



Programme des Ateliers

2026

Ouverts aux entreprises accompagnées par l'incubateur et pépinière d'entreprises et coworkers

Inscriptions obligatoires



SOMMAIRE

Maîtrise du logiciel Canva

3

Mesurer son impact score en temps réel

4

Trouver le juste prix : calculer son coût de revient et fixer son prix de vente

5

Comment développer la visibilité des réseaux sociaux de ma marque grâce au Social Ads

6

Réussir sa mise sur le marché

7

Définir un modèle économique rentable

8

Définir une stratégie de communication responsable

9

Maîtriser son expérience client pour mieux vendre (le tunnel de vente)

10

Construire un plan d'actions commerciales

11

Renforcer son impact en entretien commercial

12

Comment lancer son entreprise et générer des leads, des ventes sur le digital ?

13

Pitcher son projet

14

Challenge commercial sur 3 mois pour 4 entreprises sélectionnées

15

Séances de co-développement – intelligence collective

16

Maitrise du logiciel Canva

N'oubliez pas vos ordinateurs



OBJECTIFS DE L'ATELIER :

- Connaitre les fonctionnalités du logiciel
- Retrouver tous les éléments de la charte sur Canva
- Créer des modèles pour votre communication
- Connaitre les formats de diffusion
- Maîtriser les notions d'export pour le web et l'impression



PROGRAMME :

- Découvrir et comprendre les fonctionnalités principales du logiciel
- Retrouver et utiliser tous les éléments de votre charte graphique dans Canva
- Créer des modèles personnalisés pour votre communication
- Adapter vos créations aux différents formats de diffusion (réseaux sociaux, print, web...)
- Maîtriser les techniques d'export pour le web et pour l'impression
- Assurer la cohérence visuelle de tous vos supports
- Gagner en autonomie et en rapidité dans la conception de visuels
- Produire des modèles réutilisables basés sur votre identité visuelle



CIBLE DE L'ATELIER :

- Porteurs de projet et chefs d'entreprises



6 Janvier 2026 de 9h00-12h30



Novel.id



LA BOX ACADEMIE



École d'Ingénierie
de la Communication Stratégique

Mesurer son impact score en temps réel

N'oubliez pas vos ordinateurs



OBJECTIFS DE L'ATELIER :

- S'évaluer en 2h sur son impact social et écologique à 360° (45 min pour les porteurs de projet et entreprises de moins de 3 ans)
- Valoriser ses démarches d'engagement : mission sociétale, réduction de l'empreinte carbone, recrutement inclusif, démarches RSE...
- Identifier ses pistes de progression et piloter sa stratégie vers un impact positif
- Obtenir un rapport d'impact et le valoriser auprès de ses partenaires (clients, fournisseurs, financeurs...)



PROGRAMME :

- Réaliser son impact score en temps réel avec l'appui de vos référents projet
- Bénéficier de la dynamique de groupe
- Repartez avec votre rapport d'impact



CIBLE DE L'ATELIER :

- TPE et PME de toute taille et secteur d'activité (un outil pour chaque typologie de projet)
- Tout statut juridique : SAS, association, coopérative, ...
- De tout niveau de maturité sur les sujets d'impact social et écologique : de l'entreprise à impact à celle qui commence à s'intéresser à la RSE

NB : Un guide pratique sera envoyé en amont pour rassembler les informations utiles



22 Janvier 2026 de 9h30-12h00



Novel.id



Equipe Novel.id



Trouver le juste prix : calculer son coût de revient et fixer son prix de vente

N'oubliez pas vos ordinateurs



OBJECTIFS DE L'ATELIER :

- Maîtriser ses coûts pour mieux contrôler les dépenses.
- Optimiser la rentabilité en réduisant les coûts inutiles.
- Fixer un prix cohérent selon le marché et le positionnement.
- Assurer la pérennité en couvrant les coûts et générant une marge.
- S'adapter aux tendances pour rester compétitif.



PROGRAMME :

- Pourquoi calculer son coût de revient ?
- Calcul du coût de revient : les étapes clés
- Optimisation des coûts : les leviers d'action
- Fixer son prix de vente : stratégie et positionnement
- Pérenniser sa stratégie tarifaire
- Outils et ressources
- Tendances et perspectives



CIBLE DE L'ATELIER :

- Porteurs de projet et chefs d'entreprise



03 Février 2026 de 9h00-12h30



Novel.id



ATELIER 69



@TELIER

13

Comment développer la visibilité des réseaux sociaux de ma marque grâce au social ADS?

N'oubliez pas vos ordinateurs



OBJECTIFS DE L'ATELIER :

- Maîtriser Meta Business Suite et ses outils (Ads Manager, Creator Studio, Business Settings).
- Comprendre la publicité sur Facebook et Instagram et ses mécanismes.
- Créer et paramétrier des campagnes efficaces avec pixels, audiences et budgets.
- Analyser les performances et interpréter les résultats dans Ads Manager.



PROGRAMME :

- Présentation de l'interface Meta Business Suite et des outils
- Association (Ads Manager, Creator Studio, Business Settings)
- Comprendre le fonctionnement de la publicité sur Facebook et Instagram
- Paramétrier le pixel Meta et les événements de conversion
- Créer une campagne : choix des objectifs, audiences, placements,budget, Dynamic Ads
- Atelier pratique : création d'une campagne de notoriété ou de trafic
- Lire et interpréter les résultats dans Ads Manager



CIBLE DE L'ATELIER :

- Porteurs de projet et chefs d'entreprise



19 Mars 2026 de 14h00 - 17h30



Novel.id



LA BOX ACADEMIE



Réussir sa mise sur le marché

N'oubliez pas vos ordinateurs



OBJECTIFS DE L'ATELIER :

- Construire une stratégie de mise sur le marché réaliste et efficace
- Identifier clairement les cibles prioritaires et ses leviers d'adoption
- Définir une proposition de valeur différenciante
- Prioriser les actions commerciales & marketing
- Structurer un plan « Go-To-Market » (GTM) opérationnel.
- Mettre en place les premiers outils nécessaires à la traction (offre, pitch, roadmap commerciale).



PROGRAMME :

- Analyse du marché : taille, tendances, dynamique concurrentielle.
- Identification des « early adopters »
- Analyse des usages et points de douleur
- Atelier : Cartographie de marché
- Construire une proposition de valeur qui “résonne” avec le marché.
- Outils pratiques (Empathy Map, promesse, bénéfices clés)
- Atelier : Formuler sa proposition de valeur
- Choisir les bons canaux : direct / indirect / digital / partenariats.
- Atelier : Modéliser sa stratégie GTM.
- Stratégies de lancement (MVP, beta testeurs, offres limitées...).



CIBLE DE L'ATELIER :

- Porteurs de projet et chefs d'entreprise



09 Avril 2026 de 9h30-17h00



Novel.id



POSITY



Définir un modèle économique rentable

N'oubliez pas vos ordinateurs



OBJECTIFS DE L'ATELIER :

- Comprendre le modèle économique et ses axes clés.
- Structurer son Business Model avec ressources, partenaires et valeur.
- Optimiser la rentabilité via coûts et marges.
- Innover et s'adapter pour assurer la pérennité.
- Exploiter aides et réseau pour soutenir la croissance.



PROGRAMME :

- Qu'est-ce qu'un modèle économique ?
- Les 3 axes fondamentaux
- Importance pour une TPE
- Le Business Model Canvas
- Évolution du modèle économique
- Construire la Rentabilité
- Proposition de valeur unique
- Ressources et partenaires
- Témoignage : Résilience
- Canaux de distribution
- Modèles de revenus
- Cas concret
- Optimisation et Pérennité
- Suivi financier rigoureux
- Gestion des coûts et marges
- Innovation et adaptation
- Aides et dispositifs publics
- Compétences et réseau



CIBLE DE L'ATELIER :

- Porteurs de projet et chefs d'entreprise



21 Mai 2026 de 9h00-17h00



Novel.id



ATELIER 69



Définir une stratégie de communication responsable

N'oubliez pas vos ordinateurs



OBJECTIFS DE L'ATELIER :

- Apprendre à établir une stratégie de communication "responsable"
- Mesurer l'impact des actions de communication.
- Renforcer la crédibilité de la marque.
- Intégrer des pratiques durables dans les supports et canaux.



PROGRAMME :

- Définir les piliers d'une communication "responsable"
- Trouver un positionnement en lien avec ses actions
- S'assurer que les contenus soient accessibles
- Comprendre les attentes de sa cible
- Communiquer les bons messages basés sur le respect, la transparence et l'éco-responsabilité
- Collaborer avec les bons prestataires



CIBLE DE L'ATELIER :

- Porteurs de projet et chefs d'entreprise



11 Juin 2026 de 9h-12h30



Novel.id



LA BOX ACADEMIE



Maîtriser son expérience client pour mieux vendre (le tunnel de vente)

N'oubliez pas vos ordinateurs



OBJECTIFS DE L'ATELIER :

- Comprendre les étapes clés du tunnel de vente et leurs enjeux
- Augmenter l'efficacité des interactions commerciales et sécuriser son expérience client
- Outiller sa visibilité commerciale par la gestion de son coût d'acquisition et de son cycle de vente
- Mettre en œuvre des outils et de tactiques de prospection, conversion et fidélisation



PROGRAMME :

- **Introduction** : tour de table et présentation de la roadmap des outils stratégiques.
- **Méthodologie** : principes de construction d'un tunnel de vente & exemple concret.
- **Atelier interactif** : échanges d'outils et bonnes pratiques pour acquérir, convertir et fidéliser.
- **Formalisation** de son tunnel de vente



CIBLE DE L'ATELIER :

- Porteurs de projet et chefs d'entreprise



25 Juin 2026 de 9h00-12h30



Novel.id



PAR-DESSUS LE MARKET



Construire un plan d'actions commerciales

N'oubliez pas vos ordinateurs



OBJECTIFS DE L'ATELIER :

- Elaborer un plan d'actions commerciales structuré et aligné sur les objectifs de l'entreprise
- Justifier une stratégie d'entreprise grâce à sa déclinaison en plan commercial opérationnel
- Intégrer des outils de suivi et des indicateurs de performance commerciale dans le pilotage de son entreprise
- Faciliter sa réactivité commerciale et alimenter ses prises de décisions



PROGRAMME :

- Introduction (Tour de table et présentation de la roadmap des outils stratégiques fondamentaux au service de la stratégie et de la démarche commerciale)
- Présentation des fondamentaux du plan d'actions commerciales : Périmètre et postulats & Méthodologie de construction
- Atelier de construction de son propre plan d'actions commerciales sur la base d'un gabarit fourni (échanges et levée des freins)
- Présentation des outils de suivi et KPI commerciaux fondamentaux
- Atelier de construction de ses objectifs à court terme et moyen terme, de sa feuille de route dédiée et des KPI choisis associés
- Restitution au groupe



CIBLE DE L'ATELIER :

- Porteurs de projet et chefs d'entreprise



03 Septembre de 9h00-12h30



Novel.id



PAR-DESSUS LE MARKET



Renforcer son impact en entretien commercial

N'oubliez pas vos ordinateurs



OBJECTIFS DE L'ATELIER :

- Développer des compétences clés en entretien commercial (posture et méthode) pour maximiser son impact
- Connaître et savoir appréhender les différentes typologies d'acheteurs



PROGRAMME :

- Test de positionnement commercial sur la base d'une grille de positionnement fournie
- Présentation des étapes clés d'un entretien commercial & Écoute pour l'exemple de deux prises de contacts commerciales enregistrées
- Atelier de mise en situation d'entretien commercial sur la base d'un cas fourni (constitution groupe acheteurs/groupe vendeurs)
- Debrief collectif & Restitution des tests de positionnement : à quel profil commercial appartenez-vous ?



CIBLE DE L'ATELIER :

- Porteurs de projet et chefs d'entreprise



24 Septembre de 9h00-12h30



Novel.id



PAR-DESSUS LE MARKET



Comment lancer son entreprise et générer des leads, des ventes sur le digital ?

N'oubliez pas vos ordinateurs



OBJECTIFS DE L'ATELIER :

- Comprendre les fondamentaux du web marketing et ses principaux concepts.
- Réaliser un audit et un benchmark digital pour analyser l'environnement en ligne.
- Élaborer une stratégie digitale complète, basée sur les personas, les objectifs et les leviers d'acquisition.
- Mesurer et optimiser la performance digitale grâce à la définition des KPI, l'analyse et le reporting.



PROGRAMME :

- Introduction sur l'univers du web marketing.
- Réalisation d'une stratégie digitale.
- Savoir réaliser un audit et un benchmark digital.
- Connaissance des différents leviers d'acquisitions sur le web.
- Définir les objectifs pour chaque levier.
- Identifier les personas cibles et poser les bonnes questions les concernant.
- Mise en place de la stratégie digitale.
- Bonnes pratiques, tendances webmarketing
- Retours d'expériences, études de cas.
- Définition des KPI'S, analyse et reporting.



CIBLE DE L'ATELIER :

- Porteurs de projet et chefs d'entreprise

NB : À la fin, je repars avec un compte Adwords prêt, une stratégie et des campagnes opérationnelles, et un budget Ads maîtrisé.



22 Octobre de 9h00-12h30



Novel.id



LA BOX ACADEMIE



Pitcher son projet

N'oubliez pas vos ordinateurs



OBJECTIFS DE L'ATELIER :

- Apprendre à structurer un pitch efficace, adapté à sa cible
- Gagner en impact à l'oral grâce à une posture claire et convaincante
- Réaliser un pitch en conditions réelles et bénéficier de retours concrets



PROGRAMME :

- Les clés d'un bon pitch : structure, fond, forme
- Zoom : adapter son pitch à son interlocuteur (banquier, client, jury, investisseur)
- Exemples concrets et retours d'expérience
- Atelier pratique : construction de son pitch à partir d'un canevas simple



CIBLE DE L'ATELIER :

- Porteurs de projet et chefs d'entreprise



17 Novembre de 9h30-12h30



Novel.id



POSITY



Challenge Commercial sur 3 mois pour 4 entreprises sélectionnées

Un accompagnement commercial sur mesure



OBJECTIFS DU CHALLENGE :

- Sur une période de 3 mois (septembre à décembre), l'objectif est clair : vous challenger pour structurer et accélérer votre stratégie commerciale.
- Objectifs définis ensemble
- Suivi individuel et collectif
- Pitch final de votre stratégie & plan d'action
- Échanges entre participants via un groupe WhatsApp
- Coaching d'experts pour progresser à chaque étape



PROGRAMME :

Ce parcours est 100% pris en charge dans le cadre de l'accompagnement Pépinière, mais nécessite un véritable engagement sur les dates.

- 10 septembre matin (9h00-12h30) : Lancement collectif du challenge
- 8 octobre : Séance individuelle (2h à organiser dans la journée)
- 5 novembre matin : Win-room commerciale (en visio) – demi-journée de prospection avec retours personnalisés pour tester son discours commercial
- 19 novembre : Séance individuelle (2h à organiser dans la journée)
- 1 décembre matin (9h00-12h30) : Un grand oral devant un jury pour se challenger et présenter ses résultats



CIBLE DE L'ATELIER :

- chefs d'entreprise sélectionné



De septembre à Décembre



Novel.id



PAR DESSUS L'MARKET et NOVEL.ID



Séances de Co-développement – Intelligence collective pour résoudre vos problématiques

QU'EST-CE QUE LE CO-DÉVELOPPEMENT ?

Le co-développement est une méthode d'intelligence collective qui permet à un entrepreneur de travailler une problématique réelle (blocage, décision, difficulté, idée à valider...) avec l'aide d'un groupe de 6 à 8 pairs. Chacun apporte son regard, son expérience et ses idées pour aider le « client » du jour à trouver des solutions concrètes,现实的 et immédiatement actionnables.

C'est un format court, dynamique et très pragmatique, basé sur l'écoute, la réflexion collective et l'entraide entre entrepreneurs.



OBJECTIFS :

- Prendre du recul et clarifier une problématique réelle
- Bénéficier du regard et de l'expérience d'autres entrepreneurs
- Trouver des pistes d'action concrètes et applicables rapidement
- Sortir de l'isolement décisionnel et gagner en confiance
- Favoriser l'entraide et la coopération au sein de la communauté Novel.id



CIBLE DE L'ATELIER :

- Chaque séance réunit 6 à 8 chefs d'entreprise volontaires.

COMMENT PARTICIPER OU PROPOSER UNE PROBLÉMATIQUE :

- 👉 transmettre votre problématique, préoccupation ou projet à votre référente qui :
- valide le besoin,
 - organise le groupe de co-développement,
 - mobilise 6 à 8 entrepreneurs disponibles,
 - planifie la séance.

Ce format fonctionne à la demande, en fonction des sujets et des disponibilités du collectif.



A la demande



Novel.id



EQUIPE NOVEL.ID

