



HYPERBORÉE
ADVISORS



Formations

CATALOGUE

Dans un contexte en constante mutation, l'obtention d'une information de qualité, le savoir-faire, et le savoir-être, sont devenus des biens stratégiques de première importance. Ils s'avèrent être nécessaires pour bien comprendre son environnement et tirer profit des opportunités qui y sont offertes tout en se préservant des menaces qui peuvent peser sur votre entité. A cet effet, le cabinet H-Advisors propose un pôle de formation destinées aux institutions, aux entreprises, et aux individus.

L'approche suivie dans la conception de nos offres de formations est essentiellement pragmatique : il ne s'agit pas de se livrer aux méthodes systématique, mais plutôt de dresser une image des réalités mondiales et nationales et de tracer quelques pistes pratiques et réalistes de nature à redresser une situation que l'on sait peu satisfaisante dans son ensemble.

Grâce à une équipe pluridisciplinaire constituée d'un parterre d'intervenants nationaux et internationaux, et composée de consultants et de chercheurs chevronnés ainsi que d'éminents experts réputés dans leurs domaines, nous vous accompagnons dans le développement des nouvelles compétences et de la façon dont nous pouvons tous innover ensemble pour répondre aux exigences stratégiques induites par les nouveaux rapports de forces.

Dans un contexte où le monde du travail se transforme, nos Formations Executives seront un allié de poids pour les cadres, dirigeants et organisations, afin de vous aider à réinventer votre quotidien et celui de votre organisation et contribuer ainsi, à un monde réfléchi, responsable et prospère.

Ali Moutaib
Directeur Associé

Notre mission

Hyperborée Advisors

Nos formations vous permettent de développer votre patrimoine stratégique, acquérir les outils nécessaires à la surveillance active de l'écosystème de votre structure qu'elle soit concurrentielle, médiatique, technologique ou réputationnelle, s'approprier d'une optique d'anticipation des risques, exceller dans le management d'information et de l'innovation, et réussir vos deals de négociations et de partenariats.

Notre pôle Formation s'adresse aux dirigeants et décideurs des secteurs public et privé, aux différents intermédiaires qui soutiennent le développement technologique, économique et suivent avec attention le devenir des PME. Il est aussi destiné aux décideurs politiques et administrateurs qui ont en charge le développement de la compétitivité de leur territoire.



HYPERBORÉE
A D V I S O R S



Mot du directeur.....	1
Notre mission.....	2
Sommaire	3
Introduction à l'intelligence économique et stratégique.....	4
Veille Stratégique et Management de l'Information.....	5
OSINT et Méthodologie de Recherche sur Internet.....	6
Introduction à la cyber-sécurité et la sécurité de l'information	7
Investigation et Due Diligence.....	8
Techniques et stratégies de Négociation	9
La pratique de Négociation dans l'Histoire.....	10
Résolution de problématiques complexes	11
Gestion de crise.....	12
Soft Power et Diplomatie Publique.....	13
Partenariat Public-Privé (PPP).....	14
Intelligence territoriale.....	15
Management de l'innovation	16



Introduction à l'intelligence économique et stratégique

Dans un contexte de mondialisation, la turbulence des marchés génère une concurrence sans précédent entre les entreprises et contraint les agents économiques à s'adapter aux nouveaux équilibres et anticiper les changements qui s'établissent entre concurrence et coopération.

Pour une conduite adaptée de l'action, toute organisation privée ou publique, concurrentielle ou de l'ESS, a besoin d'une véritable planification stratégique adaptée au contexte, avec une vision prospective raisonnable grâce à la veille conjoncturelle et à l'analyse en cours d'action.



Objectif

Cette formation permet d'identifier le concept d'intelligence économique, repérer les enjeux d'une appropriation de l'intelligence économique pour les entreprises, analyser l'information collectée et sa transformation en connaissance pour aider à la prise de décision et s'inscrire dans une logique proactive.



Public cible

Tout agent, professionnel ou entreprise souhaitant connaître les dessous de l'intelligence économique (structures, dispositifs, acteurs, actions engagées...) et disposer d'outils en la matière, notamment en veille stratégique.



Durée : 3-5 jours



Veille Stratégique et Management de l'Information



Grâce au développement rapide et continu des technologies, l'accès à l'information est aujourd'hui grandement facilité et constitue l'une des caractéristiques majeures des dynamiques actuelles. En effet, la gestion au quotidien de l'entreprise repose sur un cadre stratégique dont les racines sont fortement ancrées dans l'information.



Objectif

La veille stratégique et le management de l'information préfigurent la nouvelle dimension de l'intelligence économique. Dans ce sens, cette formation permet de disposer des outils pour faire face aux demandes d'informations émanant des différents acteurs et se doter des réflexes nécessaires en matière de protection de l'information.



Public cible

Destinés aux responsables fonctionnels ou opérationnels et dirigeants, nos certificats vous permettent de renforcer votre expertise dans le domaine du management de l'information pour faire face aux évolutions de votre organisation.



Durée : 3 jours



OSINT et Méthodologie de Recherche sur Internet

A l'ère du numérique, où l'utilisation d'Internet et des réseaux sociaux est indispensable, il est avantageux de se former aux opérations OSINT pour protéger ses intérêts et éviter les dangers du Web.



Objectif

L'objectif de la formation OSINT (Open Source Intelligence) est d'appréhender les méthodologies et les techniques de renseignement afin d'obtenir les informations critiques au moment opportun. Cette formation est conçue pour accompagner les évolutions majeures des organisations, piloter la transformation, innover, répondre aux défis de demain et construire une vision stratégique de l'organisation dans son environnement.



Public cible

Cette formation s'adresse en priorité à tous les décideurs, chefs d'entreprises, journalistes et professionnels qui veulent comprendre comment utiliser les techniques du renseignement pour développer leur activité économique et renforcer leur position sur leur marché.



Durée : 3-5 jours



Introduction à la cyber-sécurité et la sécurité de l'information



Nous gérons de plus en plus quasiment l'ensemble de nos besoins sur les outils digitaux, et qui sont connectés en permanence. Les risques d'être pris pour cible sont toutefois démultipliés, ce qui peut mettre en danger votre organisation, votre activité, vos clients et vous-même personnellement. C'est pourquoi la cyber-sécurité et la sécurité de l'information sont devenues les enjeux de notre monde.

Objectif

Cette formation permet de détecter les menaces des systèmes d'information, identifier les enjeux d'une démarche de cyber-sécurité, intégrer leurs impacts pour les individus et les organisations pour faire face à la cybercriminalité (vol de données personnelles), à l'atteinte à l'image (prise en otage de site internet), à l'espionnage (récupération d'informations stratégiques) et au sabotage (destruction d'un système d'information). L'objectif est d'appréhender les enjeux de la cyber-sécurité liés aux malwares, aux analyses forensiques, à la cryptographie, aux tests d'intrusion ainsi que ceux des nouvelles technologies mobiles, Internet des objets, cloud et systèmes industriels.

Public cible

La formation est conçue pour les professionnels initiés et non-initiés permettant de consolider les connaissances en matière de risques et sécurité informatique.

Durée : 2 jours



Investigation et Due Diligence

Le succès dans le monde du business incombe toujours à ceux qui disposent d'informations réelles et capables de prendre des décisions raisonnables avec vigilance. C'est dans ce sens qu'intervient la due diligence pour permettre aux entreprises et aux entrepreneurs d'accumuler les informations nécessaires pour effectuer le meilleur choix d'investissement.



Objectif

Cette formation offre une vision complète des sujets recherchés à l'international, qu'il s'agisse de personnes physiques ou morales suivant une méthodologie rigoureuse afin d'analyser minutieusement des informations provenant de milliers de sources et leur fiabilité. L'objectif est d'appréhender rapidement les potentiels risques associés aux tierces parties et vérifier l'authenticité de l'information procédée. La formation permet également d'acquérir une méthodologie d'investigation web, maîtriser les opérateurs avancés des moteurs de recherche, savoir naviguer en ligne de façon anonyme, etc.



Public cible

Cette formation est destinée aux entrepreneurs, investisseurs, responsables fonctionnels ou opérationnels et dirigeants notamment les DAFs, Analystes financiers, Conseils stratégiques intervenants dans le cadre de suivi d'opération de partenariat liée à une éventuelle entrée en relation d'affaire.



Durée : 3 jours



Techniques et stratégies de Négociation



La négociation constitue un axe stratégique de la compétence managériale. Ce processus mêle et requiert savoir, savoir-faire et savoir-être pour la réussite d'une action, d'un accord ou d'un projet qui intègrent des interactions notamment la mise en place de stratégies, sens tactique et créativité menant à la prise de décision.



Objectif

Cette formation permet d'analyser le contexte et les enjeux de chacun des partenaires de négociation, mesurer objectivement le rapport de force, définir ses objectifs et ses marges de négociation, adopter la bonne orientation stratégique, repérer les attitudes instinctives, leurs avantages et leurs risques, envisager les échanges possibles et les solutions à creuser pour sortir des blocages, transformer les situations d'affrontements en opportunités de façon structurée, et bien plus !



Public cible

Tout dirigeant, cadre, manager qui souhaite développer son potentiel de négociateur et gérer plus efficacement les situations qu'il rencontre quotidiennement qu'il s'agisse de trouver des solutions aux problèmes de gestion des personnes, de conclure un accord de vente ou de conclure des négociations stratégiques de haut niveau impliquant les parties prenantes.



Durée : 2 jours



La pratique de Négociation dans l'Histoire

Entrevoir d'où nous venons... et où nous allons pour bâtir un future responsable et prospère. Tel est le socle de cette formation qui retrace les fondements et les tactiques de la diplomatie moderne au moment de l'intensification des relations internationales.



Objectif

Cette formation permettra d'examiner comment les pratiques de négociations ont pu être définies, investies de sens différents selon les époques (médiévales, moderne et contemporaines), mettre en question le caractère atemporel de nombreuses approches de la négociation ; prendre en compte le champ infiniment plus vaste des relations entre des pouvoirs de toute nature en vue notamment de mettre à l'épreuve l'objet de la négociation, et s'inscrire dans une perspective interdisciplinaire et comparative pour confronter les différentes approches et méthodes de la négociation au cours de l'histoire.



Public cible

Cette formation est destinée aux dirigeants d'institutions, professionnels de négociations, diplomates, députés parlementaires, investisseurs, groupes d'intérêt.



Durée : 1 jour



Résolution de problématiques complexes



Savoir résoudre des problèmes complexes ne s'improvise pas !

Objectif

L'objet de cette formation est de développer les capacités de raisonnement critique et d'améliorer fortement la qualité de la communication avec efficacité entre toutes les personnes impliquées dans votre processus de résolution de problèmes. Cette formation permet d'identifier et utiliser les outils adaptés pour résoudre efficacement un problème, fédérer une équipe autour du problème à résoudre, conduire efficacement une séance de travail pour mettre en place un dispositif d'amélioration et une refonte post-résolution.

Public cible

Cette formation s'adresse aux managers, collaborateurs, ingénieurs, responsable de support technique, gestionnaire d'incidents, ou toute personne qui travaille directement sur la résolution de problèmes complexes ou qui est confrontée à des dysfonctionnements au sein de l'organisation.

Durée : 3 jours



Gestion de crise

Les tensions imprévisibles, les situations complexes, les catastrophes ou les conflits parfois, sont autant de circonstances qui font partie de la vie professionnelle des hauts responsables. Les événements exceptionnels de par leur ampleur et/ou leur caractère brutal ou encore le lancement de nouveaux projets, l'utilisation/l'intégration de nouvelles technologies, nécessitent un processus de prévention et d'anticipation pour agir le plus rapidement et le plus efficacement possible.



Objectif

Gérer une crise c'est agir sur deux domaines essentiels que sont la prévention et l'intervention. Et pour la résoudre, il faut passer par un mode de gouvernance et un mode de communication spécifiquement adaptés à la situation : la gestion de crise, l'exécution du plan de continuité d'activités et la communication de crise. Cette formation a pour objectif de comprendre et analyser une situation difficile, communiquer, savoir décider, et mettre en œuvre les réponses les plus adaptées aux situations de crise rencontrées avec méthode selon les circonstances, mais aussi, éviter d'éventuelles difficultés à venir à travers des outils qui vont contribuer au développement de votre aptitude à analyser et comprendre une situation complexe.



Public cible

Sans prérequis particulier, cette formation est destinée aux dirigeants, directeurs des systèmes d'informations, ingénieurs, chefs de projets et managers et tout intervenant ayant à traiter des situations de crise.



Durée : 3-5 jours

Soft Power et Diplomatie Publique



Dans le contexte d'une mondialisation économique, juridique et institutionnelle qui oblige à réfléchir aux nouveaux règles du jeu et aux rapports de force, les organisations sont conduites à élargir leurs méthodes de coopération et de développement sur le plan international, notamment à travers la diplomatie et le soft power.

Objectif

Cette formation permet de se familiariser avec des concepts clés utilisés dans la diplomatie publique, comprendre sa nature multidisciplinaire et cultiver la capacité de communication, d'influence et de la stratégie dans la politique internationale. A travers des études de cas et des exercices de simulations, la formation propose une approche applicable aux besoins de la communication internationales (saillance, cadrage, mise à l'agenda, gestion des impressions), l'évolution de la relation entre les médias d'information et la politique ; outre les outils de soft power, etc.

Public cible

Cette formation est destinée aux personnels des organisations internationales, OSC, dirigeants et cadre des entreprises transfrontalières et multinationales.

Durée : 2 jours



Partenariat Public-Privé (PPP)

Partout dans le monde et en particulier dans les pays en développement, les gouvernements rencontrent des difficultés pour mettre en place et maintenir des projets de développement nécessaires à la croissance économique de leur pays. Les partenariats public-privés (PPP) sont un des outils que les gouvernements peuvent utiliser pour contribuer à la mise en place de meilleurs services publics.



Objectif

Cette formation vise à inscrire la démarche partenariale publique-privée dans le contexte économique et financier actuel, à y présenter les nouvelles pratiques et les montages innovants. L'objectif est de présenter les fondamentaux économiques et juridiques encadrant les PPP, appréhender les processus d'identification, de préparation, de mise en œuvre et d'accompagnement des projets de PPP et les outils nécessaires à la sécurisation des montages contractuel et financier de la sélection des projets jusqu'à leur mise en œuvre.



Public cible

Cette formation est destinée aux dirigeants des secteurs public et privés, entrepreneurs et investisseurs, agents de développement et cadres responsables des partenariats.



Durée : 2 jours



Intelligence territoriale



Dans un monde concurrentiel, les territoires, espace vécu et espace de création de la valeur, nécessitent de plus en plus une organisation du développement, de la composition ou de la recomposition sociale et de la création de richesses pour assurer leur performance économique et sociale afin d'en améliorer la compétitivité.

Objectif

Cette formation permet de mieux comprendre les situations complexes, les avantages et les désavantages comparatifs des lieux et des différents acteurs territoriaux dans le respect des différences, mais aussi de stimuler la recherche et de comprendre les processus d'innovations (technologiques et institutionnelles) à travers une approche à la fois quantitative, prospective et participative du territoire. L'objectif est de comprendre les territoires par l'analyse de données spatialisées, prévoir l'évolution des territoires par la prospective et par la mise en œuvre de modèles de simulation et agir pour l'aménagement et le développement de ces territoires à travers l'intelligence collective locale.

Public cible

Dirigeants des secteurs public et privé ainsi que les organisations de la société civile, acteurs et agents de développement, députés et gestionnaires des collectivités territoriales.

Durée : 2 jours



Management de l'innovation

L'intelligence innovationnelle accompagnée d'un management créatif est élément clé qui remet l'entreprise sur les rails de l'excellence et par conséquent, l'oriente vers la création d'une richesse globale.



Objectif

L'innovation au sein de l'entreprise n'est pas uniquement technologique, elle peut revêtir plusieurs formes en lien avec l'approche du marché, de la communication, du management, des processus internes, de l'organisation, des modèles d'affaires ou encore des stratégies de l'entreprise et les dynamiques de changement. Cette formation, étant transversale, permet d'acquérir et consolider les démarches, méthodes et outils pour piloter des projets d'innovation, souvent collaboratifs, destinés à concevoir des produits et des services nouveaux.



Public cible

Cette formation s'adresse aux entrepreneurs, ingénieurs, managers, chefs de projets, et collaborateurs qui souhaitent apporter des solutions innovantes et gérer le changement au sein de leurs entreprises.



Durée : 3-5 jours





Info@hadvisors.net



Tél : +212 537 73 45 13



Www.hadvisors.net



Hyperborée Advisors, 5 rue Ibn Tofaïl.
Les Orangers, 10060.
Rabat, Maroc.