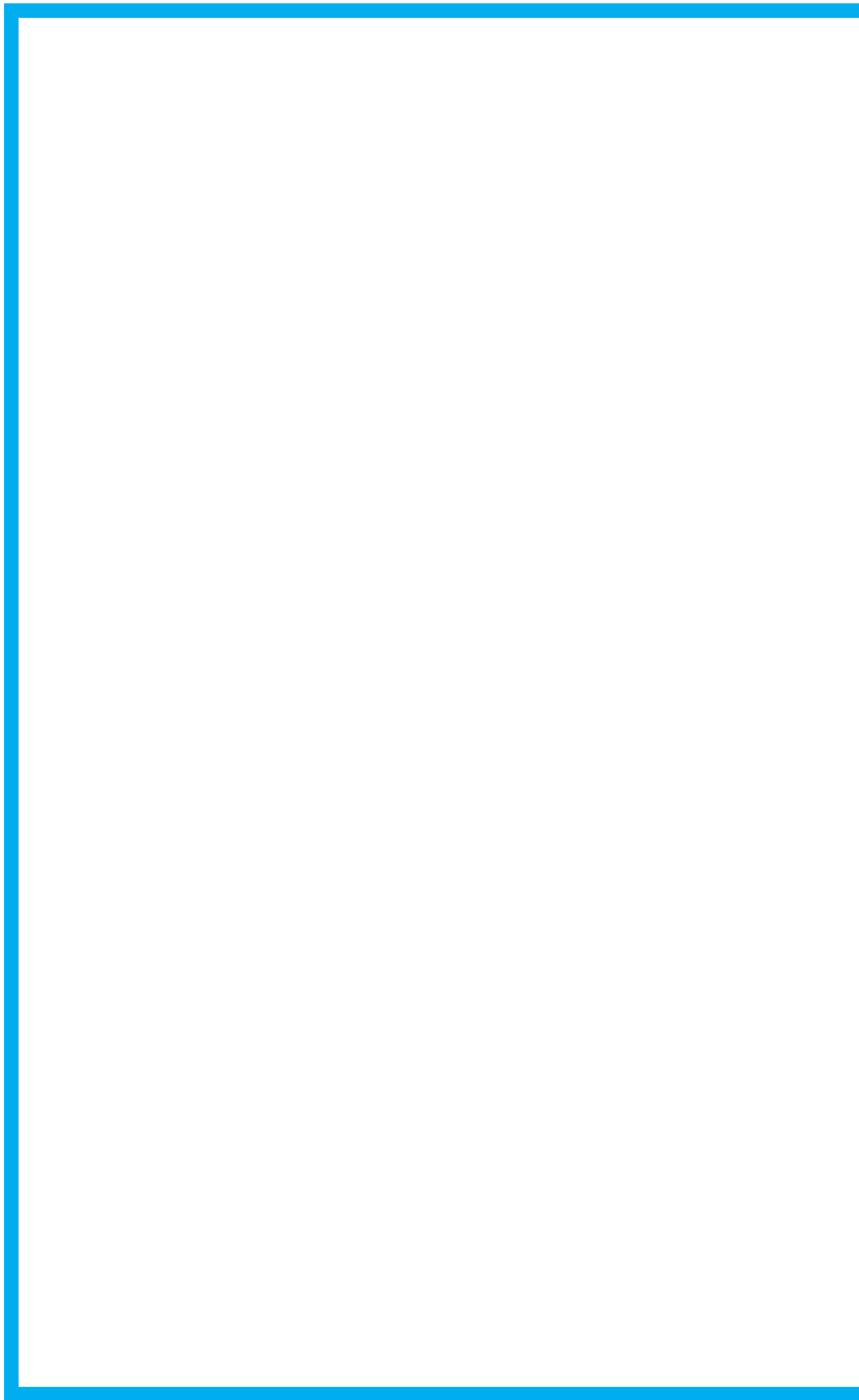




CATALOGUE DES FORMATIONS SUR L'ATTRACTIVITÉ

ÉDITION 2019



ÉDITORIAL

Depuis janvier 2002, l'agence est enregistrée à la DIRECCTE comme organisme de formation. Elle contribue à l'enrichissement des compétences de plus de 100 professionnels du développement économique, par an, en poste dans les bureaux de représentation de l'agence à l'étranger et chez nos partenaires (agences régionales de développement, agences locales, communautés d'agglomération, conseils régionaux et généraux, CCI, ou services commerciaux des Ambassades).

Cette année nous proposons 8 sessions de formation, qui apporteront un éclairage spécifique sur les questions économiques, juridiques et fiscales liées à l'attractivité de la France et à l'implantation d'entreprises étrangères sur notre territoire. Afin de se rapprocher de l'actualité économique et juridique, le contenu des formations sera illustré de points d'actualité et les comparaisons internationales seront renforcées. Ces formations seront pour vous un outil efficace qui vous permettra d'être encore plus performant pour accompagner les entreprises et les convaincre de s'implanter en France.

Des formations d'approfondissement des connaissances : ces formations ont une durée courte (2 à 3 jours) et permettent, grâce à leur forte spécialisation, d'être un lieu de partage de savoirs et d'échange d'expériences.

NOUVEAUTÉS 2019 : DES FORMATIONS SUR MESURE

Au-delà de ces formations programmées, il est possible de mettre en place des sessions spécifiques sur mesure. Nos équipes élaborent avec vous le déroulé pédagogique correspondant à vos besoins spécifiques, qu'il s'agisse d'une simple déclinaison d'une formation proposée au catalogue ou d'une véritable intervention "sur-mesure", centrée sur vos besoins particuliers, le contexte et vos métiers.

PUBLIC CONCERNÉ

- agences locales de développement
- services économiques des collectivités : régions, intercommunalités
- services déconcentrés de l'Etat
- chambres de commerce, organisations professionnelles.

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 2019

Réf: 01	18 & 19 mars 2019 La prospection et l'identification de projets d'investissements étrangers <u>6</u>
Réf: 02	01 au 03 avril 2019 Accompagner des projets de prise de participation dans des projets structurants, des PME-ETI et des entreprises innovantes <u>8</u>
Réf: 03	03 & 04 juin 2019 Les fondamentaux : aspects juridiques et fiscaux liés à l'implantation d'entreprises en France <u>10</u>
Réf: 04	17 & 18 juin 2019 Attractivité économique et investissements étrangers <u>12</u>
Réf: 05	24 & 25 juin 2019 Attirer la tech étrangère et accompagner les startups <u>14</u>
Réf: 06	23 & 24 septembre 2019 Les aides publiques et le financement en faveur des projets d'investissement <u>16</u>
Réf: 07	14 & 15 octobre 2019 niveau 2 Marketing territorial : Comment promouvoir un territoire et construire une marque au niveau d'une région, d'un territoire <u>18</u>
Réf: 08	18 & 19 novembre 2019 L'environnement social et le marché du travail <u>20</u>

LA PROSPECTION ET L'IDENTIFICATION DE PROJETS D'INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS

OBJECTIF DE LA FORMATION : afin d'attirer sur son territoire des entreprises, et notamment dans un domaine d'activité ciblé, la prospection et la gestion de projet sont des éléments cruciaux du métier du développement économique.

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 : le contenu de la formation sera illustré de points d'actualité et les comparaisons internationales seront renforcées. La formation 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.

MODALITES D'EVALUATION : à l'issue de la formation, chaque participant est invité à remplir une fiche d'évaluation qui fera l'objet d'une analyse approfondie. Ainsi, nous pourrions 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.

Lundi 18 mars 2019

LE DÉPARTEMENT ENTREPRISE ET PROJETS STRATÉGIQUES - RELATION RÉSEAU

Prospection : quelques généralités (présentation, caractéristiques, finalité), les objectifs (COP + objectifs individuels)

Business France, Direction investissement, Chef du Département Entreprises & Projets Stratégiques

LA PROSPECTION : L'ENTRETIEN D'AFFAIRES APPROFONDI, PRÉPARATION, OBTENTION, DÉROULEMENT

L'Entretien d'Affaires Approfondi, préparation, obtention, déroulement

Analyser sa zone de prospection, méthodes

Les différents modes d'approche de l'entreprise

Préparation du rendez-vous

Préparation de la mission de prospection, cas du QGE

Business France, Direction investissement, Département Entreprises & Projets Stratégiques + Directeur de bureau Invest

LES OUTILS DE VEILLE / SOUTIEN À LA PROSPECTION

Les leads de la cellule veille, le ciblage

Business France, Département Analyse et Veille économique Direction Promotion et Communication

TECHNIQUES DE PROSPECTION COMMERCIALE

Le dialogue commercial : se présenter, découverte de l'entreprise, analyse des besoins, la reformulation et l'argumentation

TECHNIQUES DE NÉGOCIATION COMMERCIALE

Désamorcer et répondre aux objections (Mise en situation)

Business France, Direction investissement, Département Entreprises & Projets Stratégiques & Directeur de Bureau Invest

2 JOURS 14H / 1 100 € TTC pause et repas offert

Réf 01

Mardi 19 mars 2019

L'ACCOMPAGNEMENT DES PROJETS STRATÉGIQUES

La nouvelle segmentation des projets (Gold / Gold+)
Rappel sur l'organisation de la cellule accompagnement à Paris, mode opératoire

LE SUIVI DES PROJETS

Principales règles à respecter
Les relations avec les CCFR (Correspondants Chefs de File en Région), les REC (Relance Écoute Client)

L'ABOUTISSEMENT DES PROJETS

La fiche bilan sous SINPA, les critères de mise au bilan

Business France, Direction investissement, Département Entreprises & Projets Stratégiques

RECENSEMENT DES PROJETS AU BILAN FRANCE

La fiche bilan sous SINPA, les critères de mise au bilan

Business France, Département Analyse et Veille économique Direction Promotion et Communication

Le COSPE (Comité d'orientation et de suivi des projets étrangers)

Les règles de diffusion ; la rédaction d'une fiche Cospe : à quel moment, comment
Rappel de la procédure Cospe, éléments sur le suivi de projet

LE LOGICIEL SINPA (SYSTÈME D'INFORMATION PARTAGÉE)

Projet ou jalon ? Les typologies de projet, la fiche projet, les erreurs à éviter

Business France, Direction investissement, Département Offre territoriale Secrétaire Général du COSPE

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

OBJECTIF DE LA FORMATION : D'une part, cette formation vise à renforcer les connaissances du secteur financier et de son écosystème. D'autre part, elle 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), CAI et chargés d'affaire dans les régions intervenant significativement sur ces sujets, autres partenaires de Business France intervenant significativement sur ces sujets.

METHODES PEDAGOGIQUES : le contenu de la formation sera illustré de points d'actualité et les comparaisons internationales seront renforcées. La formation 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.

MODALITES D'EVALUATION : à l'issue de la formation, chaque participant est invité à remplir une fiche d'évaluation qui fera l'objet d'une analyse approfondie. Ainsi nous pourrons 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.

Lundi 1^{er} avril 2019

ACCOMPAGNER DES PROJETS DU SECTEUR FINANCIER

Typologie des acteurs et présentation du cadre réglementaire du secteur financier

[Business France](#), [Direction Développement et Partenariats & Opportunités d'affaires](#)

INTRODUCTION À LA PRATIQUE DES PRISES DE PARTICIPATION

Définitions, étapes clés, interlocuteurs

[EY & Business France](#), [Direction Développement et Partenariats & Opportunités d'affaires](#)

PAUSE DÉJEUNER À STATION F

CONDITIONS DE RÉUSSITE D'UNE LEVÉE DE CAPITAL À L'INTERNATIONAL

Retour d'expérience d'un fonds venture français
[Fonds VC](#)

CONDITIONS DE RÉUSSITE D'UNE LEVÉE DE FONDS À L'INTERNATIONAL

Retour d'expérience d'une startup française
[Témoignage d'une startup](#)

2 ½ JOURS 17H / 1300 € TTC pause et repas offert

Réf 02

Mardi 2 avril 2019

**INVESTISSEMENTS FINANCIERS DANS LES PME
ET ETI EN CROISSANCE**

Pratique des prises de participation / Acquisition
par Jacques Solleau, Bpifrance et Bpifrance Fonds
Propres IDF

Bpifrance

RÉUSSIR LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

KPMG Corporate finance

**ACQUISITION DE CIBLES SOUS- PERFORMANTES
OU EN DIFFICULTÉ**

Définition d'une entreprise sous-performance ou en
difficulté (Comment détecter la sous-performance,
quels sont les indicateurs ? Qu'est-ce une entreprise
en difficulté ?)

Reprise d'une entreprise en difficulté : Opportunités

Reprise d'une entreprise : importance du diagnostic
de la cible et bonnes pratiques de négociation

Administrateur judiciaire / Auditeur restructuring

Mercredi 3 avril 2019

**PRISE DE PARTICIPATION DANS DES PROJETS
IMMOBILIERS (OFFRE IO INFRASTRUCTURE / IM-
MOBILIER)**

Caisse des dépôts : Christophe des Roseaux

**ANALYSE DE PROJETS IMMOBILIERS : ILLUSTRATION
PAR QUELQUES EXEMPLES**

Présentation de la démarche de cession immobilière
de la DIE

Caisse des dépôts OU la DIE

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

OBJECTIF DE LA FORMATION : Maîtriser les fondamentaux de l'implantation d'une entreprise étrangère en France. Mettre en place un socle commun d'éléments de langage et de connaissances fondamentales au sein du réseau.

PUBLIC CONCERNÉ / PRE-REQUIS : collaborateurs de Business France en charge de la prospection et de l'accompagnement des investisseurs étrangers et accompagnateurs des régions dans l'année de leur prise de fonction ou collaborateurs ayant besoin de renouveler leurs connaissances fondamentales.

METHODES PEDAGOGIQUES : le contenu de la formation sera illustré de points d'actualité et les comparaisons internationales seront renforcées. La formation 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.

MODALITES D'EVALUATION : à l'issue de la formation, chaque participant est invité à remplir une fiche d'évaluation qui fera l'objet d'une analyse approfondie. Ainsi nous pourrons 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.

Lundi 3 juin 2019

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 investissement
Sandrine Coquelard, directrice du Département expertise juridique
Camille Campadelli, Département expertise juridique, chef de service Réglementations et politiques publiques

LES FONDAMENTAUX DE LA FISCALITÉ

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

Business France, Direction investissement, Département expertise juridique, fiscaliste en lien avec cabinet d'avocat (Mazars)

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 investissement, Département expertise juridique, Nora Lasri, juriste/cabinet conseil
Camille Campadelli, Département expertise juridique, chef de service Réglementations et politiques publiques

2 JOURS 14H / 1 100 € TTC pause et repas offert

Réf **03**

Mardi 4 juin 2019

INFORMER L'INVESTISSEUR SUR L'ENVIRONNEMENT SOCIAL

Maitriser les EDL : réformes en matière de droit du travail, embauche, temps de travail, licenciement et négociation en entreprise.

Business France, Direction investissement, Département expertise juridique, Nora Lasri, juriste /cabinet de conseil

LES FORMALITÉS D'ENTRÉE ET DE SÉJOUR EN FRANCE

L'accueil des talents et de leur famille : présentation du welcometofrance 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 investissement, Département expertise juridique, Emma Bonnet, Laura Jestin ou Alisa Sakic, Welcome office

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 investissement, Département expertise juridique Bertrand Gaillard, juriste

ATTRACTIVITÉ ÉCONOMIQUE ET INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS

OBJECTIF DE LA FORMATION : Pouvoir appréhender la notion d'attractivité économique. Comprendre les enjeux de la diversité statistique de la thématique, mettre en évidence les réformes contribuant à une amélioration de l'attractivité économique du site 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 : le contenu de la formation sera illustré de points d'actualité et les comparaisons internationales seront renforcées. La formation 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.

MODALITES D'EVALUATION : à l'issue de la formation, chaque participant est invité à remplir une fiche d'évaluation qui fera l'objet d'une analyse approfondie. Ainsi, nous pourrons 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.

Lundi 17 juin 2019

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

Sylvie Montout Economiste en chef, Chef du département analyse économique et image France, Business France

PROMOUVOIR L'IMAGE ÉCONOMIQUE DE LA FRANCE

Marketing territorial, construire une argumentation territoriale

La politique de marque...

Sylvie Montout Economiste en chef, Chef du département analyse économique et image France, Business 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

Yasmine Galloul Economiste Senior Direction promotion et communication, Business France

Mardi 18 juin 2019

CAMPAGNE DE PROMOTION

La French tech / La French Fab

Comment ces campagnes sont-elles structurées et quels sont ces acteurs ?

Quels sont les outils disponibles ?

Les actions de promotion à l'international

Adrienne TRECA & Patricia ROUVEL Coordinateur de projets communication Direction promotion et communication, Business France

OUTILS DE VEILLE ET OBSERVATOIRE DE L'IMAGE FRANCE

Présentation des outils de recensement d'informations

Cartographie

Observatoire Image de la France

Matthieu Leguay, Nadia Espinosa Service veille économique Direction Invest Business France

LE RECENSEMENT DES PROJETS AU BILAN FRANCE

Les critères du recensement

Les différences avec le COSPE

Présentation des outils d'analyses : monographies régionales, sectorielles...

Romain Guillard Economiste Direction promotion et communication, Business France

ATTIRER LA TECH ÉTRANGÈRE ET ACCOMPAGNER LES STARTUPS

OBJECTIF DE LA FORMATION : Renforcer l'expertise des collaborateurs BF, des CCFR, des CCI, des métropoles et des partenaires privés en matière d'accompagnement de startup françaises et étrangères :

- Comprendre les startups, leur écosystème et leurs besoins
- Appréhender les stratégies et les besoins des investisseurs, français et étrangers.
- Construire des réponses collectives et des accompagnements sur-mesure pour des demandes spécifiques :
 - > Implantation et recherche de capitaux d'une startup étrangère
 - > Développement international d'une start-up française
 - > Accompagnement d'un investisseur financiers français ou étranger

PUBLIC CONCERNÉ / PRE-REQUIS : collaborateurs de Business France collaborateurs BF, des accompagnateurs des régions, des CCI et des partenaires privés en matière d'accompagnement de startup françaises et étrangères investisseurs étrangers et accompagnateurs des régions débutant leur activité ou ayant besoin de renouveler leurs connaissances fondamentales.

METHODES PEDAGOGIQUES : le contenu de la formation sera illustré de points d'actualité et les comparaisons internationales seront renforcées. La formation 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.

MODALITES D'EVALUATION : à l'issue de la formation, chaque participant est invité à remplir une fiche d'évaluation qui fera l'objet d'une analyse approfondie. Ainsi nous pourrons 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.

Lundi 24 juin 2019
Comprendre les startups et leur écosystème

VISITE DE LA STATION F LE PLUS GRAND CAMPUS DE STARTUP AU MONDE

Entrevue avec un membre du campus afin de comprendre le processus d'intégration à la station F.

[La French Tech International Promotion Direction promotion et communication Business France](#)

PROTECTION DE SON PROJET PAR LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE EN AMONT

Qu'est-ce qu'une start-up ?

Rôle de l'INPI et des conseils et avocats spécialisés

Interrogations propres aux starts up.

Aspect corporate : importance de la rédaction des statuts pour la création de la SAS, rédaction des pactes d'actionnaire, comment appréhender l'entrée de nouveaux investisseurs

Protection de son projet en amont de la création de la société : rôle de l'INPI et avocats spécialisés en propriété intellectuelle

Recherche de financements aux différents stades de maturité de la startup : Business Angel, fonds seed, series A, B....

[Cabinet d'avocat](#)

AIDES ET SUBVENTIONS DISPONIBLES (BPI, STATUT DE JEUNE ENTREPRISE INNOVANTE, CIR, CRÉDIT INNOVATION) + FINANCEMENT DE L'INNOVATION

[BPI & Direction Invest - Expertise attractivité Business France](#)

Mardi 25 juin 2019
Accompagner les startups et les investisseurs

LA FRENCH TECH

Qu'est-ce que la French Tech ? Comment est-elle structurée et quels sont ces acteurs ?

Exemples de méthodes de promotion de l'écosystème startup à l'international

[La French Tech International Promotion Direction promotion et communication Business France](#)

QUELLES FACILITÉS D'INSTALLATION POUR LES STARTUPERS ÉTRANGERS ?

Présentation des dispositifs French tech ticket & French tech visa

[Welcome office, Département expertises et attractivité Business France](#)

TÉMOIGNAGE D'UNE STARTUP

[Lauréat du programme French Tech Ticket](#)

CONNECTER LES INVESTISSEURS À LA TECH FRANÇAISE (INVEST)

Accompagner les startups dans leurs levées de fonds
Accompagner les investisseurs français et étrangers

[Business France, Direction Développement et Partenariats & Opportunités d'affaires](#)

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

OBJECTIF DE LA FORMATION : Permettre à ceux qui accompagnent les projets des investisseurs de maîtriser 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'ensemble 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 : le contenu de la formation sera illustré de points d'actualité et les comparaisons internationales seront renforcées. La formation 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.

MODALITES D'EVALUATION : à l'issue de la formation, chaque participant est invité à remplir une fiche d'évaluation qui fera l'objet d'une analyse approfondie. Ainsi nous pourrions 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.

Lundi 23 septembre 2019

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 investissement, Département expertise juridique, Bertrand Gaillard, juriste

LES OUTILS D'AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE

Prime à l'aménagement du territoire : conditions, procédures (fast track), jurisprudence (exemples), bilan et projection

Les contrats de revitalisation, les Territoires d'industrie

CGET, Secrétaire Général CIALA

LES AIDES DES COLLECTIVITÉS TERRITORIALES : 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

Agence régionale de développement économique et ou Collectivité

LES OPÉRATIONS DE PORTAGE IMMOBILIER ET LE FINANCEMENT DES INFRASTRUCTURES

Caisse des dépôts et consignations

Mardi 24 septembre 2019

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 de la filière des jeux vidéo, Programmes européens (ICPEI)

Direction Générale des Entreprises

ENCOURAGER LES ENTREPRISES À INVESTIR POUR PROTÉGER L'ENVIRONNEMENT

ADEME

CAS PRATIQUE : LE MONTAGE D'AIDES PUBLIQUES

Business France, Direction investissement, Département expertises et attractivité

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

OBJECTIF DE LA FORMATION : formation aux techniques de l'attractivité économique et du marketing territorial, de leur permettre de monter en compétence pour mieux s'inscrire dans les process de promotion et prospection d'investissements internationaux et parvenir ainsi à améliorer leurs résultats. 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 : le contenu de la formation sera illustré de points d'actualité et les comparaisons internationales seront renforcées. La formation 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.

MODALITES D'EVALUATION : à l'issue de la formation, chaque participant est invité à remplir une fiche d'évaluation qui fera l'objet d'une analyse approfondie. Ainsi nous pourrions 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.

Lundi 14 octobre 2019

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

Vincent GOLLAIN Révélateur de compétitivité et d'attractivité territoriales Conférencier - Expert - Formateur Marketing Territorial

2 JOURS 14H / 1100 € TTC pause et repas inclus / niveau 2

Réf 07

Mardi 15 octobre 2019

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

[Intervenant externe](#)

LA MARQUE, VECTEUR D'IDENTITÉ TERRITO-
RIALE ET DE COMMUNICATION CIBLÉE

[Intervenant externe](#)

FÉDÉRER LES ACTEURS AUTOUR DE LA MARQUE
TERRITORIALE

[Intervenant externe](#)

FÉDÉRER LES ACTEURS AUTOUR DE LA MARQUE
TERRITORIALE

[Intervenant externe](#)

L'ENVIRONNEMENT SOCIAL ET LE MARCHÉ DU TRAVAIL

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 en charge de la prospection et de l'accompagnement des investisseurs étrangers et accompagnateurs des entreprises en région ayant déjà quelques notions de droit social et d'économie

METHODES PEDAGOGIQUES : le contenu de la formation sera illustré de points d'actualité et les comparaisons internationales seront renforcées. La formation 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.

MODALITES D'EVALUATION : à l'issue de la formation, chaque participant est invité à remplir une fiche d'évaluation qui fera l'objet d'une analyse approfondie. Ainsi, nous pourrons 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 presta-

Lundi 18 novembre 2019

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, Nora Lasri, juriste, Département expertise juridique

ORGANISATION DU TEMPS DE TRAVAIL

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

Comparaisons internationales

Cabinet d'avocat / Business France

FAIRE FACE À DES DIFFICULTÉS

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

Cabinet d'avocat / Business France

LE DIALOGUE SOCIAL

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

Cabinet d'avocat / Business France

Mardi 19 novembre 2019

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

Eléments de conjoncture relative au marché du travail, comparaison internationale

La main d'œuvre : formation, productivité, coût du travail

Business France, Direction promotion et communication, Sylvie Montout, Economiste et Directrice de département Analyse et veille économique

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

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 investissement, Welcome office, 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

MODALITÉS D'INSCRIPTIONS

REMPLISSEZ UN BULLETIN D'INSCRIPTION

- Bulletin d'inscription page 24.
- Bulletin d'inscription imprimable sur notre site internet.

LE SUIVI DE VOTRE INSCRIPTION

Adressez votre inscription à Nadia El Minaoui par courrier ou par e-mail.

Email : nadia.elminaoui@businessfrance.fr

Tel : 01 40 74 73 31

À réception de votre inscription nous vous adressons 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 est adressée qui précise le lieu, les horaires, moyens d'accès, programme et liste des participants et des intervenants.

Pensez à faire votre prise en charge auprès de votre OPCA (Organisme Paritaire Collecteur Agréé) si nécessaire.

Business France référencé sur Datadock comme « organisme de qualité »

Nous sommes conformes aux normes du Décret Qualité du 30 juin 2015, nos prestations répondant parfaitement 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 sous le lien suivant :

https://www.businessfrance.fr/Media/Default/Mentions%20lé-gales/Conditions%20géné-rales%20de%20vente_BF_0106018.pdf

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

BULLETIN D'INSCRIPTION FORMATION 2019

Participant :

Nom Prénom

Fonction E-mail

Tél (ligne directe) Tél Mobile

Intitulé de la formation :

Référence de la formation :

Dates :

Entreprise / Établissement :

Raison sociale Adresse

Code APE N° de Siret

Code postal Ville

Responsable de formation

Nom

Prénom

Service

E-mail

Tél (ligne directe)

Signataire de la formation

Nom

Prénom

Service

E-mail

Tél (ligne directe)

Adresse de facturation

À l'entreprise / Établissement

À l'opca (préciser l'adresse)

À retourner à :

Nadia El Minaoui et Geoffrey Meunier

Business France

77, boulevard Saint-Jacques – 75680 Paris Cedex 14

Tél: 0140747331 –

E-mail : nadia.elminaoui@businessfrance.fr

E-mail : geoffrey.meunier@businessfrance.fr

Fait à :

Le :

Signature et cachet de l'entreprise / Etablissement

RÈGLEMENT INTÉRIEUR APPLICABLE AUX STAGIAIRES

I – OBJET

Business France est déclarée sous le numéro de déclaration d'activité : 11 75 36253 75 à la Préfecture de la région Île de France.

Le présent Règlement Intérieur a vocation à préciser certaines dispositions s'appliquant à tous les inscrits et participants aux différents stages organisés par Business France dans le but de permettre un fonctionnement régulier des formations proposées.

II – DISPOSITIONS GÉNÉRALES

Article 1

Conformément aux articles L 6352-3 et suivants et R 6352-1 et suivants du Code de travail, le présent Règlement Intérieur a pour objet de définir les règles générales et permanentes et de préciser la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité ainsi que les règles relatives à la discipline, notamment les sanctions applicables aux stagiaires et les droits de ceux-ci en cas de sanction.

III – CHAMP D'APPLICATION

Article 2 : Personnes concernées

Le présent Règlement s'applique à tous les stagiaires inscrits à une session dispensée par Business France et ce, pour toute la durée de la formation suivie. Chaque stagiaire est considéré comme ayant accepté les termes du présent règlement lorsqu'il suit une formation dispensée par Business France et accepte que des mesures soient prises à son égard en cas d'inobservation de ce dernier.

Article 3 : Lieu de la formation

La formation aura lieu dans les locaux de Business France 71, 77 bd Saint Jacques 75014 Paris. Les dispositions du présent Règlement sont applicables au sein des locaux de Business France.

IV - HYGIENE ET SÉCURITÉ

Article 4 : Règles générales

Chaque stagiaire doit veiller à sa sécurité personnelle et à celle des autres en respectant les consignes générales et particulières de sécurité et d'hygiène en vigueur sur le lieu de formation. Toutefois, conformément à l'article R.6352-1 du Code du travail, lorsque la formation se déroule dans une entreprise ou un établissement déjà doté d'un règlement intérieur, les mesures de santé et de sécurité applicables aux stagiaires sont celles de ce dernier règlement.

Article 5 : Boissons alcoolisées

Il est interdit aux stagiaires de pénétrer ou de séjourner dans l'établissement en état d'ivresse ainsi que d'y introduire des boissons alcoolisées.

Article 6 : Interdiction de fumer

En application du décret n° 2006 – 1386 du 15 novembre 2006 fixant les conditions d'application de l'interdiction de fumer dans les lieux affectés à un usage collectif, il est interdit de fumer dans les locaux de formation.

Article 7 : Lieux de restauration

Il est proposé aux stagiaires de prendre un repas en commun dans un des restaurants de proximité, aux frais de Business France. Une personne de Business France accompagne le groupe au restaurant. Les personnes effectuent le déplacement sous leur propre responsabilité individuelle.

Article 8 : Consignes d'incendie

Conformément aux articles R. 4227-28 et suivants du Code du travail, les consignes d'incendie et notamment un plan de localisation des extincteurs et des issues de secours sont affichés dans les locaux de formation de manière à être connus de tous les stagiaires. Les stagiaires sont tenus d'exécuter sans délai l'ordre d'évacuation donné par l'animateur du 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.

A 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 :

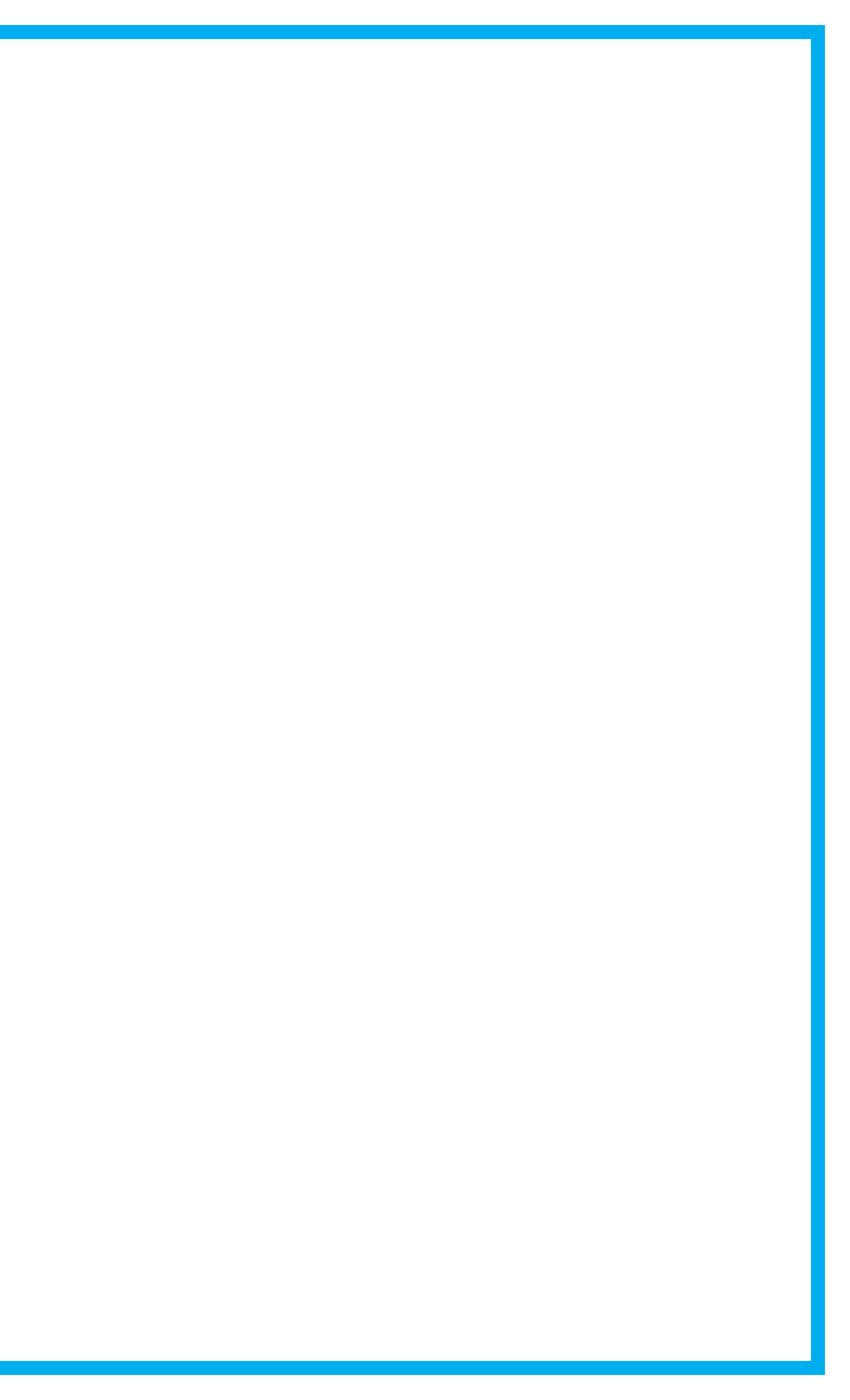
- l'employeur, lorsque le stagiaire est un salarié bénéficiant d'une action de formation dans le cadre du plan de formation d'une entreprise ;
- l'employeur et l'organisme collecteur paritaire agréé qui a pris en charge les dépenses de la formation, lorsque le stagiaire est un salarié bénéficiant d'un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

Nadia El Minaoui

Direction des Ressources Humaines

Tél. : +33 (0)1 40 74 73 31

nadia.elminaoui@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