



cegid data lab

**STARTUP
PROGRAM**
2024



SOMMAIRE

01

Présentation

p. 3

02

Mentorat



p. 5

03

Ecosystème



p. 6

04

Guild CEO/CTO

p. 7

05

Consulting Hour /
Office Hour

p. 8

06

Masterclass



p. 9

01

Présentation

Au cœur de l'écosystème innovant de Station F, le Programme Cegid Data Lab représente un levier d'accélération pour les startups early stage ayant validé leur product market fit avec leur premier client.

Notre programme est structuré autour de **trois axes principaux**, conçus pour soutenir votre croissance et affiner votre stratégie d'entreprise :

Masterclasses Thématiques : Entre octobre et mai, profitez d'une série de masterclasses mensuelles. Animées par des spécialistes, elles vous permettront de maîtriser rapidement les aspects clés de l'entrepreneuriat et d'adapter ces connaissances à votre projet.

Mentorat Personnalisé : À partir de septembre, chaque startup est jumelée à trois mentors de Cegid, sélectionnés selon vos besoins. Ce suivi individuel, organisé à travers des rencontres mensuelles, assure une progression cohérente et alignée sur vos objectifs.

Guildes et Consulting Hours : Complétant notre programme, ces formats vous offrent des occasions d'échanger entre pairs et de bénéficier de l'expertise de consultants externes. Que ce soit dans des groupes de discussion ou lors de séances de conseil, ces interactions sont précieuses pour affiner votre approche et renforcer votre réseau.

FOCUS SUR LE BATCH #4

Cegid Data Lab **AI Edition** !



L'édition 2024-25 du Cegid Data Lab met un accent particulier sur **PIA**, reflétant notre expertise dans ce domaine et notre passion pour l'innovation.

En ciblant les startups qui souhaitent intégrer les technologies d'intelligence artificielle à leurs produits et services, nous nous engageons à fournir un soutien sur-mesure.

Notre objectif ? Vous aider à créer des solutions impactantes, qui apportent une réelle valeur ajoutée à vos clients, tout en évitant l'écueil d'une technologie déployée pour elle-même. Rejoignez-nous pour partager nos connaissances et booster votre croissance dans un environnement stimulant et orienté vers l'avenir.



Florian CORDEL

Head of Product Strategy
Cegid Data Lab Director

02

Mentorat

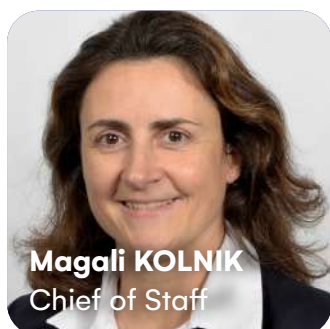
Chaque startup du Cegid Data Lab bénéficie de **trois mentors** spécialisés, pour un accompagnement personnalisé d'au moins une heure mensuelle sur trois axes de développement, assurant un soutien efficace et adapté à ses besoins spécifiques pendant les neuf mois du programme.



Laurent TERRON
Retail Presales Manager

MEET

Your future mentors



Magali KOLNIK
Chief of Staff



Florent GRAUER
VP Product Management



Aurélien BETTAS-REGALIN
Head of M&A



Flora BROUSSE
Product Marketing Manager



Eline JACQUINOT
UX Designer



Sophie BARCELLINI
Head of Product

Meet **100+**
members in
our mentor
community

03

Ecosystème

En rejoignant Le Cegid Data Lab vous profiterez également de l'ensemble de l'écosystème Station F pour accélérer le développement de votre startup !

BUREAUX DE MENTORAT

Profitez d'espaces dédiés pour recevoir des conseils avisés de mentors

COMMUNAUTE D'INVESTISSEURS

Accédez à un réseau d'investisseurs prêts à soutenir les projets prometteurs.

SERVICES PUBLIQUES

Plus de 35 services publics sont facilement accessibles, vous permettant de les rencontrer

EXPERT ZONE

Une communauté d'experts en financement, en droit et en comptabilité est à votre disposition pour vous guider.

HAL

Votre portail en ligne pour tout Station F, proposant un accès facile aux ressources, à la réservation d'espaces, et bien plus.

FLATMATE

Une extension de co-living de Station F proposant des logements modernes situés à seulement 10 minutes du campus.

LA FELICITA

Un restaurant/bar géant ouvert tous les jours de la semaine pour vous régaler, également accessible au grand public.

PERKS

Bénéficiez de tarifs préférentiels sur plus de 150 services et outils professionnels et lifestyle.

04

Guild CEO/CTO

Sur la base d'un modèle d'échange plus confidentiel, les startups se réunissent sous forme de Guild pour discuter de leurs réussites et des défis qu'elles rencontrent dans leurs quotidiens.

Pour les CEOs, des groupes de 4 à 5 personnes sont constitués, se rencontrant une fois par mois pendant 1 heure. Et les CTO se réunissent en groupe tous les deux mois pour 1 heure de partage également.

Ces sessions facilitent le partage des faits marquants du mois, des conseils, astuces et expériences, stimulant l'entraide entre pairs ainsi que le développement personnel et professionnel.



05

Consulting Hour & Office Hour

Tout au long du programme, vous serez proposés des formats Office ou Consulting hours où vous pourrez bénéficier d'une expertise externe sur des sujets spécifiques (financement, pacte d'actionariat, crédit d'impôt, etc.).

Ces sessions individuelles de 45 min seront réservables depuis notre Slack pour vous permettre d'obtenir des réponses adaptées à votre startup.



06

Masterclass

Nos équipes Cegid préparent des Masterclass tout au long de l'année, abordant une multitude de thématiques pour répondre aux besoins spécifiques des startups.

Ces sessions, qui se tiennent généralement une fois par mois, totalisent neuf occasions d'approfondir les connaissances et d'interagir avec des experts internes.



cegid data lab

LISTE DES MASTERCLASS

01

Value
Proposition

p. 11

02

Produit & stratégie

p. 12

03

Financement

p. 13

05 Sales

p. 15

07

IA

p. 17

06 CSM

p. 16

04

Pricing

p. 14

08

How to pitch

p. 18

09

UX/UI

p. 19

01 VALUE PROPOSITION



ANIME PAR :

Jean HUY

Product Marketing Director at Cegid

LA MASTERCLASS

En quelques mots :

La masterclass sur la Value Proposition met en avant l'importance du Product Marketing qui fait la connexion entre : le produit, les sales et les clients. Elle aborde les éléments essentiels de la proposition de valeur, mettant l'accent sur la compréhension approfondie des besoins des clients et la manière dont le produit les résout.

Vous apprendrez à définir clairement les avantages et les caractéristiques distinctives de votre produit pour vous assurer qu'ils correspondent autant aux besoins de votre marché qu'à votre vision.

Les choses à savoir avant d'y assister :

- Qu'est ce qu'une value proposition ?
- La cible adressé par votre startup
- Votre potentiel de marché

Les choses que vous allez apprendre :

- Formuler distinctement votre value proposition
- Mesurer précisément votre marché adressable
- Comment tester votre proposition de valeur

02 PRODUIT & STRATEGIE



ANIME PAR :

Adnré BRUNETIERE
Chief Product Officer at Cegid

LA MASTERCLASS

En quelques mots :

Cette masterclass sur la stratégie produit vous offrira un aperçu complet du processus de développement d'un produit, du concept à la mise sur le marché. Vous verrez comment identifier les opportunités, mener à bien une conception centrée sur l'utilisateur et gérer votre stratégie de lancement.

Vous parlerez de product market fit, de priorisation de roadmap, de stratégie de monétisation et des pièges à éviter pour vous assurer de créer des produits cohérents avec les besoins de vos clients.

📌 **Les choses à savoir avant d'y assister**

- | Quelle est votre proposition de valeur ?
- | Où en est votre produit dans son cycle de vie ?
- | Quelle vision avez-vous pour votre produit ?

📌 **Les choses que vous allez apprendre :**

- | Quels outils utiliser pour prioriser votre roadmap
- | Comment dérisquer votre développement produit
- 📌 Comment construire vos barrières à l'entrée

ANIME PAR :

bpifrance

LA MASTERCLASS

En quelques mots :

Dans cette masterclass, vous étudierez les mécanismes de financement dilutif et non dilutif et comment les coupler pour accompagner votre développement.

Au cours de cette masterclass, vous en apprendrez plus sur le fonctionnement de la levée de fonds et comment celle-ci impacte la structure de votre capital. Vous découvrirez également les différentes sources et produits financiers à votre disposition (prêt, prêt d'honneur, subvention) et comment les articuler tout au long de votre développement.

Les choses à savoir avant d'y assister :

- Quels sont les grands acteurs du financement en France
- Votre besoin en financement à court terme
- Vos hypothèses de financement adossées à votre business plan

Les choses que vous allez apprendre :

- Quels sont les pièges à éviter dans votre stratégie de financement
- Quels produits de financement sont disponibles pour votre startup
- Comment élaborer une stratégie de financement solide et durable pour votre startup.



ANIME PAR :

Mélanie SEPTE
Head of Pricing at Cegid

LA MASTERCLASS

En quelques mots :

Au-delà de la fixation d'un prix pour votre produit, cette masterclass vous permettra d'explorer les principes fondamentaux et les stratégies pour maximiser la valeur de celui-ci.

Vous verrez les méthodes à mettre en place pour adapter votre modèle tarifaire à votre marché, en fonction de votre produit, de votre cible et de la proposition de valeur. Vous apprendrez également comment le faire évoluer pour continuer à vous développer sur votre marché.

Les choses à savoir avant d'y assister :

- Quelle est votre stratégie de tarification actuelle
- Quelle est celle de votre concurrent

Les choses que vous allez apprendre :

- Comment définir votre stratégie de prix
- Concevoir votre offre, choisir votre modèle de pricing
- Créer votre catalogue tarifaire.



ANIME PAR :

Olivier DUPREZ

Directeur Commercial HCM at Cegid

LA MASTERCLASS

En quelques mots :

Durant cette Masterclass, vous étudierez tout le processus de vente d'une solution SaaS BtoB, en partant de la construction d'une stratégie de vente efficace vers la maîtrise des négociations et jusqu'aux techniques de closing.

Cette masterclass vous donnera un aperçu approfondi des éléments clés pour réussir vos ventes. Des échanges d'expériences entre pairs compléteront cette séquence et vous permettront d'améliorer votre processus de vente au global.

Les choses à savoir avant d'y assister

Quelles sont vos cibles

Quels sont vos canaux d'acquisition

Quelle est la durée moyenne de votre cycle de vente

Les choses que vous allez apprendre :

Comprendre les besoins et motivations

Personnaliser votre approche de vente

Stratégie de closing



ANIME PAR :

Claire BOURRUT LACOUTURE
Head of CSM at Cegid

LA MASTERCLASS

En quelques mots :

Dans cette masterclass, vous étudierez les grands principes du Customer Success qui vous permettront de dépasser la simple gestion de la relation client. Vous explorerez comment anticiper les besoins des clients, établir des relations durables, et transformer chaque interaction en une opportunité de croissance.

Cette session vous guidera à travers les principes clés du Customer Success, offrant des perspectives stratégiques et des études de cas pratiques pour optimiser vos pratiques de Customer Success.

Les choses à savoir avant d'y assister :

Quel outil CSM avez-vous mis en place ?

Quelle stratégie CSM avez-vous mise en place ?

Comment mesurez-vous la réussite de votre stratégie ?

Les choses que vous allez apprendre :

L'établissement d'un plan stratégique CSM durable.

Quels KPI CSM à mettre en place et à suivre durant votre développement.

Les best practices CSM à suivre dans un environnement SaaS B2B.



ANIME PAR :

Syman HOSSENBUX

AI & Data Scientist at Cegid

LA MASTERCLASS

En quelques mots :

La masterclass sur l'IA générative est faite pour les startups qui souhaitent utiliser l'IA pour améliorer leurs produits ou services. Dans cette MasterClass vous verrez comment l'IA peut vous aider à créer du contenu, personnaliser les services et rendre votre produits plus attractifs pour les clients.

L'objectif est de vous montrer des méthodes et cas concrets pour intégrer l'IA dans votre offre, avec des exemples réels et des conseils pratiques. Vous apprendrez à utiliser l'IA générative pour vous démarquer et répondre mieux aux attentes de vos clients.

Les choses à savoir avant d'y assister :

Qu'est-ce que l'IA générative.

Comment fonctionne l'IA générative.

Quels sont les principaux outils et technologies d'IA générative disponibles

Les choses que vous allez apprendre :

Maîtrise des principes de base et des technologies d'IA générative

Compréhension des applications pratiques de l'IA générative dans votre secteur

Développement d'une stratégie pour intégrer l'IA générative dans vos offres ou processus créatifs

Capacité à anticiper les implications éthiques et sociétales de l'IA générative

08 HOW TO PITCH



ANIME PAR :

Frederic DOAZAN

Spécialiste et fomateur en communication

LA MASTERCLASS

En quelques mots :

Dans cette masterclass, vous découvrirez les techniques essentielles du pitch et les stratégies de communication avec la presse pour délivrer un message percutant et adapté à votre audience.

Apprenez à adapter votre discours en fonction du contexte, qu'il s'agisse d'un jury, d'un roadshow de levée de fonds ou d'une interaction avec les médias. Cette session vous enseignera à captiver et persuader efficacement votre interlocuteur.

• Les choses à savoir avant d'y assister :

- | Quel est votre pitch actuel
- | Quel est votre persona cible
- | Quel support de présentation avez-vous à disposition

• Les choses que vous allez apprendre :

- | Adapter votre pitch pour différents contextes et publics
- | Maîtriser les éléments de communication verbale et non verbale
- Appliquer les meilleures pratiques pour un impact maximal



ANIME PAR :

Maxime DELCHER
Head of Discovery

LA MASTERCLASS

En quelques mots :

Avec cette Masterclass, découvrez les fondamentaux de l'UX/UI et explorez comment celles-ci influencent directement le succès de votre produit. Cette session vous aidera à concevoir des expériences utilisateur qui non seulement répondent mais dépassent les attentes.

Lors d'ateliers personnalisés, vous apprendrez à intégrer l'expérience utilisateur dans votre stratégie produit et à utiliser des techniques d'UX Research pour affiner l'engagement et optimiser votre conversion.

● Les choses à savoir avant d'y assister :

Connaitre vos parcours utilisateurs et vos personas

Comment captez vous les feedbacks utilisateurs de votre produit et exploitez cette donnée ?

Quelle priorité et quel investissement accordez vous à l'expérience utilisateur actuelle ?

● Les choses que vous allez apprendre :

Construire des parcours utilisateurs axés sur la conversion et la rétention

Implémenter l'UX Research pour extraire et agir sur des insights utilisateurs significatifs

Designer et tester des interfaces délivrant un maximum de valeur et d'engagement utilisateur

STARTUPPROGRAM STARTUPPROGRAM STARTUPPROGRAM ST

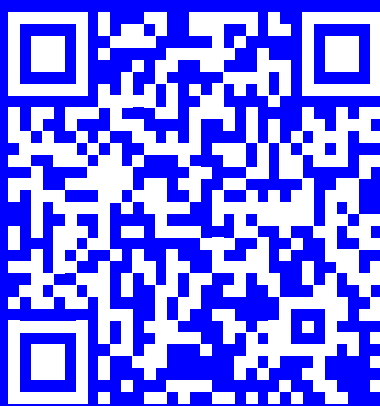
STARTUPPROGRAM STARTUPPROGRAM STARTUPPROGRAM

ARTUPPROGRAM STARTUPPROGRAM STARTUPPROGRAM



cegid data lab

Rejoignez nous !



M STARTUPPROGRAM STARTUPPROGRAM STARTUPPROGRAM

RAM STARTUPPROGRAM STARTUPPROGRAM STARTUPPROGRAM

RAM STARTUPPROGRAM STARTUPPROGRAM STARTUPPROGRAM