (siège) : StartWay Lille Europe - HDFID - 143 Rue d'Athènes - 59800 LILLE - France  
📍 AMIENS : 41 Avenue Paul Claudel 80480 DURY - France  
📞 SIRET : 390 370 377 000 82  
🌐 [hautsdefrance-id.fr](http://hautsdefrance-id.fr) ✉ [contact@hautsdefrance-id.fr](mailto:contact@hautsdefrance-id.fr) ☎ (+33) 03 74 09 07 07

