

CATALOGUE DES FORMATIONS SUR L'ATTRACTIVITÉ

ÉDITION 2020

- ① **PROSPECTION & GESTION DE PROJET**
- ① **SAVOIRS JURIDIQUES & TECHNIQUES**
- ① **CONNAISSANCES DE L'OFFRE FRANCE**

Renforcez vos compétences en matière de promotion territoriale, de prospection et d'accueil d'investissements étrangers

ÉDITORIAL

Le cycle économique des entreprises et leur mobilité à l'international sont des sujets aussi complexes que passionnants : l'implantation, le développement, la reconversion ou l'arrêt de leur activité en sont des étapes critiques.

C'est pourquoi chaque année depuis 2000, nous vous proposons des sessions de formations qui sont autant d'outils qui vont vous aider à faire face à ces événements.

12 stages thématiques de 1 à 3 jours 4 séries de webinar

Dans son édition 2020, notre catalogue s'est enrichi de nouvelles thématiques pour répondre à l'évolution de vos besoins. Notre offre de formation s'articule autour des 3 maillons de la chaîne de valeur de notre métier :



ETABLIR UNE STRATEGIE MARKETING ET CONCEVOIR DES OUTILS DE PROMOTION

3 FORMATIONS EN PRESENTIEL



PROSPECTER, IDENTIFIER, GUIDER DES PROJETS D'INVESTISSEMENTS ETRANGERS ET FAVORISER LE REINVESTISSEMENT

5 FORMATIONS EN PRESENTIEL / 3 SERIES DE WEBINARS



CONVAINCRE ET ACCOMPAGNER

4 FORMATIONS EN PRESENTIEL / 1 SERIES DE WEBINARS

LA METHODE BUSINESS FRANCE



LES STAGES THÉMATIQUES (en présentiel)

Un mélange d'apprentissages théoriques et d'observations terrains

1 A 3 JOURS
en présentiel

2 JOURS
Visite en région*

PARTAGE
des contenus



LES SERIES DE WEBINARS

Métiers et outils
Sectoriels et thématiques
Techniques et juridiques
Atouts territoriaux

* Les visites en région sont accessibles uniquement aux collaborateurs BF

DÉCOUVREZ NOTRE CATALOGUE 2020

Un mix équilibré de stages thématiques et de webinars, articulés autour des 3 piliers de notre métier :



CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE MARKETING ET UTILISER DES OUTILS DE PROMOTION



PROSPECTER, IDENTIFIER, GUIDER DES PROJETS D'INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS ET FAVORISER LE RÉINVESTISSEMENT



CONVAINCRE ET ACCOMPAGNER

Business France est l'agence nationale au service de l'internationalisation de l'économie française. Elle est chargée du développement international des entreprises françaises et de leurs exportations ainsi que la prospection et l'accueil des investissements internationaux créateurs de valeur ajoutée et d'emploi en France. Elle promeut l'attractivité et l'image économique de la France, de ses entreprises et de ses territoires.

Notre richesse : l'expertise, l'expérience et la diversité de nos intervenants : ils s'impliquent personnellement dans l'élaboration et l'actualisation des formations qu'ils animent et vous forment à leur spécialité, ils vous apportent des solutions concrètes et opérationnelles et vous transmettent leur savoir-faire de façon interactive et valorisante.

Les experts de Business France : juristes, fiscalistes, économistes, choisis en fonction de leurs expertises métiers et de leurs compétences pédagogiques, et en capacité de partager avec vous leurs connaissances et expériences pour une montée en compétence rapide.

Un réseau de partenaires publics afin de vous faire rencontrer les meilleurs spécialistes, les agents des administrations directement concernées par la gestion des aides publiques, les formalités d'immigration, le soutien à l'innovation, les nouvelles mesures en faveur de l'attractivité etc...

Des sociétés privées, cabinets d'avocats, pôle de compétitivité, Startup, ils partagent avec vous leur expérience et vous apportent des solutions immédiatement opérationnelles.

SOMMAIRE DES FORMATIONS 2020

LES STAGES THÉMATIQUES

- 📅 Réf : 2020-01 – **3 jours** – Du lundi 16 au mercredi 18 mars 2020
Prospecter, identifier et guider des projets d'investissements étrangers **P 8**
- 📅 Réf : 2020-02 – **2 jours** – Du lundi 23 au mardi 24 mars 2020
Marketing territorial 1/2 : Valoriser l'offre territoriale à l'international **P 10**
- 📅 Réf : 2020-03 – **2 ½ jours** – Du lundi 30 mars au mercredi 1^{er} avril 2020
Accompagner des projets de prise de participation dans des projets structurants, des PME-ETI et des entreprises innovantes **P 12**
- 📅 Réf : 2020-04 – **2 jours** – Du lundi 11 au mardi 12 mai 2020
Maîtriser les fondamentaux : aspects juridiques et fiscaux liés à l'implantation d'entreprises en France **P 14**
- 📅 Réf : 2020-05 – **2 jours** – Du lundi 25 au mardi 26 mai 2020
Attractivité économique et investissements étrangers : Marché et enjeux **P 16**
- 📅 Réf : 2020-06 – **2 jours** – Du lundi 25 au mardi 26 mai 2020 **NOUVEAU**
Formation sectorielle : la filière santé **P 18**
- 📅 Réf : 2020-07 – **2 jours** – Du lundi 22 au mardi 23 juin 2020
Comprendre les mécanismes des aides publiques et le financement en faveur des projets d'investissement **P 20**
- 📅 Réf : 2020-08 – **2 jours** – Du lundi 14 au mardi 15 septembre 2020
Attirer la tech étrangère et accompagner les startups **P 22**
- 📅 Réf : 2020-09 – **2 jours** – Du lundi 21 au mardi 22 septembre 2020
Marketing territorial 2/2 : Promouvoir un territoire et construire une marque au niveau d'une région, d'un territoire **P 24**
- 📅 Réf : 2020-10 – **2 jours** – Du lundi 5 au mardi 6 octobre 2020
Appréhender l'environnement social et le marché du travail en France **P 26**
- 📅 Réf : 2020-11 – **1 jour** – Le lundi 12 octobre 2020
Mettre en place une démarche d'Intelligence Economique **P 28**
- 📅 Réf : 2020-12 – **2 jours** – Du lundi 2 au mardi 3 novembre 2020 **NOUVEAU**
L'implantation d'un investisseur en France : création d'une société, construction d'un plan d'affaires et enjeux fiscaux **P 30**

LES SÉRIES DE WEBINARS **NOUVEAU**

- S1** : Les webinars métiers et outils (accessibles seulement aux collaborateurs BF) **P 32**
- S2** : Les webinars sectorielles et thématiques **P 32**
- S3** : Les webinars juridiques et techniques
- S4** : Les webinars de présentation des atouts territoriaux **P 32**

Annexes : Inscription et CGV

LES STAGES THÉMATIQUES



12 stages thématiques de 1 à 3 jours



ETABLIR UNE STRATEGIE MARKETING ET CONCEVOIR DES OUTILS DE PROMOTION

3 FORMATIONS EN PRESENTIEL



PROSPECTER, IDENTIFIER, GUIDER DES PROJETS D'INVESTISSEMENTS ETRANGERS ET FAVORISER LE REINVESTISSEMENT

4 FORMATIONS EN PRESENTIEL



CONVAINCRE ET ACCOMPAGNER

4 FORMATIONS EN PRESENTIEL

PROSPECTER, IDENTIFIER ET GUIDER DES PROJETS D'INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS

OBJECTIF DE LA FORMATION : Parce que la prospection et l'accompagnement de projets d'investissements étrangers sont des éléments clés du développement économique de vos territoires, nous avons conçu un programme de formation qui va vous permettre de développer votre expertise en la matière.

PUBLIC CONCERNÉ / PRE-REQUIS :

collaborateurs de Business France en charge de la prospection et de l'accompagnement des investisseurs étrangers (minimum : 6 mois d'expérience terrain) / accompagnateurs des régions dans l'année de leur prise de fonction ou collaborateurs ayant besoin de renouveler leurs connaissances fondamentales.

METHODES PEDAGOGIQUES :

ce module de formation présentiel se caractérise par une forte interactivité entre les participants et les intervenants et intègre des exercices pratiques qui faciliteront votre appropriation des connaissances. Au terme de chaque session, vous recevrez une version électronique des contenus utilisés.

MODALITES D'EVALUATION :

à l'issue de la formation, vous serez invités à remplir une fiche d'évaluation qui fera l'objet d'une analyse approfondie.

SANCTION DE LA FORMATION :

une attestation précisant la nature, les acquis et la durée de la session, sera remise par l'organisme de formation au bénéficiaire à l'issue de la prestation.

Début de la formation : 09H00

Fin de la formation : 17H30

Lundi 16 mars 2020

INTRODUCTION : LES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS CRÉATEURS D'EMPLOIS

- Comprendre notre marché / identifier nos cibles
- Comprendre notre rôle / appréhender nos missions / maîtriser notre offre de services
- Intégrer le concept de projet / les objectifs associés

Business France, Direction Invest, Département Entreprises & projets

LA PROSPECTION D'INVESTISSEURS ÉTRANGERS : MÉTHODES, ÉTAPES ET BONNES PRATIQUES

- Accéder à la base de connaissances et analyser sa zone
- Concevoir une stratégie de prospection
- Mener une campagne de prospection / Les différents modes d'approche de l'entreprise
- Préparer un rendez-vous / une mission de prospection, cas du QGE

Business France, Direction Invest, Département Entreprises & Projets

LES OUTILS DE VEILLE / SOUTIEN À LA PROSPECTION

- Capitaliser sur le travail de l'équipe de veille : les leads, les méthodes de ciblage
- Maîtriser les outils de prospection : les bases de données presse / entreprises, la cartographie, le listing de cibles sur scénario

Business France, Direction Invest, Département Veille, Ressources et Connaissances métiers

DÉBUT DU MODULE : COMMENT NÉGOCIER AVEC LES INVESTISSEURS ÉTRANGERS DANS LE CADRE DES MISSIONS DES C.A DE BUSINESS FRANCE INVEST

Danièle ILACQUA - Consultant - Formateur spécialisé en développement à l'international

1. INTRODUCTION AUX CARACTÉRISTIQUES DE LA NÉGOCIATION ET SON PROCESSUS STRUCTURÉ

2. LES FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION : LE PROCESSUS DE NÉGOCIATION EN 7 ÉTAPES CLÉS

Mardi 17 mars 2020

SUITE DU MODULE :

3. LA COMMUNICATION, LA PERCEPTION ET LES BIAIS COGNITIFS

- La communication au cœur de la négociation
 - Styles de communication, communication verbale et non verbale, choix des canaux en fonction des objectifs et des cultures
- Exercice pratique visant l'obtention d'un premier RV puis, l'élaboration d'un processus de fidélisation d'un prospect/d'un partenaire*

- Echanges, propositions et contre-propositions, partage d'information
 - Le contenu n'est qu'un des éléments agissant sur le résultat
 - Les principales erreurs de perception (et leurs conséquences) : le stéréotype, la perception sélective, l'effet de halo, la projection ;
- Exercice pratique d'analyse d'un stéréotype*

4. LES NOMBREUX BIAIS COGNITIFS ET LEUR IMPACT NÉGATIF SUR L'ISSUE DE LA NÉGOCIATION, COMPARAISON ENTRE LES APPROCHES DE PROSPECTS DE CULTURES CONTRASTÉES

5. LES 10 DIMENSIONS CULTURELLES ET LEUR IMPACT SUR LE PROCESSUS ET L'ISSUE DE LA NÉGOCIATION

Exercice pratique : Mise en situation face à un interlocuteur chinois, indien, américain, allemand ou anglais, en fonction des pays retenus

6. LE CONTEXTE DE LA NÉGOCIATION INTERNATIONALE

- Présentation d'un schéma synthétique
- S'approprier efficacement l'argumentaire France et l'adapter aux spécificités culturelles des prospects étrangers et à leur perception de la France (se référer à l'exercice réalisé sur les stéréotypes)

Mercredi 18 mars 2020

SUITE DU MODULE :

7. VOTRE BOÎTE À OUTILS : 10 RÈGLES CLÉ DE LA NÉGOCIATION DANS UN CONTEXTE INTERNATIONAL

- Les principales erreurs constatées, les compétences requises

8. EVALUER SES COMPÉTENCES EN NÉGOCIATION INTERCULTURELLE (EXERCICE INDIVIDUEL)

FIN DU MODULE

L'ACCOMPAGNEMENT ET LE SUIVI DES PROJETS

- Identifier et caractériser un projet, les erreurs à éviter
- Comprendre la mécanique de validation et de diffusion des projets : les règles de diffusion, la rédaction d'une fiche : à quel moment, comment ?
- Maîtriser les différentes étapes de l'accompagnement et collaboration avec les parties prenantes interculturelle

Business France, Direction Invest, Département Entreprises et Projets

ABOUTISSEMENT DES PROJETS ET RECENSEMENT DES PROJETS AU BILAN FRANCE

- Comprendre la logique de la fiche bilan (critères de mise au bilan)

Business France, Direction Promotion et Communication, Département Analyse économique

RÉF : 2020-01 /// 3 JOURS 17H / 1 300€ TTC / déjeuners inclus

MARKETING TERRITORIAL 1/2 : VALORISER VOTRE OFFRE TERRITORIALE À L'INTERNATIONAL

OBJECTIF DE LA FORMATION : Ce premier volet de notre cycle dédié au marketing territorial va vous permettre de développer vos connaissances portant sur le marché des investissements internationaux et vos compétences en matière de ciblage et d'actions de promotion et de prospection.

PUBLIC CONCERNÉ / PRE-REQUIS :

Professionnels du développement économique, acteurs des agences territoriales.

METHODES PEDAGOGIQUES : Ce module de formation présentiel se caractérise par une forte interactivité entre les participants et les intervenants et intègre des exercices pratiques qui faciliteront votre appropriation des connaissances. Au terme de chaque session, vous recevrez une version électronique des contenus utilisés.

MODALITES D'EVALUATION : A l'issue de la formation, vous serez invités à remplir une fiche d'évaluation qui fera l'objet d'une analyse approfondie.

SANCTION DE LA FORMATION : Une attestation précisant la nature, les acquis et la durée de la session, sera remise par l'organisme de formation au bénéficiaire à l'issue de la prestation.

Début de la formation : 09H00

Fin de la formation : 17H30

Lundi 23 mars 2020

QU'EST-CE QUE LE MARKETING TERRITORIAL ?

- Origine, définition et présentation de la démarche de Marketing territorial
- L'enjeu du Marketing territorial pour les territoires
- Les principes du lancement d'une démarche de Marketing territorial

CONSTRUIRE UNE ARGUMENTATION MARKETING PERTINENTE

- Faire du marketing territorial et penser client
- Le parcours client en marketing territorial
- Mesurer l'attractivité économique du territoire : comment faire ?
Atelier : décrypter une plaquette d'argumentaire territorial
Atelier : étude de cas sur l'identification d'avantages comparatifs
- Les techniques de l'argumentation marketing
Atelier : Construire son argumentation marketing
Atelier : « retoucher son argumentation marketing »

BIEN STRUCTURER SON OFFRE TERRITORIALE AU REGARD DU CAHIER DES CHARGES D'UN PROJET D'INVESTISSEMENT ÉTRANGER

- Atelier : Répondre à un dossier de localisation en provenance de Business France*
Atelier : S'exercer au pitch commercial argumenté

Intervenant externe, expert en marketing territorial

Mardi 24 mars 2020

PRENDRE EN MAIN SA STRATÉGIE DE MARKETING TERRITORIAL

- La démarche méthodologique d'ensemble pour la mise en place d'une stratégie de marketing territorial
- Mettre en œuvre sa stratégie par un plan d'actions marketing et commercial
- Exemple de plans d'actions marketing et commercial
Atelier : construire son plan d'actions marketing sur la base d'un scénario proposé par le formateur
- Les marques territoriales et politiques de marque
- Construire une marque territoriale, identité du territoire en phase avec la stratégie d'attractivité
Atelier : la plateforme de marque

Intervenant externe, expert en marketing territorial

ACCOMPAGNER DES PROJETS DE PRISE DE PARTICIPATION DANS DES PROJETS STRUCTURANTS, DES PME-ETI ET DES ENTREPRISES INNOVANTES

OBJECTIF DE LA FORMATION : Cette formation vise à fournir aux participants les connaissances et le savoir-faire nécessaire pour traiter des projets d'acquisition / participation dans des entreprises en croissance, des entreprises en difficulté et des projets structurants dans le cadre de l'offre de Business France d'implantation et de prise de participation.

PUBLIC CONCERNÉ / PRE-REQUIS :

collaborateurs de Business France en charge de la prospection et de l'accompagnement des investisseurs financiers (réseau Fin Invest en particulier), Team France Export, autres partenaires de Business France intervenant significativement sur ces sujets.

METHODES PEDAGOGIQUES : Ce module de formation présentiel se caractérise par une forte interactivité entre les participants et les intervenants et intègre des exercices pratiques qui faciliteront votre appropriation des connaissances. Au terme de chaque session, vous recevrez une version électronique des contenus utilisés.

MODALITES D'EVALUATION : A l'issue de la formation, vous serez invités à remplir une fiche d'évaluation qui fera l'objet d'une analyse approfondie.

SANCTION DE LA FORMATION : Une attestation précisant la nature, les acquis et la durée de la session, sera remise par l'organisme de formation au bénéficiaire à l'issue de la prestation.

Début de la formation : 09H00

Fin de la formation : 17H30

Lundi 30 mars 2020

INTRODUCTION AUX FONDAMENTAUX DES PROJETS DE PRISE DE PARTICIPATION

- Typologie des acteurs, définition des termes clés, présentation du cadre réglementaire et juridique
- Business France, Direction Invest**

CAS PRATIQUE : TRAITEMENT D'UN PROJET D'INVESTISSEMENT FINANCIER

- Principales étapes et rôle des différents intervenants (table ronde)

Business France, avocat, auditeur, banque d'affaire, entreprise.

ACCOMPAGNER UN PROJET DE PRISE DE PARTICIPATION EN RÉPONSE À UNE OFFRE PILOTÉE PAR LE SIÈGE (FLUX SORTANT DE FRANCE)

- Mode opératoire, modèle économique, cas pratique

Business France, Direction Invest

Mardi 31 mars 2020

REGARD DE L'INVESTISSEUR : INITIATION AUX TECHNIQUES JURIDIQUES ET FINANCIÈRES DE BASE

- Due-diligence, approche marché, examen de la gouvernance, business model

Business France, investisseur, partenaire privé

- Regard de l'entrepreneur : stratégie, création de valeur, financement

Business France, investisseur, partenaire privé

PAUSE DÉJEUNER @STATION F

FONDS VENTURE ET START-UP : QUEL ALIGNEMENT POSSIBLE ?

Business France, start-up, fonds venture

RÔLE DES PARTENAIRES PRIVÉS ASSOCIÉS AU TRAITEMENT DES PROJETS D'INVESTISSEMENT FINANCIER

Business France, partenaires privés

Mercredi 1 avril 2020

PRÉSENTATION DE LA PLATEFORME EUROQUITY

Business France, Bpifrance

CONCLUSIONS SUR LES BONNES PRATIQUES POUR TRAITER DES PROJETS D'INVESTISSEMENT FINANCIER

Business France

MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX : ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX LIÉS À L'IMPLANTATION D'ENTREPRISES EN FRANCE

OBJECTIF DE LA FORMATION : Ce stage contribuera à votre bonne maîtrise des fondamentaux de l'implantation d'une entreprise étrangère en France ainsi qu'à la mise en place un socle commun d'éléments de langage et de connaissances fondamentales au sein de votre organisation.

PUBLIC CONCERNÉ / PRE-REQUIS :

collaborateurs de Business France en charge de la prospection et de l'accompagnement des investisseurs étrangers (minimum : 6 mois d'expérience terrain) / accompagnateurs des régions dans l'année de leur prise de fonction ou collaborateurs ayant besoin de renouveler leurs connaissances fondamentales.

METHODES PEDAGOGIQUES : Ce module de formation présentiel se caractérise par une forte interactivité entre les participants et les intervenants et intègre des exercices pratiques qui faciliteront votre appropriation des connaissances. Au terme de chaque session, vous recevrez une version électronique des contenus utilisés.

MODALITES D'EVALUATION : A l'issue de la formation, vous serez invités à remplir une fiche d'évaluation qui fera l'objet d'une analyse approfondie.

SANCTION DE LA FORMATION : Une attestation précisant la nature, les acquis et la durée de la session, sera remise par l'organisme de formation au bénéficiaire à l'issue de la prestation.

Début de la formation : 09H00

Fin de la formation : 17H30

Lundi 11 mai 2020

PROPOS INTRODUCTIFS ET RÉFORMES DE L'ENVIRONNEMENT DES AFFAIRES

- Service aux investisseurs : les expertises disponibles ; modalités de saisine ; documents à disposition
- Comment présenter les réformes ? Avec quels outils ?

Business France, Direction Invest, Département expertise juridique

LES FONDAMENTAUX DE LA FISCALITÉ

- Maîtriser les éléments de langage et savoir présenter les principaux impôts – IS, impôts locaux (TF, CET) et TVA, et les mécanismes d'exonérations

Business France, Direction Invest, Département expertise juridique

LES MODES D'IMPLANTATION EN FRANCE

- Grille de lecture des principales formes juridiques : Bureau de liaison, succursale ou filiale (SAS, SARL, SAS)
- Les modalités d'implantation : création, acquisition de sociétés existantes, la joint-venture (JV)
- Les formalités de création (principales étapes, coût)
- Focus réglementation environnementale

Business France, Direction Invest, Département expertise juridique

Mardi 12 mai 2020

INFORMER L'INVESTISSEUR SUR L'ENVIRONNEMENT SOCIAL

- Maîtriser les éléments de langage : réformes en matière de droit du travail, embauche, temps de travail, licenciement et négociation en entreprise.

Business France, Direction Invest, Département expertise juridique

LES FORMALITÉS D'ENTRÉE ET DE SÉJOUR EN FRANCE

- L'accueil des talents et de leur famille : présentation du site Welcome to France et d'un parcours investisseur avec les principales étapes (titre de séjour, protection sociale et fiscalité), les enjeux de la mobilité internationale

Business France, Direction Invest, Département expertise juridique

LES FONDAMENTAUX DES AIDES PUBLIQUES

- Les principales aides publiques pour accompagner et aider au financement des projets d'investissement : cartographie des acteurs et finalités ; focus sur 3 outils

Business France, Direction Invest, Département expertise juridique

ATTRACTIVITE ECONOMIQUE ET INVESTISSEMENTS ETRANGERS : MARCHÉ ET ENJEUX

OBJECTIF DE LA FORMATION : Ce stage vous donnera des clés qui vous permettront :

- d'appréhender la notion d'attractivité économique
- de comprendre les enjeux de la diversité statistique
- de valoriser les réformes contribuant à une amélioration de l'attractivité économique du site France.

PUBLIC CONCERNÉ / PRE-REQUIS :

Professionnels du développement économique, collaborateurs de Business France en charge de la prospection et de l'accompagnement des investisseurs étrangers et accompagnateurs des régions.

METHODES PEDAGOGIQUES : Ce module de formation présentiel se caractérise par une forte interactivité entre les participants et les intervenants et intègre des exercices pratiques qui faciliteront votre appropriation des connaissances. Au terme de chaque session, vous recevrez une version électronique des contenus utilisés.

MODALITES D'EVALUATION : A l'issue de la formation, vous serez invités à remplir une fiche d'évaluation qui fera l'objet d'une analyse approfondie.

SANCTION DE LA FORMATION : Une attestation précisant la nature, les acquis et la durée de la session, sera remise par l'organisme de formation au bénéficiaire à l'issue de la prestation.

Début de la formation : 09H00

Fin de la formation : 17H30

Lundi 25 mai 2020

PRÉSENTATION DE L'ATTRACTIVITÉ ÉCONOMIQUE & DIAGNOSTIC COMPARÉ DE L'ATTRACTIVITÉ ÉCONOMIQUE DE LA FRANCE

- Définition des concepts et interaction de l'attractivité économique avec la compétitivité économique
- Diversité statistique des outils : indicateurs permettant de mesurer l'attractivité d'une économie
- Contribution des entreprises étrangères à l'économie française
- Construire et maîtriser son discours

PROMOUVOIR L'IMAGE ÉCONOMIQUE DE LA FRANCE

- Marketing territorial, construire une argumentation territoriale
- La politique de marque ...

Business France, Direction Promotion et Communication, Département analyse économique et image France

SUPPORTS ET OUTILS DE COMMUNICATION

- Comprendre notre environnement concurrentiel
- Présentation des principales publications : résultats et enjeux
- Outils de communication : Kits, News Eco, Plateforme attractivité

Business France, Direction Promotion et Communication, Département analyse économique et image France

Mardi 26 mai 2020

CAMPAGNE DE PROMOTION

- La French tech / La French Fab
- Comment ces campagnes sont-elles structurées et quels sont leurs acteurs ?
- Quels sont les outils disponibles ?
- Les actions de promotion à l'international

Business France, Direction promotion et communication

OUTILS DE VEILLE ET OBSERVATOIRE DE L'IMAGE FRANCE

- Présentation des outils de recensement d'informations
- Cartographie
- Observatoire Image de la France

Business France, Direction Invest, Département Veille, Ressources et Connaissances métiers

LE RECENSEMENT DES PROJETS AU BILAN FRANCE

- Les critères du recensement
- Les différences avec le COSPE
- Présentation des outils d'analyses : monographies régionales, sectorielles...

Business France, Direction promotion et communication

FORMATION SECTORIELLE SANTÉ

OBJECTIF DE LA FORMATION :

Vous fournir les clés de compréhension de la filière santé en France :

- Les fondamentaux du secteur
- Le médicament, les dispositifs médicaux, les diagnostics in vitro, l'accès au marché d'une solution thérapeutique
- L'écosystème français
- Le système de santé, l'offre de soins, les acteurs, l'actualité

NOUVEAU

PUBLIC CONCERNÉ / PRE-REQUIS :

Collaborateurs de Business France en charge de la prospection et de l'accompagnement des investisseurs étrangers spécialisés sur le secteur de la santé.

METHODES PEDAGOGIQUES : ce module de formation présentiel se caractérise par une forte interactivité entre les participants et les intervenants et intègre des exercices pratiques qui faciliteront votre appropriation des connaissances. Au terme de chaque session, vous recevrez une version électronique des contenus utilisés.

MODALITES D'EVALUATION : à l'issue de la formation, vous serez invités à remplir une fiche d'évaluation qui fera l'objet d'une analyse approfondie.

SANCTION DE LA FORMATION : une attestation précisant la nature, les acquis et la durée de la session, sera remise par l'organisme de formation au bénéficiaire à l'issue de la prestation.

Début de la formation : 09H00

Fin de la formation : 17H30

Lundi 25 mai 2020

LES FONDAMENTAUX DE LA CHAÎNE DE VALEUR DU MÉDICAMENT

Business France, expert sectoriel

L'ACCÈS AU MARCHÉ

Business France, expert sectoriel

LE SYSTÈME DE SANTÉ EN FRANCE

Ministère de la santé, expert

LES ACTEURS PHARMA (MONDE / FRANCE) ET LE MARCHÉ

Expert externe

LES ACTEURS BIOTECHS FRANÇAIS

Expert externe

TABLE RONDE « LA PRODUCTION PHARMACEUTIQUE EN FRANCE »

Mardi 26 mai 2020

LES FONDAMENTAUX DE LA CHAÎNE DE VALEUR DU DISPOSITIF MÉDICAL

Expert externe

LE DIAGNOSTIC IN VITRO

Expert externe

LA SANTÉ NUMÉRIQUE EN FRANCE

Expert externe

LES ACTEURS PHARMA (MONDE / FRANCE) ET LE MARCHÉ

Expert externe

ENVIRONNEMENT STARTUP : CLUSTERS

TÉMOIGNAGE D'ENTREPRISE

CONCLUSION : ÉLÉMENTS DE PROSPECTIVE

POUR LA FILIÈRE

RÉF : 2020-06 /// 2 JOURS 14H / 1 100€ TTC / déjeuners inclus

COMPRENDRE LES MÉCANISMES DES AIDES PUBLIQUES ET LE FINANCEMENT EN FAVEUR DES PROJETS D'INVESTISSEMENT

OBJECTIF DE LA FORMATION : Ce stage vous permettra de bien comprendre l'environnement général des aides publiques et du financement pour mieux orienter l'entreprise : compréhension des principaux mécanismes, des principaux acteurs publics ainsi que du rôle d'ensemblier de Business France.

PUBLIC CONCERNÉ / PRE-REQUIS :

collaborateurs de Business France en charge de la prospection et de l'accompagnement des investisseurs étrangers et accompagnateurs des régions.

METHODES PEDAGOGIQUES : Ce module de formation présentiel se caractérise par une forte interactivité entre les participants et les intervenants et intègre des exercices pratiques qui faciliteront votre appropriation des connaissances. Au terme de chaque session, vous recevrez une version électronique des contenus utilisés.

MODALITES D'EVALUATION : A l'issue de la formation, vous serez invités à remplir une fiche d'évaluation qui fera l'objet d'une analyse approfondie.

SANCTION DE LA FORMATION : Une attestation précisant la nature, les acquis et la durée de la session, sera remise par l'organisme de formation au bénéficiaire à l'issue de la prestation.

Début de la formation : 09H00

Fin de la formation : 17H30

Lundi 22 juin 2020

CADRE GÉNÉRAL ET RAPPEL DES RÈGLES FONDAMENTALES

- Environnement concurrentiel : connaissance de l'encadrement communautaire (finalité régionale, RDI, emploi et formation professionnelle, PME, environnement) et des objectifs poursuivis
- Réalisation d'une cartographie par finalité des principaux acteurs publics français et de leurs outils d'intervention.

Business France, Direction Invest, Département expertise juridique

LES AIDES DES COLLECTIVITÉS TERRITORIALES ET OUTILS D'AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE : LA COMPÉTENCE DE LA RÉGION ET DES AUTRES INSTANCES

- Identifier les acteurs du développement économique dans les territoires et les outils, cas pratique
- Retours d'expériences d'une collectivité locale ou une agence régionale de développement

DGCL / ANCT ou Agence régionale de développement économique et/ou Collectivité

LES OPÉRATIONS DE PORTAGE IMMOBILIER ET LE FINANCEMENT DES INFRASTRUCTURES

Caisse des dépôts et consignations

Mardi 23 juin 2020

LES AIDES À L'INNOVATION

Bpifrance

LE FINANCEMENT D'UN PROJET

- La société de projet industriel (BPI)
- Le financement européen
- Point de vue d'un financeur : bien préparer sa demande de financement

Bpifrance, Banque Européenne d'investissement (BEI)

LES INVESTISSEMENTS D'AVENIR ET LE GRAND PLAN D'INVESTISSEMENT (GPI)

Secrétariat Général Pour les Investissements (SGPI)

LES INSTRUMENTS SECTORIELS

- Promotion d'une filière, Programmes européens (ICPEI)

Direction Générale des Entreprises

ENCOURAGER LES ENTREPRISES À INVESTIR POUR PROTÉGER L'ENVIRONNEMENT

ADEME

ATTIRER LA TECH ÉTRANGÈRE ET ACCOMPAGNER LES STARTUPS

OBJECTIF DE LA FORMATION : Ce stage contribuera au développement de vos connaissances sur l'écosystème français de la tech et des startups et vous permettra de renforcer votre expertise en matière d'accompagnement de startup étrangères.

PUBLIC CONCERNÉ / PRE-REQUIS :

collaborateurs de Business France, accompagnateurs des régions, des CCI et des partenaires privés en matière d'accompagnement de startups françaises et étrangères.

METHODES PEDAGOGIQUES :

Ce module de formation présentiel se caractérise par une forte interactivité entre les participants et les intervenants et intègre des exercices pratiques qui faciliteront votre appropriation des connaissances. Au terme de chaque session, vous recevrez une version électronique des contenus utilisés.

MODALITES D'EVALUATION :

à l'issue de la formation, vous serez invités à remplir une fiche d'évaluation qui fera l'objet d'une analyse approfondie.

SANCTION DE LA FORMATION :

une attestation précisant la nature, les acquis et la durée de la session, sera remise par l'organisme de formation au bénéficiaire à l'issue de la prestation.

Début de la formation : 09H00

Fin de la formation : 17H30

Lundi 14 septembre 2020

VISITE ET PRÉSENTATION DE STATION F

Station F, Directeur

ETAT DES LIEUX : BF, START-UP ET TECH, KPI, ORGANISATION

Business France, Directeur Innovation & Startups

PRÉSENTATION DE FRENCH TECH CENTRAL

French Tech Central, Directeur

PRÉSENTATION DU BAROMÈTRE EY DES SOCIÉTÉS INNOVANTES, ÉTAT DES LIEUX DES SECTEURS DE LA BLOCKCHAIN, DE L'ICO ET DE LA FINTECH EN FRANCE

EY

Mardi 15 septembre 2020

PRÉSENTATION DE PARIS&CO : INCUBATEURS SUR PARIS (CRITÈRES D'ENTRÉES, ATTRACTIVITÉ, ETC.)

Paris & Co

RETOUR D'EXPÉRIENCE / TÉMOIGNAGE D'UNE STARTUP ÉTRANGÈRE RÉCEMMENT IMPLANTÉE EN FRANCE

Country Manager France

EXEMPLE D'UN INCUBATEUR DE PARIS&CO : LE TREMPLIN

Le Tremplin

FRENCH TECH VISA 2.0, WELCOME TO FRANCE RAPPEL DES FONDAMENTAUX ET CAS PRATIQUES STARTUPS DEEP TECH TICKET

Juristes, Business France

CAS CONCRETS À PARTAGER, EXEMPLE DE BEST PRACTICES, ERREURS À NE PAS COMMETTRE...

Avocat

MARKETING TERRITORIAL 2/2 : COMMENT PROMOUVOIR UN TERRITOIRE ET CONSTRUIRE UNE MARQUE AU NIVEAU D'UNE RÉGION, D'UN TERRITOIRE ?

OBJECTIF DE LA FORMATION : Ce second volet de notre cycle dédié au marketing territorial contribuera à votre montée en compétence en matière de stratégie et de maîtrise des outils de promotion de l'attractivité de votre territoire. Afin de structurer votre démarche et ainsi parvenir à améliorer l'efficacité de vos actions, les questions suivantes seront traitées :

- Comment bien appréhender la demande entrepreneuriale ?
- Comment caractériser un marché des investissements nationaux ou internationaux considéré comme séduisant mais également comme très difficile ?
- Quelles sont les meilleures pratiques des agences comparables en Europe ?

PUBLIC CONCERNÉ / PRE-REQUIS :

Acteurs des agences territoriales de développement économique, collaborateurs de Business France en charge de la prospection et de l'accompagnement des investisseurs étrangers.

METHODES PEDAGOGIQUES : Ce module de formation présentiel se caractérise par une forte interactivité entre les participants et les intervenants et intègre des exercices pratiques qui faciliteront votre appropriation des connaissances. Au terme de chaque session, vous recevrez une version électronique des contenus utilisés.

MODALITES D'ÉVALUATION : A l'issue de la formation, vous serez invités à remplir une fiche d'évaluation qui fera l'objet d'une analyse approfondie.

SANCTION DE LA FORMATION : Une attestation précisant la nature, les acquis et la durée de la session, sera remise par l'organisme de formation au bénéficiaire à l'issue de la prestation.

Début de la formation : 09H00

Fin de la formation : 17H30

Lundi 21 septembre 2020

PENSER CLIENT ET CONSTRUIRE UNE ARGUMENTATION MARKETING PERTINENTE

- Faire du marketing territorial, c'est penser client
- Marketing territorial et parcours client
- Mesurer son attractivité économique avec la méthode Cerise Revait®
- Atelier Cerise Revait® : décrypter une plaquette
- Atelier Cerise Revait® : étude de cas sur l'identification d'avantages comparatifs
- Les techniques de l'argumentation marketing
- Atelier : Construire son argumentation marketing
- Atelier « retoucher son argumentation marketing »
- Bien structurer son offre territoriale au regard du cahier des charges d'un projet d'investissement étranger
- Atelier : Répondre à un dossier de localisation en provenance de Business France
- Atelier : S'exercer au pitch commercial argumenté

PRENDRE EN MAIN SA STRATÉGIE MARKETING

- Les origines du marketing territorial
- Le marketing : un état d'esprit
- Construire une stratégie de marketing territorial : la démarche méthodologique d'ensemble
- Mettre en œuvre sa stratégie par un plan d'actions marketing et commercial
- Exemple de plans d'actions marketing et commercial
- Atelier : construire son plan d'actions marketing sur la base d'un scénario proposé par le formateur
- Les marques territoriales et politiques de marque : vue d'ensemble
- Atelier : la plateforme de marque

Expert en marketing territorial

Mardi 22 septembre 2020

CONSTRUIRE UNE MARQUE TERRITORIALE, IDENTITÉ DU TERRITOIRE EN PHASE AVEC LA STRATÉGIE D'ATTRACTIVITÉ

Expert externe

LA MARQUE, VECTEUR D'IDENTITÉ TERRITORIALE ET DE COMMUNICATION CIBLÉE

Expert externe

FÉDÉRER LES ACTEURS AUTOUR DE LA MARQUE TERRITORIALE

Expert externe

STRATÉGIES NATIONALES ET TERRITORIALES DE MARQUE : L'EXEMPLE DE LA FRANCE ET DE MARQUES TERRITORIALES

Expert externe

APPRÉHENDER L'ENVIRONNEMENT SOCIAL ET LE MARCHÉ DU TRAVAIL EN FRANCE

OBJECTIF DE LA FORMATION : les investisseurs étrangers questionnent régulièrement les accompagnateurs sur l'environnement social français. Cette formation a pour but de donner aux accompagnateurs des éléments de langage argumentés, afin de rassurer l'investisseur sur cet environnement social et de l'orienter dans les procédures liées aux titres de séjour. Elle abordera également les dernières réformes mises en place.

PUBLIC CONCERNÉ / PRE-REQUIS :

collaborateurs de Business France, accompagnateurs des régions, des CCI et des partenaires privés en matière d'accompagnement de startups françaises et étrangères.

METHODES PEDAGOGIQUES : Ce module de formation présentiel se caractérise par une forte interactivité entre les participants et les intervenants et intègre des exercices pratiques qui faciliteront votre appropriation des connaissances. Au terme de chaque session, vous recevrez une version électronique des contenus utilisés.

MODALITES D'EVALUATION : A l'issue de la formation, vous serez invités à remplir une fiche d'évaluation qui fera l'objet d'une analyse approfondie.

SANCTION DE LA FORMATION : Une attestation précisant la nature, les acquis et la durée de la session, sera remise par l'organisme de formation au bénéficiaire à l'issue de la prestation.

Début de la formation : 09H00

Fin de la formation : 17H30

Lundi 5 octobre 2020

INTRODUCTION

- Entre mythe et réalité : rassurer l'investisseur sur l'environnement social français : savoir parler des réformes
- La flexibilité à la française existe-t-elle ? Premier bilan des ordonnances

Business France, Direction Invest, Département expertise juridique

ORGANISATION DU TEMPS DE TRAVAIL

- 35 heures et ses assouplissements, congés/jours fériés et travail le dimanche
- Comparaisons internationales

DRH, Cabinet d'avocat, Business France

FAIRE FACE À DES DIFFICULTÉS

- Des accords de compétitivité à la rupture du contrat de travail ... quelles solutions ?

DRH, Cabinet d'avocat, Business France

LE DIALOGUE SOCIAL

- La syndicalisation et les instances représentatives du personnel pour un dialogue social constructif

DRH, Cabinet d'avocat, Business France

Mardi 6 octobre 2020

PRÉSENTER ET VENDRE LES ATOUTS DE LA MAIN-D'ŒUVRE FRANÇAISE

- Éléments de conjoncture relative au marché du travail, comparaison internationale
- La main d'œuvre : formation, productivité, coût du travail
- Bilan des réformes sociales

Business France, Direction promotion et communication

ACCUEIL DES TALENTS : INFORMER ET ORIENTER SUR LES TALENTS ÉTRANGERS

- La mobilité internationale des salariés : enjeux, les outils (welcometofrance.com, doing business, etc.), le service
- Immigration professionnelle : Dirigeant, salarié, investisseur et la famille
- Procédures migratoires et French Tech Visa

Business France, Direction Invest, Département expertise juridique

ACCUEIL DES TALENTS : LA FISCALITÉ DES NOUVEAUX ARRIVANTS

- Résident fiscal, prélèvement à la source, comparaisons internationales, Fiscalité des impatriés

Cabinet d'avocat

RÉMUNÉRATION ET PROTECTION SOCIALE

- Fixation d'une rémunération ? Quels outils de fidélisation et d'intéressement aux résultats de l'entreprise ?
- Quelle protection sociale ? Comparaisons internationales
- Accueil des talents : protection sociale en France ou détachement au titre d'une convention bilatérale de sécurité sociale

Cabinet d'avocat / Welcome Office

METTRE EN PLACE UNE DÉMARCHE D'INTELLIGENCE ECONOMIQUE

OBJECTIF DE LA FORMATION :

S'approprier les concepts d'intelligence économique et de veille telles que pratiquées au sein de Business France avec une présentation des différentes approches réalisées par les équipes de la direction Invest pour mieux connaître l'écosystème de l'investissement international. Cette présentation se focalisera plus particulièrement sur le service de Veille économique et ses missions de production de leads (pistes de prospection) et de benchmark (recensement des projets étrangers en Europe dans un observatoire). Elle aura pour but d'alimenter la réflexion sur le renforcement de la démarche d'intelligence économique auprès de chaque participant

La session sera complétée par une formation à la recherche avancée sur Internet au cours de laquelle nous reviendrons sur les fondamentaux des moteurs de recherche, les fonctionnalités avancées de Google, l'exploitation des flux RSS via des lecteurs et agrégateurs de flux et enfin une présentation d'un outil de veille presse pour illustrer les avantages d'une solution payante. L'objectif de cette formation sera de mettre à disposition de chacun des participants une palette d'outils pour configurer des veilles personnelles.

PUBLIC CONCERNÉ / PRE-REQUIS :

professionnel du développement économique

METHODES PEDAGOGIQUES : Ce module de formation présentiel se caractérise par une forte interactivité entre les participants et les intervenants et intègre des exercices pratiques qui faciliteront votre appropriation des connaissances. Au terme de chaque session, vous recevrez une version électronique des contenus utilisés.

MODALITES D'EVALUATION : A l'issue de la formation, vous serez invités à remplir une fiche d'évaluation qui fera l'objet d'une analyse approfondie.

SANCTION DE LA FORMATION : Une attestation précisant la nature, les acquis et la durée de la session, sera remise par l'organisme de formation au bénéficiaire à l'issue de la prestation.

Début de la formation : 09H00

Fin de la formation : 17H30

Lundi 12 octobre 2020

PRÉSENTATION DE L'INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE À BUSINESS FRANCE

- L'organisation
- Les livrables
- Les process
- Les outils
- Les sources d'information
- Les indicateurs de performance
- Éléments budgétaires

2^e PARTIE : FORMATION À LA RECHERCHE AVANCÉE SUR INTERNET

- Les principes de bases
- Fonctionnalités de Google
- Les flux RSS
- Lecteurs/agrégateurs de flux
- Présentation d'un portail de veille presse : Newsdesk de LexisNexis

Business France, Direction Invest

RÉF : 2020-11 /// 1 JOUR 7H / 550 € TTC / déjeuner inclu

L'IMPLANTATION D'UN INVESTISSEUR EN FRANCE : CRÉATION D'UNE SOCIÉTÉ, CONSTRUCTION D'UN PLAN D'AFFAIRES ET ENJEUX FISCAUX

OBJECTIF DE LA FORMATION :

Ce stage contribuera au développement de vos connaissances en matière d'accompagnement et notamment afin de bien :

- Expliquer à un investisseur les modalités et les enjeux d'une implantation en France
- Comprendre les éléments financiers garants de la viabilité du projet et de sa pérennité et comprendre la stratégie de l'investisseur
- Connaître la fiscalité française applicable à un projet d'investissement

NOUVEAU

PRE-REQUIS : les fondamentaux juridiques et fiscaux d'une implantation

PUBLIC CONCERNÉ : Acteurs des agences territoriales de développement économique, collaborateurs de Business France en charge de la prospection et de l'accompagnement des investisseurs étrangers.

METHODES PEDAGOGIQUES : Ce module de formation présentiel se caractérise par une forte interactivité entre les participants et les intervenants et intègre des exercices pratiques qui faciliteront votre appropriation des connaissances. Au terme de chaque session, vous recevrez une version électronique des contenus utilisés.

MODALITES D'ÉVALUATION : A l'issue de la formation, vous serez invités à remplir une fiche d'évaluation qui fera l'objet d'une analyse approfondie.

SANCTION DE LA FORMATION : Une attestation précisant la nature, les acquis et la durée de la session, sera remise par l'organisme de formation au bénéficiaire à l'issue de la prestation.

Début de la formation : 09H00

Fin de la formation : 17H30

Lundi 2 novembre 2020

CRÉER SA SOCIÉTÉ

Comment s'implanter en France ?

- Les différents modes d'implantation : création ex nihilo, joint-venture ou rachat d'une société existante (focus réglementation IEF)
- Les formes juridiques possibles : du bureau de liaison à la création d'une filiale
- Quelles formalités administratives ? (Coût, délai, éléments de comparaisons internationales)

Business France, Direction Invest, Département expertise juridique et cabinet d'avocat

LES FONDAMENTAUX DE L'ANALYSE FINANCIÈRE

Que demander à l'investisseur ?

- Les éléments financiers indispensables à la compréhension d'un projet Comprendre la stratégie financière d'investissement et la stratégie de financement. Connaître les différents types d'investissements. L'environnement stratégique de l'investissement (matrice SWOT)

Le business plan

- Les capitaux nécessaires pour lancer le projet : comprendre le plan de financement initial
- Le projet sera-t-il rentable ? Analyser le compte de résultat prévisionnel, connaître les indicateurs clés pour évaluer le modèle financier

Société de conseil

Mardi 3 novembre 2020

QUELS SONT LES PRINCIPES FONDAMENTAUX DE LA FISCALITÉ FRANÇAISE ?

- Retour sur les réformes mises en œuvre et les nouveautés fiscales du projet de loi de finances
- Présentation des principaux impôts liés à un projet d'investissement
- Quelles exonérations et crédits d'impôt pour faciliter une implantation en France ?

Business France, Direction Invest, Département expertise juridique

LA FISCALITÉ LOCALE

- Comprendre les impôts locaux applicables à un investissement
- La fiscalité de l'urbanisme

Cabinet d'avocat

FAIRE LE POINT SUR LA FISCALITÉ ENVIRONNEMENTALE ?

- Se familiariser avec les principaux dispositifs fiscaux existants en matière de fiscalité environnementale en France. Quels enjeux ?
- Quelles initiatives sont mises en œuvre à l'étranger ? (focus Europe)

Business France, Direction Invest, Département expertise juridique

LES WEBINARS



S1 - LES WEBINARS MÉTIERS ET OUTILS

S2 - LES WEBINARS SECTORIELLES ET THÉMATIQUES

S3 - LES WEBINARS JURIDIQUES & TECHNIQUES

**S4 - LES WEBINARS DE PRÉSENTATION DES ATOUTS
TERRITORIAUX**

LES WEBINARS



LES WEBINARS MÉTIERS ET OUTILS

OBJECTIF :

Formation aux fondamentaux du métier de chargé(e) d'affaires Invest

CIBLES :

Team France Invest / nouveaux arrivants

THÈMES PROPOSÉS :

- Introduction au métier de Chargé(e) d'Affaires
- Etablir une stratégie de prospection
- EAA et accompagnement de projet
- Webinars de formation aux outils internes et aux attendus qualité (One Team, Sicom, Sinpa)
- Webinars de formation à la recherche avancée sur internet
- Mutations économiques / entreprises en difficulté
- Accompagnement des investisseurs financiers

INSCRIPTION :

Envoyez vos demandes à geoffrey.meunier@businessfrance.fr

LES WEBINARS THEMATIQUES ET SECTORIELS

OBJECTIF :

Sensibiliser les participants aux problématiques Invest d'une filière spécifique au travers d'interventions d'acteurs structurants

CIBLES :

Team France Invest / correspondants CCFR / DGT

INSCRIPTION :

La tenue d'un webinar fait l'objet d'une communication auprès des destinataires d'une liste de diffusion. Vous n'êtes pas dans la liste de diffusion ? Adressez votre demande à formation-attractivite@businessfrance.fr

LES WEBINARS JURIDIQUES ET TECHNIQUES

OBJECTIF :

Apporter des clés de compréhension sur des thématiques juridiques et techniques.

CIBLES :

Team France Invest

THÈMES PROPOSÉS :

- L'équipe du Département Expertise Juridique vous propose deux types d'intervention à distance :
- Des webinars « Actualités » portant sur les dispositions fiscales, juridiques et réglementaires ayant connu une évolution récente
 - Des webinars « Spécifiques », à la demande, portant sur des fondamentaux de fiscalité, juridiques et réglementaires

INSCRIPTION :

La tenue d'un webinar « Actualités » est dépendante d'une évolution du cadre juridique et fait l'objet d'une communication diffusée aux destinataires d'une liste de diffusion gérée par le Département Expertise Juridique (DEJ). Vous n'êtes pas dans la liste de diffusion ? Adressez votre demande à formation-attractivite@businessfrance.fr
Les webinars « Spécifiques » sont organisés sur demande d'un directeur de bureau qui aura préalablement identifié un besoin - demandes à adresser à formation-attractivite@businessfrance.fr

LES WEBINARS DE PRÉSENTATION DES ATOUTS TERRITORIAUX

OBJECTIF :

Présenter les atouts ou opportunités d'un territoire : sites ou filières d'excellence, infrastructures de référence, installations innovantes ou réalisations emblématiques, etc

CIBLES :

Team France Invest

INSCRIPTION :

La tenue d'un webinar fait l'objet d'une communication auprès des destinataires d'une liste de diffusion. Vous n'êtes pas dans la liste de diffusion ? Adressez votre demande à formation-attractivite@businessfrance.fr

MODALITÉS D'INSCRIPTION

REMPLEZ UN BULLETIN D'INSCRIPTION

Bulletin d'inscription en p. 38 ou sur notre site internet – rubrique formation (ajouter le lien)

ADRESSEZ VOTRE BULLETIN À : formation-attractivite@businessfrance.fr

LE SUIVI DE VOTRE INSCRIPTION

A réception de votre inscription, nous vous adresserons une convention de formation à nous retourner signée.

Une facture vous sera adressée à l'issue du stage.

8 jours avant la formation une convocation vous sera adressée précisant le lieu, les horaires, les moyens d'accès, le programme, le règlement intérieur et la liste des participants et des intervenants.

Pensez à faire votre prise en charge auprès de votre OPCO (Opérateur de compétences) si nécessaire.

Business France est référencée sur Datadock comme « organisme de qualité »

Nous sommes conformes aux normes du Décret Qualité du 30 juin 2015, nos prestations répondant aux exigences du Décret Qualité. Nos actions de formation sont donc « référençables » par l'ensemble des financeurs de la formation professionnelle.

Numéro de déclaration d'existence (agrément) : 11 75 36253 75

CONDITIONS GÉNÉRALES

Annulation

Tout désistement doit nous être notifié par mail au plus tard 15 jours francs avant la date de formation. À défaut le montant de la participation sera dû.

Business France se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler une session de formation lorsque le nombre de participants est insuffisant ou si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent.

Déroulement de la formation

Dès leur arrivée, les participants sont dirigés vers la salle de formation et sont invités à une prise de contact autour d'un café d'accueil. Deux pauses sont prévues, une le matin et une l'après-midi. Les formations se déroulent entre le lundi et le vendredi, de 9h à 17h30. Nous garantissons une durée de formation de 7 heures par jour.

Méthodes pédagogiques

Le contenu de la formation sera illustré de points d'actualité et les comparaisons internationales seront renforcées. Elle est caractérisée par l'interactivité entre les intervenants et les participants et l'aide à l'appropriation des connaissances par des exercices pratiques. En début de session vous recevrez un support pédagogique papier et à la fin de chaque session une version électronique qui vous permettra de réutiliser le contenu de la formation une fois de retour dans vos structures respectives.

Modalités d'évaluation

À l'issue de la formation, chaque participant est invité à remplir une fiche d'évaluation qui fait l'objet d'une analyse approfondie. Ainsi nous pouvons prendre en compte les besoins spécifiques des participants et adapter en permanence nos formations à leurs attentes.

Sanction de la formation

Une attestation précisant la nature, les acquis et la durée de la session sera remise par l'organisme de formation au bénéficiaire, à l'issue de la prestation.

Accès à Business France

77 boulevard Saint Jacques, 75014 Paris

Transport : REB B ou Métro Ligne 4 station Denfert Rochereau.

Métro Ligne 6 station St Jacques ou Denfert Rochereau.

Les Conditions Générales de Vente de Business France disponibles ici

Conformément à la loi « Informatique et Libertés » du 6 janvier 1978 modifiée et au Règlement Général sur la Protection des Données personnelles (UE) 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016 (dit RGPD), les informations concernant le traitement de vos données personnelles et l'exercice de vos droits (accès, rectification, suppression, opposition etc...) sont disponibles dans la Charte de protection des données personnelles de Business France.

Pour l'exercice de vos droits et si vous ne souhaitez pas obtenir d'emails de Business France concernant ses actions, prestations, événements, nous vous invitons à écrire à : dpo@businessfrance.fr

stage ou par un salarié de l'établissement. Les consignes, en vigueur dans l'établissement, à observer en cas de péril et spécialement d'incendie, doivent être scrupuleusement respectées.

Article 9 : Accident

Conformément à l'article R. 6342-3 du Code du travail si un stagiaire est victime d'un accident survenu pendant la formation ou pendant le temps de trajet entre le lieu de formation et son domicile ou son lieu de travail ou le témoin de cet accident avertit immédiatement la Direction de l'organisme de formation.

Le responsable de l'organisme de formation entreprend les démarches appropriées en matière de soins et réalise la déclaration auprès de la caisse de sécurité sociale compétente.

Article 10 : Responsabilité de l'organisme en cas de vol ou endommagement de biens personnels des stagiaires

L'organisme décline toute responsabilité en cas de perte, vol ou détérioration des objets personnels de toutes natures déposés par les stagiaires dans son enceinte (salle de cours, ateliers, locaux administratifs, parcs de stationnement, vestiaires, etc.).

V – DISCIPLINE GÉNÉRALE

Article 11 : Tenue et comportement

Les stagiaires sont invités à se présenter au lieu de formation en tenue décente et à avoir un comportement correct à l'égard de toute personne présente dans l'organisme.

Les stagiaires s'interdisent notamment d'utiliser leur téléphone portable lors des temps de formation. Lors des temps de pause, ils veilleront à passer leur communication à l'extérieur des salles de formation et à adopter un niveau sonore qui ne gêne pas le voisinage.

Article 12 : Assiduité du stagiaire et horaires de formation

En cas d'absence, de retard ou de départ avant l'horaire prévu, les stagiaires doivent avertir l'organisme de formation et s'en justifier.

L'organisme de formation informe immédiatement le financeur (employeur, administration, Fongecif, Région, Pôle emploi,) de cet événement.

Tout événement non justifié par des circonstances particulières constitue une faute passible de sanctions disciplinaires.

De plus, conformément à l'article R6341-45 du Code du travail, le stagiaire – dont la rémunération est prise en charge par les pouvoirs publics – s'expose à une retenue sur sa rémunération de stage proportionnelle à la durée de l'absence.

Article 13 Absences, retards ou départs anticipés

En cas d'absence, de retard ou de départ avant l'horaire prévu, les stagiaires doivent avertir l'organisme de formation et s'en justifier.

L'organisme de formation informe immédiatement le financeur (employeur, administration, Fongecif, Région, Pôle emploi,) de cet événement.

Tout événement non justifié par des circonstances particulières constitue une faute passible de sanctions disciplinaires.

De plus, conformément à l'article R6341-45 du Code du travail, le stagiaire – dont la rémunération est prise en charge par les pouvoirs publics – s'expose à une retenue sur sa rémunération de stage proportionnelle à la durée de l'absence.

Article 14 Formalisme attaché au suivi de la formation

Le stagiaire est tenu de renseigner la feuille d'émargement au fur et à mesure du déroulement de l'action. Il lui est demandé de remplir une évaluation à la fin de la formation.

À l'issue de l'action de formation, il se voit remettre une attestation de fin de formation et une attestation de présence au stage à transmettre, selon le cas, à son employeur/administration ou à l'organisme qui finance l'action.

Le stagiaire remet, dans les meilleurs délais, à l'organisme de formation les documents qu'il doit renseigner en tant que prestataire (demande de rémunération ou de prise en charges des frais liés à la formation ; attestations d'inscription ou d'entrée en stage, etc.).

Article 15 : Accès à dans les locaux de l'organisme

Sauf autorisation expresse de Business France, les stagiaires ayant accès au lieu de formation pour suivre leur stage ne peuvent :

- y entrer ou y demeurer à d'autres fins ;
- faciliter l'introduction de tierces personnes à l'organisme.

Article 16 : Usage du matériel

Chaque stagiaire a l'obligation de conserver en bon état le matériel qui pourrait lui être confié en vue de sa formation. Les stagiaires sont tenus d'utiliser le matériel conformément à son objet. L'utilisation du matériel à d'autres fins, notamment personnelles est interdite, sauf pour le matériel mis à disposition à cet effet. À la fin du stage, le stagiaire est tenu de restituer tout matériel et document en sa possession appartenant à Business France, sauf les documents pédagogiques distribués en cours de formation.

Article 17 : Enregistrements

Il est formellement interdit, sauf dérogation expresse, d'enregistrer ou de filmer les sessions de formation.

Article 18 : Documentation pédagogique

La documentation pédagogique remise lors des sessions de formation est protégée au titre des droits d'auteur et ne peut être réutilisée autrement que pour un strict usage personnel. Toute reproduction, représentation, intégrale ou partielle, par quelque procédé que ce soit, faite en dehors du cadre de cette formation, est interdite sans le consentement exprès de l'auteur, et constitue un délit de contrefaçon.

Article 19 : Responsabilité de l'organisme en cas de vol ou de dommages aux biens personnels des stagiaires

Business France décline toute responsabilité en cas de perte, vol ou détérioration des objets personnels de toutes natures déposés par les stagiaires dans les locaux de formation.

Article 20 : Sanctions et procédures disciplinaires

Tout manquement du stagiaire à l'une des dispositions du présent Règlement Intérieur pourra, en fonction de sa nature ou de sa gravité, faire l'objet de l'une ou l'autre des sanctions ci-après par ordre d'importance :

- avertissement écrit,
- blâme,
- exclusion temporaire ou définitive de la formation.

Garanties disciplinaires : Article R6352-3 et suivants

> Aucune sanction ne peut être infligée au stagiaire sans que celui-ci ait été informé au préalable des griefs retenus contre lui.

> Lorsque le directeur de Business France ou son représentant envisage de prendre une sanction qui a une incidence, immédiate ou non, sur la présence d'un stagiaire dans une formation, il est procédé comme suit :

- le directeur ou son représentant convoque le stagiaire en lui indiquant l'objet de cette convocation. Celle-ci précise la date, l'heure et le lieu de l'entretien. Elle est écrite et est adressée par lettre recommandée ou remise à l'intéressé contre décharge ;

> La sanction ne peut intervenir moins d'un jour franc ni plus de quinze jours après l'entretien. Elle fait l'objet d'une décision écrite et motivée, notifiée au stagiaire par lettre recommandée ou remise contre récépissé.

> Lorsque l'agissement a rendu indispensable une mesure conservatoire d'exclusion temporaire à effet immédiat, aucune sanction définitive, relative à cet agissement, ne peut être prise sans que la procédure prévue à l'article R. 6352-4 et, éventuellement, aux articles R. 6352-5 et R. 6352-6, ait été observée.

Business France informe de la sanction prise :

- l'employeur, lorsque le stagiaire est un salarié bénéficiant d'une action de formation dans le cadre du plan de formation d'une entreprise ;
- l'employeur et l'organisme collecteur paritaire agréé qui a pris en charge les dépenses de la formation, lorsque le stagiaire est un salarié bénéficiant d'un congé individuel de formation. L'organisme collecteur paritaire agréé qui a assuré le financement de l'action de formation dont a bénéficié le stagiaire.

VI – PUBLICITE DU REGLEMENT

Article 21 : Publicité

Le présent règlement est disponible sur le site Internet de Business France et est mis à la disposition de chaque stagiaire sur simple demande.

CONTACT

Formation attractivité

Direction Invest

Tél. : +33 (0)1 40 74 73 78

formation-attractivite@businessfrance.fr

Business France

77, boulevard Saint-Jacques

75998 Paris Cedex 14

Tél.: +33 (0)1 40 73 30 00

Fax: +33 (0)1 40 74 73 27