



CATALOGUE DES FORMATIONS 2026



ATTRACTIVITÉ & DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

Renforcez vos connaissances en matière de :

- Marketing territorial
- Valorisation des atouts sectoriels
- Prospection
- Accueil des investissements et des talents étrangers

L'investissement international est un levier important du développement économique de la France et de ses territoires. Afin d'accompagner avec plus d'agilité les projets d'investissement et accélérer leur réalisation, les partenaires publics de l'attractivité se sont regroupés sous une bannière commune, la Team France Invest (TFI). L'un des outils de la TFI concerne la formation professionnelle des acteurs du développement économique afin d'assurer un haut niveau de compétence et de connaissance au service de cette mission d'intérêt général.

Dans ce cadre, Business France et Formatex vous proposent des sessions de formation qui constituent une opportunité d'être encore plus performant pour convaincre les entreprises de s'implanter en France et accompagner leurs projets, dans un contexte international complexe.

Qui sommes-nous ?



Business France - Entreprise publique de conseil au service de l'internationalisation de l'économie française. Elle est chargée du développement international des entreprises et de leurs exportations, ainsi que de la prospection et de l'accueil des investissements étrangers en France. Elle promeut l'attractivité et l'image économique de la France, de ses entreprises et de ses territoires. Elle gère et développe le Volontariat International en Entreprise (V.I.E). Business France dispose de plus de 1 400 collaborateurs situés en France et dans 53 pays. L'Agence intervient auprès des services de l'Etat, des collectivités locales et des entreprises pour les accompagner dans leurs projets internationaux. Dotée d'un savoir-faire unique, elle dispose d'un réseau de correspondants en région et de près de 130 experts de l'attractivité en France et à l'étranger.



Formatex - Organisme de formation continue spécialisé à l'international, situé au cœur du dispositif du commerce extérieur français. Plus de 42 000 acteurs du commerce international ont déjà été formés à travers 20 pays depuis 1992. Notre expérience de plus de 30 ans en ingénierie pédagogique dans le domaine de l'environnement et des techniques de l'international nous permet de vous assurer une réponse de qualité à vos besoins les plus complexes sur ces thématiques. Nous nous appuyons pour cela sur une équipe pédagogique qui travaille en étroite collaboration avec plus de 200 formateurs, pluridisciplinaires ou experts référents dans leur spécialité, reconnus pour leurs compétences professionnelles et pédagogiques. Cette conjugaison croisée de compétences et d'expériences est garante d'une offre actualisée et pertinente.



Formatex fait partie de l'Académie de l'Export aux côtés de la Team France Export, ses formations y sont référencées.

Depuis 2018, Formatex est certifié Qualiopi (Actions de Formation) après avoir été ISQ OPQF en 2017. Formatex s'est adapté aux nouvelles contraintes de la loi 2018 qui impactent la formation continue. La certification Qualiopi rend possible la prise en charge des formations via des financements publics (État, régions, France Travail) ou mutualisés par les Opérateurs de compétences (OPCO).

Nous sommes également membre de France Compétences et éligibles aux fonds de formations.

Certification FORMATEX

Membre de la fédération



REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION



À qui s'adressent nos formations ?

Nos formations sont ouvertes à l'ensemble des acteurs du développement économique souhaitant :

- Renforcer leurs compétences en matière de prospection et d'accompagnement des projets,
- S'adapter aux évolutions du métier,
- Définir et mettre en place une stratégie d'attractivité économique territoriale,
- Echanger avec d'autres territoires et enrichir leur boîte à outils de bonnes pratiques,
- Gagner en performance.

Notre richesse : L'expertise, l'expérience et la diversité

Nos intervenants s'impliquent fortement dans l'élaboration et l'actualisation des modules qu'ils animent et vous forment à leur spécialité. Ils vous apportent des solutions concrètes et opérationnelles. Ils transmettent leur savoir-faire de façon interactive.

Les experts de Business France : juristes, économistes et autres spécialistes en matière d'attractivité. Ils sont choisis en fonction de leurs expertises métier et de leurs compétences pédagogiques.

Les meilleurs spécialistes : grâce à notre réseau de partenaires publics, nous sélectionnons les agents des administrations directement concernées par les thématiques sectorielles, 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, pôles de compétitivité : ils partagent avec vous leur expérience.

Méthodes pédagogiques

Les modules de formation se caractérisent par une forte interactivité entre les participants et les intervenants et intègrent des exercices pratiques qui faciliteront votre appropriation des connaissances. La mixité des publics (acteurs régionaux, nationaux et internationaux) favorise le partage d'expériences et le sentiment d'appartenance à la Team France Invest. Au terme de chaque session, vous recevrez une version électronique des contenus utilisés.

Nos formations répondent aux exigences du référentiel national Qualiopi.

Validation des acquis

Dans le cadre de la démarche Qualiopi, les progrès des participants sont mesurés via un test rapide en amont et en aval de la formation.

Méthode d'évaluation

A l'issue de la formation, vous serez invité(e) à remplir une fiche d'évaluation qui fera l'objet d'une analyse approfondie. Nous prenons en compte vos remarques et faisons évoluer nos modules.

Attestation de formation

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

Personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous vous remercions de contacter Madame Katarzyna LECOINTE katarzyna.lecointe@formatex.fr pour étudier la manière de vous accueillir dans les meilleures conditions.

Localisation des formations

Les formations proposées se déroulent dans les locaux de Business France ou par exception, en région ou à distance.

77 boulevard Saint-Jacques, 75014 Paris

Transports : RER B

Métro Ligne 4 station Denfert-Rochereau

Métro Ligne 6 station Saint-Jacques ou Denfert-Rochereau

SOMMAIRE

- 1** Négocier dans la prospection des projets d'investissement et de réinvestissement étrangers p.06
23 et 24 mars 2026
- 2** Prospecter efficacement les projets d'investissement et de réinvestissement étrangers p.07
25 mars 2026
- 3** L'attractivité de la France dans le secteur de l'économie bleue p.08
13 et 14 avril 2026
- 4** L'attractivité de la France pour les secteurs de la santé p.09
8 au 10 juin 2026
- 5** Sécurité et Défense : Innovation, Souveraineté et Attractivité européenne p.10
23 et 24 juin 2026
- 6** L'attractivité de la France dans les filières Sport et Tourisme p.11
2 et 3 juillet 2026
- 7** Défendre l'attractivité de son territoire et approfondir ses connaissances sur l'environnement des affaires en France p.12
21 et 22 septembre 2026
- 8** Comprendre et accompagner les mutations économiques p.13
12 et 13 octobre 2026
- 9** Électronique, technologies du quantique et de l'IA : leviers d'attractivité et enjeux pour les investissements étrangers p.14
16 et 17 novembre 2026
- 10** Aéronautique, Spatial et Industrie du Futur : Innovations, Souveraineté et Transitions p.15
16 et 17 décembre 2026

1

NÉGOCIER DANS LA PROSPECTION DES PROJETS D'INVESTISSEMENT ET DE RÉINVESTISSEMENT ÉTRANGERS

Partie 1 : Maîtriser les Fondamentaux de la Négociation

OBJECTIF DE LA FORMATION

1. Préparer efficacement ses entretiens avec les investisseurs étrangers
1. Conduire des négociations constructives dans des contextes interculturels
2. Adapter sa posture et ses arguments pour sécuriser et conclure les accords d'investissement
3. Mettre en œuvre une démarche de prospection structurée et ciblée
4. Valoriser les atouts du territoire pour convaincre et attirer des projets d'investissements durables

PUBLIC CONCERNÉ

Professionnels du développement économique en charge de la prospection ou de l'accompagnement d'investisseurs étrangers du réseau Business France ou des Agences Régionales de Développement Economique ayant besoin d'un premier niveau de connaissance ou de renforcer leur savoir-faire sur la thématique de la formation.

PRÉREQUIS

- Avoir une première expérience de la négociation internationale.
- Connaître les fondamentaux de l'international.

PROGRAMME

23 mars 2026

Poser le cadre de l'entretien de négociation Internationale

- Découvrir les spécificités et les dynamiques de la négociation internationale
- Structurer le processus en étapes clés
- Maîtriser les principes de la communication interpersonnelle
- Connaître les composantes d'une culture
- Identifier les principaux biais cognitifs liés aux écarts culturels
- Éviter les principales erreurs de perception et leurs conséquences
- Utiliser le Gap Bridging
- Les Dos and Don'ts de la relation interpersonnelle à l'international

Adapter ses modes de communication aux complexités internationales

- Reconnaître les différents styles de communication
- Choisir le canal de communication adapté aux distances psychique et géographique
- Principes et astuces de négociation à distance : le téléphone, l'email, la vidéo-conférence
- Echanger de l'information, faire des propositions, des contre-propositions : comment mettre en place une collaboration constructive
- Maîtriser les bases de la communication d'influence

24 mars 2026

Préparer l'entretien de négociation avec des investisseurs étrangers

- Identifier les principales dimensions culturelles et leur impact en négociation
- Connaître les différences par zone géographique : exemples de la France et de la Chine
- Adapter sa stratégie selon les cultures : top down, bottom up, séquentielle, holistique
- Anticiper le schéma de prise d'engagement de ses interlocuteurs
- Collecter et analyser les informations sur le projet, l'investisseur et ses leviers de décision
- Identifier les leviers d'attractivité et de différenciation de sa proposition de valeur
- Clarifier ses objectifs, arguments, concessions réalistes et contreparties possibles
- S'approprier efficacement son argumentaire et l'adapter aux spécificités culturelles des prospects étrangers et à leur perception de la France
- Anticiper les questions de ses interlocuteurs et préparer des réponses ciblées

Conduire les échanges à l'international

- Maîtriser les techniques de l'Ecoute Active Empathique pour créer une relation et conduire l'entretien tout en respectant les sensibilités culturelles
- Développer sa communication sur toutes les dimensions du langage
- Adopter une posture de négociation interculturelle constructive
- Adapter son discours en temps réel
- Savoir lever les objections, même les plus difficiles, en restant dans un cadre partenarial
- Maintenir une relation de confiance tout en défendant les intérêts du territoire
- Renforcer son rôle d'accompagnateur stratégique
- Structurer un accord équilibré favorisant la réussite de l'ensemble des parties

INTERVENANT

Expert Formatex en négociation internationale.

Cette formation et la suivante sont indépendantes mais conçues pour être complémentaires. Pour une maîtrise approfondie du sujet, il est conseillé de suivre les deux modules. Toutefois, chaque formation peut être suivie séparément, sans prérequis, selon vos objectifs et disponibilités.

2

NOUVEAU

PROSPECTER EFFICACEMENT LES PROJETS D'INVESTISSEMENT ET DE RÉINVESTISSEMENT ÉTRANGERS

Partie 2 : Prospecter avec Efficacité

OBJECTIF DE LA FORMATION

1. Préparer efficacement ses entretiens avec les investisseurs étrangers
2. Conduire des négociations constructives dans des contextes interculturels
3. Adapter sa posture et ses arguments pour sécuriser et conclure les accords d'investissement
4. Mettre en oeuvre une démarche de prospection structurée et ciblée
5. Valoriser les atouts du territoire pour convaincre et attirer des projets d'investissements durables

PUBLIC CONCERNÉ

Professionnels du développement économique en charge de la prospection ou de l'accompagnement d'investisseurs étrangers du réseau Business France ou des Agences Régionales de Développement Economique ayant besoin d'un premier niveau de connaissance ou de renforcer leur savoir-faire sur la thématique de la formation.

PRÉREQUIS

- Avoir une première expérience de la négociation internationale.
- Connaître les fondamentaux de l'international.

PROGRAMME

25 mars 2026

Prospecter avec Efficacité

Structurer la prospection et la prise de contact

- Identifier les facteurs d'attractivité de la France et les attentes spécifiques selon les pays et les secteurs.
- Définir les cibles prioritaires et les critères de sélection
- Décrypter les motivations et les critères de décision des investisseurs étrangers
- Préparer son argumentaire et ses supports de présentation
- Soigner la première approche et adapter son message
- Sélectionner les canaux et outils adaptés (événements, réseaux, veille, digital...)
- Maîtriser la prise de rendez-vous par téléphone et la relance
- Organiser le suivi des prospects dans une démarche structurée
- Élaborer un plan d'action de prospection mesurable et réaliste.

Conduire l'entretien de prospection : du besoin à la proposition de valeur

- Préparer l'entretien et clarifier les objectifs de la rencontre
- Réussir l'introduction, instaurer la confiance dès le démarrage
- Mener une découverte approfondie des besoins : questionner, reformuler, écouter
- Identifier les besoins explicites et implicites de l'investisseur
- Valoriser sa proposition de valeur en réponse aux besoins identifiés
- Réaliser une soutenance claire et convaincante
- Argumenter en « bénéfices client »
- Utiliser des techniques d'impact : storytelling, arguments d'autorité, données clés, visuels, anecdotes, exemples concrets
- Gérer les questions et objections avec assertivité
- Engager l'autre partie dans une relation de confiance durable
- Conclure l'entretien en validant les intérêts et en définissant la suite de la relation
- Assurer le suivi du processus de prospection pour concrétiser.

INTERVENANT

Expert Formatex en négociation internationale.

Cette formation et la précédente sont indépendantes, mais conçues pour être complémentaires. Pour une maîtrise approfondie du sujet, il est conseillé de suivre les deux modules. Toutefois, chaque formation peut être suivie séparément, sans prérequis, selon vos objectifs et disponibilités.

3

NOUVEAU

L'ATTRACTIVITÉ DE LA FRANCE DANS LE SECTEUR DE L'ÉCONOMIE BLEUE

OBJECTIF DE LA FORMATION

- Renforcer la connaissance des enjeux liés à l'économie bleue, la transition écologique, porter un focus sur la décarbonation de la filière maritime, les innovations Blue Tech et les infrastructures et l'économie portuaires
- Identifier les acteurs clés, dynamiques d'innovation et dispositifs publics de soutien
- Appréhender les opportunités de marché et stratégies territoriales en France, en Europe et à l'international
- Encourager l'interactivité et l'appropriation des connaissances à travers des témoignages d'entreprises innovantes

PUBLIC CONCERNÉ

Professionnels du développement économique (France et international) en charge de la prospection et de l'accompagnement d'investisseurs étrangers

Toute personne souhaitant approfondir ses connaissances sur la filière de l'économie bleue.

PRÉREQUIS

- Avoir une connaissance de l'écosystème de l'attractivité française.
- Une première expérience d'accompagnement d'entreprises dans la construction d'un projet international et du suivi de sa mise en œuvre.
- Connaître les fondamentaux de l'international.

PROGRAMME

13 avril 2026

Écosystèmes, innovations et souveraineté environnementale

- Stratégies nationales et territoriales (France 2030, accompagnement, appels à projets)
- Présentation des acteurs et écosystèmes (fédérations, pôles, réseaux régionaux)
- Enjeux de souveraineté environnementale, de réindustrialisation et réglementaires
- Témoignages d'entreprises innovantes et études de cas régionaux (start-up, projets pilotes)

14 avril 2026

Export, attractivité et prospective internationale

- Opportunités de marché en France, Europe, international
- Dispositifs d'accompagnement (Business France, Bpifrance, Team France Export)
- Panorama international : stratégies de transition écologique et Blue Tech
- Prospective à horizon 2030 (innovations technologiques, indicateurs de performance)
- Témoignages d'experts et d'entreprises étrangères implantées en France
- Focus sur le volet talents

INTERVENANTS PRESSENTIS

Business France, GICAN, Pôles Mer, EVOLEN, Bpifrance, SGPI, DGE, collectivités territoriales, entreprises innovantes, experts sectoriels, prospectivistes.

4

L'ATTRACTIVITÉ DE LA FRANCE POUR LES SECTEURS DE LA SANTÉ

OBJECTIF DE LA FORMATION

1. Bien appréhender les enjeux d'accès marché (régulation, prix), un sujet clé d'arbitrage pour les investisseurs
2. Bien appréhender la chaîne de valeur pour le développement d'un produit de santé, de la R&D à la production
3. Avoir des clés pour comprendre les nouvelles vagues d'innovation en santé et mieux mener sa prospection avec des acteurs innovants
4. En particulier, bien appréhender les enjeux d'innovation et industriels liées aux biothérapies, l'une des stratégies d'accélération de France 2030
5. Bien comprendre les dispositifs publics mis en place par l'Etat dans le cadre du Plan Innovation santé 2030 et de France 2030
6. Identifier les pôles d'excellence de la France en matière d'innovation en santé

PUBLIC CONCERNÉ

Professionnels du développement économique, basés à l'étranger ou en France, en charge de la prospection et de l'accompagnement d'investisseurs étrangers, et ayant besoin d'approfondir ou de renouveler leurs connaissances sur la thématique de la formation.

PRÉREQUIS

- Avoir connaissance de l'écosystème de l'attractivité française.
- Une première expérience d'accompagnement d'entreprises dans la construction d'un projet international et du suivi de sa mise en œuvre.
- Connaître les fondamentaux de l'international.

PROGRAMME

08 juin 2026

Les fondamentaux des produits de santé

- L'accès au marché, et les clés de décision pour les investisseurs internationaux
- Les enjeux réglementaires
- La régulation économique

Les enjeux du secteur du dispositif médical

L'importance de la promotion de notre écosystème d'innovation

- Quels sont les grands centres d'innovation en santé dans le monde ?
- Politique de sites et clusters : de quoi parle-t-on ?
- Focus sur la santé numérique

Les enjeux du secteur pharmaceutique

09 juin 2026

Journée Start-up innovantes du dispositif médical, organisée par le SNITEM ((Syndicat National de l'Industrie des Technologies Médicales).

10 juin 2026

Témoignage : quelle place pour la France dans la stratégie de Pfizer ?

Le Plan Innovation santé 2030

Objectifs, outils incitatifs, état des lieux de sa mise en œuvre

Focus sur la stratégie d'accélération bioproduction / biothérapies

- Biothérapies : quels défis en matière d'innovation et pour les systèmes de santé ?
- Quelle place pour les acteurs étrangers ?

Les éléments différenciant dans l'accompagnement des investisseurs étrangers : la vision d'un cluster

Atelier de restitution

Débriefing et pistes d'amélioration

INTERVENANTS

Experts Business France / SNITEM / LEEM / DGE / SGPI / Polepharma

5

NOUVEAU

SÉCURITÉ ET DÉFENSE : INNOVATION, SOUVERAINETÉ ET ATTRACTIVITÉ EUROPÉENNE

OBJECTIF DE LA FORMATION

La Loi de Programmation Militaire 2024-2030, en donnant aux Armées des objectifs ambitieux de croissance capacitaire et en donnant corps à la nécessité de réorienter l'économie vers une économie de guerre, a réaffirmé l'importance de l'innovation, notamment dans les technologies à double usage, pour garantir la souveraineté, la résilience et l'attractivité de ce secteur.

Si la Base Industrielle et Technologique de Défense (BITD), héritière en France de siècles d'investissement, produit des fleurons qui sont connus dans le monde entier, restent des dépendances étrangères auxquelles Business France et la Team France Invest peuvent pallier en cherchant les projets d'investissement correspondants.

Cette formation a pour objectif de :

- Sensibiliser aux enjeux de souveraineté et de sécurité dans le secteur défense
- Valoriser les atouts français pour attirer des investisseurs européens sur les segments stratégiques
- Favoriser la montée en compétences des acteurs du secteur, en adéquation avec les politiques publiques et dispositifs de soutien à l'innovation

PUBLIC CONCERNÉ

- Professionnels du développement économique
- Chargés d'affaires Business France Invest & Export
- Partenaires territoriaux impliqués dans la prospection et l'accompagnement d'investisseurs étrangers dans le secteur de la défense

PRÉREQUIS

- Avoir une connaissance de l'écosystème de l'attractivité française.
- Une première expérience d'accompagnement d'entreprises dans la construction d'un projet international et du suivi de sa mise en œuvre.
- Connaître les fondamentaux de l'international.

PROGRAMME

23 juin 2026

Souveraineté et sécurité

- Panorama des menaces contemporaines et des nouveaux champs de conflictualité (cyber, spatial, informationnel, NRBC)
- Stratégies nationales et européennes pour la maîtrise technologique et industrielle
- Dispositifs de soutien à la souveraineté (France 2030, LPM 2024-2030, fonds Definvest, partenariats)
- Introduction à l'innovation ouverte et aux technologies duales (cyber, énergie, IA, systèmes autonomes, santé, supériorité informationnelle...)

24 juin 2026

Attractivité et valorisation de la BITD auprès des investisseurs européens

- Présentation des filières stratégiques et des acteurs clés
- Benchmark des secteurs prioritaires pour renforcer la base industrielle et technologique de défense
- Success stories et cas d'investissement
- Outils et méthodes pour la prospection et l'accompagnement des investisseurs étrangers
- Dispositifs d'accompagnement à l'innovation (AID, DGA, appels à projets, accélérateurs, fonds européens)
- Coopérations public/privé et valorisation des partenariats et solutions duales

INTERVENANTS PRESSENTIS

Ministère des Armées/Direction générale de l'armement, Agence de l'innovation de défense (AID), Direction Générale de l'Industrie de Défense, DGRIS (direction Générale des relations internationales et de la stratégie), GICAT, GICAN, GIFAS, MEAE/DCSD (Direction de la coopération et de la sécurité de défense), Ministère de l'Intérieur/DCIS (Direction de la coopération internationale de sécurité), ANSSI, agences régionales de développement, entreprises



NOUVEAU

L'ATTRACTIVITÉ DE LA FRANCE DANS LES FILIÈRES SPORT ET TOURISME

OBJECTIF DE LA FORMATION

La France, dans la perspective des Jeux Olympiques et Paralympiques d'Hiver Alpes françaises 2030, doit capitaliser sur l'expérience de l'organisation des Jeux 2024 pour faire rayonner l'attractivité économique et touristique de la France et son innovation.

Cette formation a pour objectif de :

- Renforcer la connaissance des enjeux et nouvelles tendances des filières Sport et Tourisme
- Identifier les acteurs clés, les dispositifs publics de soutien, les dynamiques d'innovation et les stratégies régionales
- Valoriser les atouts français et l'innovation pour attirer des investisseurs
- Encourager l'interactivité et l'appropriation des connaissances à travers des témoignages d'entreprises innovantes

PUBLIC CONCERNÉ

- Professionnels du développement économique, partenaires territoriaux impliqués dans la prospection et l'accompagnement d'investisseurs étrangers dans ces secteurs
- Chargés d'affaires Business France Invest & Export

PRÉREQUIS

- Avoir une connaissance de l'écosystème de l'attractivité française.
- Une première expérience d'accompagnement d'entreprises dans la construction d'un projet international et du suivi de sa mise en œuvre.
- Connaître les fondamentaux de l'international.

PROGRAMME

2 juillet 2026

- Stratégies nationale et territoriales
- Présentation des acteurs et écosystèmes (fédérations, réseaux régionaux, acteurs de l'innovation)
- L'innovation, un atout de l'offre française
- Focus JOPH Alpes françaises 2030

3 juillet 2026

- Les nouvelles tendances en 2026
- Opportunités de marché en France et les marchés cibles à l'export
- Dispositifs d'accompagnement (Business France, Bpifrance, Team France Export)
- Témoignages d'experts et d'entreprises étrangères implantées en France

INTERVENANTS PRESSENTIS

Business France, Direction des sports, MEAE, DGE, GIE France Sport Expertise, Sportech, fédérations sportives, incubateurs sport et tourisme, acteurs régionaux, Atout France, entreprises françaises et étrangères implantées en France

7

DEFENDRE L'ATTRACTIVITE DE SON TERRITOIRE ET APPROFONDIR SES CONNAISSANCES SUR L'ENVIRONNEMENT DES AFFAIRES EN FRANCE

OBJECTIF DE LA FORMATION

1. Faciliter la prise de décision des investisseurs étrangers en faveur de la France et aider à la mise en œuvre des projets d'implantation
2. S'assurer de la solidité d'un projet : analyse d'un Business Plan, positionnement envers l'investisseur
3. Utiliser le dialogue social pour créer un environnement du travail conforme aux besoins de l'entreprise
4. Accompagner l'investisseur sur les enjeux de compétences et sécuriser l'arrivée des équipes internationales
5. Approfondir la fiscalité des entreprises et les effets des conventions fiscales internationales
6. Orienter les investisseurs étrangers vers les bons relais publics et travailler en mode agile avec les acteurs de l'attractivité en France.

PUBLIC CONCERNÉ /PRÉREQUIS

Professionnels du développement économique en charge de la prospection ou de l'accompagnement d'investisseurs étrangers du réseau Business France ou des Agences Régionales de Développement Economique ayant besoin d'un approfondissement ou d'un renouvellement de connaissance sur un ensemble de thématiques juridiques et financières.

Cette formation est le niveau 2 de la formation « accompagner les investisseurs étrangers dans son territoire ».

Méthodes pédagogiques

Atelier participatif, centré sur l'approfondissement des repères et notions juridiques nécessaires pour accompagner et orienter les investisseurs étrangers qui s'installent en France. Des études de cas et simulations d'entretiens avec les formateurs de Business France, dans le rôle d'investisseurs étrangers, aideront à renforcer les éléments clés pour accompagner les investisseurs étrangers en amont ou lors de la réalisation de leur projet d'investissement. Le format de travail en équipe offrira aux participants l'occasion de rencontrer des professionnels d'autres régions ou travaillant au sein d'autres acteurs de l'attractivité en France.

PROGRAMME

21 septembre 2026

Présentation des mises en situation pratiques (simulations entretien investisseurs)

Préparer l'investisseur à sa démarche de demande de financements publics

- Rappel synthétique de la cartographie des outils de financements publics pour une implantation
- Savoir identifier les éléments clés d'un business plan pour un investisseur étranger
- Comprendre les indicateurs financiers principaux et leur interprétation
- Savoir orienter l'investisseur vers les bons interlocuteurs et l'accompagner dans la constitution de son dossier

Faire de la négociation collective un levier dans son implantation

Connaître le cadre juridique (textes, acteurs et niveau de négociation) et le rôle du dialogue social pour adapter la norme sociale aux besoins d'un investisseur. Quel est l'impact du recrutement sur la négociation collective et les obligations des entreprises ?

INTERVENANTS

Pour rendre la formation interactive et être dans le concret, des investisseurs étrangers déjà installés en France, des représentants d'administration centrale, des organisme publics et des acteurs du développement économique interviendront au cours de la formation.

22 septembre 2026

Approfondir la fiscalité des entreprises et les effets des conventions fiscales internationales

- Rappel de la trajectoire fiscale en France
- Notion de résidence fiscale, établissement stable et de territorialité de l'impôt
- Rôle et fonctionnement des conventions fiscales internationales. Enjeux, risques et pratiques des entreprises

Accompagner les entreprises étrangères sur les enjeux de compétences :

- Mettre en valeur les atouts du marché du travail français et la dynamique de l'emploi local
- Identifier et mobiliser les acteurs clés pour répondre aux besoins en recrutement
- Sécuriser l'implantation des équipes internationales et les pratiques RH des investisseurs



COMPRENDRE ET ACCOMPAGNER LES MUTATIONS ÉCONOMIQUES

OBJECTIF DE LA FORMATION

Dans un contexte économique troublé, Business France déploie cette formation pour permettre de :

1. Comprendre le système français de traitement des difficultés des entreprises et les enjeux associés, pouvoir mettre en avant ses points forts
2. Maîtriser les enjeux entre les différents modes de reprise d'une entreprise sous-performante ou en procédure collective

PUBLIC CONCERNÉ

Professionnels du développement économique en charge de la prospection ou de l'accompagnement d'investisseurs étrangers du réseau Business France, des agences régionales de développement économique et plus largement des territoires, services déconcentrés de l'Etat

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est exigé

PROGRAMME

12 octobre 2026

Comprendre le système français de prévention et de traitement des difficultés des entreprises

- Objectifs du système de traitement des difficultés des entreprises, enjeux économiques (accès au crédit, forum shopping), grandes tendances d'évolution
- Attractivité du droit français des entreprises en difficulté et critères d'attractivité d'un système de règlement de l'insolvabilité

Comprendre les enjeux de l'harmonisation des régimes d'insolvabilité au niveau européen

Distinguer le traitement amiable et le traitement judiciaire des difficultés des entreprises

- Traitement amiable: détection précoce et souplesse des procédures
- Procédures judiciaires : la "boîte à outils" du livre VI

Comprendre les mécanismes de soutien publics

- Les mécanismes publics administratifs de soutien
- Les mécanismes publics de soutien financier

13 octobre 2026

Maîtriser les enjeux de la reprise « à la barre » (ou plan de cession)

- Régime juridique : une reprise d'actifs, de contrats nécessaires au maintien de l'activité et de contrats de travail
- Processus de reprise: dépôt et contenu de l'offre, présentation et adoption de l'offre

Comprendre le « prepack cession »

- Régime juridique : une cession préparée dans le cadre d'une procédure de prévention puis mise en œuvre dans le cadre d'un plan de cession
- Processus de reprise

Comprendre les mécanismes de la reprise « interne »

- Reprise des titres par un tiers avec présentation d'un plan de sauvegarde ou de continuation
- Reprise par les créanciers

Sécuriser les opérations de « Distressed M&A » dans le cadre de procédures préventives

- Cession de titres et cession d'actifs
- Sécurisation des opérations de cession mises en œuvre dans le cadre d'une procédure de prévention

Prospecter et suivre un projet de cession d'entreprise en difficulté ou de site en restructuration

Comprendre les enjeux et la méthodologie de « France Résilience »

INTERVENANTS

Administrateurs judiciaires, avocats spécialisés, consultants, experts Business France, Mission Interministérielle aux Restructurations d'Entreprises, commissaire aux restructurations et à la prévention des difficultés des entreprises



ÉLECTRONIQUE, TECHNOLOGIES DU QUANTIQUE ET DE L'IA : LEVIERS D'ATTRACTIVITÉ ET ENJEUX POUR LES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS

OBJECTIF DE LA FORMATION

- Comprendre les enjeux géopolitiques, économiques et technologiques liés à l'électronique, au quantique et à l'IA, dans un contexte de compétition internationale accrue
- Identifier les chaînes de valeur stratégiques et les priorités françaises et européennes (France 2030, Chips Act, etc.)
- S'approprier les leviers d'attractivité pour promouvoir ces secteurs auprès d'investisseurs étrangers
- Intégrer les enjeux de souveraineté, de transition écologique (sobriété numérique, éco-conception, recyclage) et de compétitivité industrielle

PUBLIC CONCERNÉ

- Professionnels du développement économique
- Chargés d'affaires de Business France Invest & Export
- Partenaires territoriaux (agences de développement économique) impliqués dans la prospection et l'accompagnement d'investisseurs étrangers.

PRÉREQUIS

- Avoir une connaissance de l'écosystème de l'attractivité française.
- Une première expérience d'accompagnement d'entreprises dans la construction d'un projet international et du suivi de sa mise en œuvre.
- Connaître les fondamentaux de l'international.

PROGRAMME

16 novembre 2026

Panorama stratégique et écosystèmes

- Introduction : enjeux géopolitiques et économiques (semi-conducteurs, IA, quantique)
- Stratégie France 2030 et Chips Act européen : relocalisation, souveraineté, innovation
- Cartographie des écosystèmes français : pôles, clusters, laboratoires, start-ups, soutien public
- Témoignage d'une entreprise implantée en France
- Focus quantique : technologies, acteurs clés, enjeux de souveraineté
- Cas pratique : identifier les arguments clés pour promouvoir l'écosystème français

17 novembre 2026

Attractivité, transition et prospective

- Opportunités de marché en France, en Europe et à l'international
- IA et électronique : convergence technologique, cas d'usage (mobilité autonome, cybersécurité...)
- Enjeux environnementaux : sobriété numérique, éco-conception, recyclage
- Panorama international : stratégies d'attractivité des pays présents
- Actualités sectorielles et ruptures récentes : investissements accrus dans les semi-conducteurs, déploiement du quantique industriel, essor des start-up deeptech et nouvelles opportunités d'innovation
- Prospective 2030 : tendances (IA générative, quantique appliqué, électronique neuromorphique), ruptures, opportunités

INTERVENANTS

Université Paris-Saclay, CEA-Leti, INRIA, CNRS, start-ups françaises, investisseurs étrangers, pôles de compétitivité, acteurs régionaux.

10

AÉRONAUTIQUE, SPATIAL ET INDUSTRIE DU FUTUR : INNOVATIONS, SOUVERAINETÉ ET TRANSITIONS

OBJECTIF DE LA FORMATION

- Renforcer la connaissance des filières aéronautique, spatiale et industrie du futur en France
- Identifier les acteurs clés, les dynamiques d'innovation et les enjeux de souveraineté technologique
- Présenter les dispositifs publics de soutien à l'investissement et à l'export
- Outiller les chargés d'affaires et partenaires territoriaux pour la prospection d'investisseurs étrangers
- Comprendre les opportunités de marché, en France, en Europe et à l'international

PUBLIC CONCERNÉ

- Professionnels du développement économique
- Chargés d'affaires de Business France Invest & Export
- Partenaires territoriaux (agences de développement économique) impliqués dans la prospection et l'accompagnement d'investisseurs étrangers

16 décembre 2026

Écosystèmes, innovations et souveraineté industrielle

- Panorama des filières stratégiques (aéronautique, spatial, industrie du futur)
- Présentation des acteurs clés (GIFAS, CNES, CORAC, Aerospace Valley, pôles de compétitivité)
- Stratégies nationales (France 2030, CORAC, dispositifs d'innovation publique)
- Enjeux de souveraineté technologique et industrielle : maîtrise des chaînes de valeur, sécurisation des approvisionnements, indépendance technologique
- Identification des briques technologiques stratégiques à prospector
- Témoignages d'entreprises innovantes

17 décembre 2026

Attractivité territoriale et partenariats internationaux

- Opportunités de marché en France, Europe et à l'international
- Présentation des trajectoires de décarbonation dans l'aéronautique et l'industrie du futur (SAF, hydrogène, éco-conception)
- Témoignage d'entreprises engagées dans la transition
- Innovation et partenariats internationaux (clusters, pôles, alliances, co-développement, JVs)
- Valorisation des atouts sectoriels et territoriaux : exemples de stratégies régionales réussies (clusters, pôles)

INTERVENANTS

GIFAS, CNES, CORAC, DGE, SGPI, entreprises témoins, représentants Team France Invest et Export

BULLETIN D'INSCRIPTION

À compléter et à renvoyer à info@formatex.fr

LA FORMATION

Intitulé : _____ Code : _____
Date(s) souhaitées : _____
Prix :
• Prix net participant : _____
• Participation au déjeuner : ☐ OUI (25 Eur/jour) ☐ NON
Total net (en euros) : _____
La formation s'inscrit dans un projet d'entretien ou de développement des compétences de l'apprenant : Oui ☐ Non ☐

LE CLIENT

Organisme / Entreprise : _____
Numéro SIRET : _____ Code NAF : _____
Signataire convention : _____ Fonction : _____
Adresse : _____ Code postal : _____ Pays : _____
Ville : _____ Prénom : _____ Téléphone : _____
Nom : _____
Adresse e-mail : _____

PARTICIPANT N°1

☐ M. ☐ Mme.

Nom : _____ Prénom : _____ Téléphone : _____
Adresse e-mail : _____ Mobile : _____
Fonction : _____
Adresse : _____
Ville : _____ Code postal : _____ Pays : _____
Besoin d'aménagement spécifique : Oui ☐ Non ☐

PARTICIPANT N°2

☐ M. ☐ Mme.

Nom : _____ Prénom : _____ Téléphone : _____
Adresse e-mail : _____ Mobile : _____
Fonction : _____
Adresse : _____
Ville : _____ Code postal : _____ Pays : _____
Besoin d'aménagement spécifique : Oui ☐ Non ☐

FACTURATION/FINANCEMENT

Bon de commande : ☐ Oui ☐ Non Si oui n° : _____
Adresse : _____
Ville : _____ Code postal : _____ Pays : _____
Ci-joint un chèque en EUR : ☐ Oui ☐ Non

Date, signature : _____

Je déclare avoir lu et accepté sans réserve les conditions générales de vente détaillées au recto ou accessible à l'adresse suivante www.formatex.fr/mentions-legales.html, j'atteste sur l'honneur avoir souscrit une police qui couvre tous les risques liés à ma participation aux événements FORMATEX et en particulier ma responsabilité civile.

Si financement par un OPCO, pas de subrogation de paiement.

À compléter par le participant et à renvoyer à info@formatex.fr

AUTORISATION D'EXPLOITATION DROIT A L'IMAGE, VIDEO ET SON

Je, soussigné(e), [Civilité Prénom NOM], _____, agissant au moment de la signature des présentes en qualité de _____ au nom et pour le compte, de la Société _____ ayant son siège _____ et pour numéro SIRET _____.

Autorise expressément Business France, Etablissement Public à caractère Industriel et Commercial immatriculé au RCS de Paris sous le n° 451 930 051, dont le siège est sis au 77 bd Saint-Jacques, 75014 Paris :

- A me photographier, à enregistrer mon image et ma voix, directement ou par l'intermédiaire de ses prestataires, sur mon lieu de travail, dans les locaux de Business France ou dans des locaux ou lieux extérieurs (notamment sur des salons et autres événements),
- A exploiter la (ou les) photographie(s), les films (images et sons réalisés(s)),
- A utiliser mes Nom, Prénom, Fonction et société pour laquelle je travaille à des fins d'exploitation, ci-dessous définies.

Pour les reproduire, directement ou indirectement, à des fins internes ou externes d'information et de promotion des activités de Business France et de ses partenaires (articles de presse, diffusion de films promotionnels, plaquettes professionnelles etc...), sur ses sites Internet, sur ses communications papier, sur ses comptes de réseaux sociaux, à l'occasion d'événements organisés par Business France ou ses partenaires, ou à les céder à un organe de presse pour les besoins exclusifs de l'illustration d'articles.

Cette autorisation emporte la possibilité pour Business France d'apporter à la fixation initiale de l'image, vidéo et/ou du son toute modification, adjonction, suppression qu'elle jugera utile, dès lors qu'elle n'entraîne aucun préjudice pour moi ou qu'elle n'est pas susceptible de déformer mes propos.

La présente autorisation est donnée à titre gracieux et pour une durée de cinq (5) ans à compter de sa signature, pour le monde entier. L'autorisation initiale fait l'objet d'une tacite reconduction et peut être dénoncée à tout moment par lettre avec accusé réception adressée à la Direction de la Communication de Business France.

Cette autorisation est donnée pour le monde entier, du fait notamment de l'activité de nature internationale de Business France, de son implantation dans les pays étrangers, en partie en dehors de l'Union Européenne, et de l'utilisation de la ou les photographies et films sur Internet et lors d'événements se déroulant à l'étranger.

Je reconnais avoir été informé(e), conformément à la loi du 6 janvier 1978 dite «Loi Informatique et Libertés» modifiée et au Règlement Général des Données Personnelles 2016/679 du Parlement Européen et du Conseil du 27 avril 2016, que je dispose d'un droit d'accès, d'interrogation, de rectification et d'opposition pour motif légitime des informations à caractère personnel me concernant auprès de Business France aux coordonnées suivantes : <https://dpo.businessfrance.fr/> . Pour en savoir plus : Charte de protection des données personnelles.

Le présent accord est soumis à la loi française. Toute contestation liée à l'exécution ou à l'interprétation du présent accord pouvant survenir sera soumise aux juridictions françaises compétentes.

Fait à _____, le _____

Signature

INSCRIPTION AUX FORMATIONS EN INTER-ENTREPRISES :

L'inscription s'effectue par l'envoi du bulletin d'inscription figurant sur le site ou en annexe aux documents envoyés en PDF, dûment complétés. Pour chaque inscription, Formatex adresse à son client une convention de formation en deux exemplaires. L'un des exemplaires doit être retourné sans délai, signé et revêtu du cachet de l'entreprise. Une convocation individuelle est adressée au client dès confirmation du maintien de formation.

FORMATIONS EN INTRA-ENTREPRISE ET PARCOURS PERSONNALISÉ :

Les formations en intra-entreprise et coaching font l'objet d'une proposition adaptée assortie d'un devis. Elles ne peuvent être mises en œuvre que sur acceptation formelle écrite de la proposition dans son intégralité.

INFORMATION PRISE EN CHARGE OPCO :

Si le client souhaite faire prendre en charge la formation auprès de son OPCO, il doit vérifier l'éligibilité de la formation et procéder à la demande avant la formation selon les délais imposés par l'OPCO. Formatex transmettra tous les documents relatifs à l'action de formation mais ne procédera pas à la subrogation de paiement.

- N° d'existence : 11755181175 - SIRET : 398 167 890 00035

La facture est émise avant ou après la formation selon qu'il s'agisse d'une formation en inter ou intra-entreprise. Elle est adressée à l'entreprise directement. Le paiement s'effectue à réception, par chèque à l'ordre de Formatex ou par virement à son compte bancaire (RIB à disposition). Formatex est assujéti à la TVA, les tarifs indiqués s'entendent donc hors taxe.

ANNULATION DU FAIT DU CLIENT :

- Pour un inter-entreprises : toute participation peut être annulée dans la mesure où Formatex en est informé (courrier, fax ou e-mail) au moins 10 jours ouvrés avant la formation. Passé ce délai, le montant de la participation retenu sera de 50 % si l'annulation est signalée 5 jours ouvrés inclus avant le début de la formation et de 100 % si elle est reçue 3 jours ouvrés inclus avant le démarrage.
- L'annulation n'entraînera aucun frais si le participant se fait remplacer par un collaborateur de la même entreprise ayant les mêmes besoins en formation.
- Pour un intra-entreprise : les conditions d'annulation diffèrent selon le format du projet. Si elles ne sont pas spécifiées dans l'offre initiale, les conditions suivantes s'appliquent : le client se réserve le droit d'annuler la formation 15 jours ouvrés avant le début de l'intervention. Passé ce délai, des indemnités correspondant à 100 % du coût de l'intervention seront dues à Formatex.

ANNULATION OU REPORT DU FAIT DE FORMATEX :

Formatex se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler la formation. Dans ce cas, le client est prévenu au moins sept jours avant la date de début de la formation. Le client ne pourra prétendre à aucune indemnité du fait de cette annulation ou de ce report.

En revanche, les sommes versées par le client pour cette prestation lui seront remboursées dans un délai maximum de 30 jours.

RELATION CLIENT-FOURNISSEUR :

Le client s'engage à ne faire aucune proposition directe aux formateurs missionnés par Formatex et à prendre contact systématiquement avec Formatex pour toute suite éventuelle, quelle qu'elle soit.

Le client s'interdit d'utiliser ou de transmettre, même à des tiers, les coordonnées (adresse, téléphone, fax, e-mail) de l'intervenant qui ne seraient pas celles de Formatex.

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE :

En application de la législation relative à la propriété intellectuelle (protection en matière de droit d'auteur, marque déposée), les logiciels, supports, brochures, documentations, outils, cours et tout autre document mis à la disposition du client et de son personnel sont la propriété de Formatex ou de ses donneurs de licence. En conséquence, le client s'interdit d'utiliser, de reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participant aux formations ou à des tiers les supports ou autres ressources pédagogiques mis à disposition sans l'autorisation expresse et écrite de Formatex ou de ses ayants droit. Les parties s'engagent à garder confidentiels les informations et documents de nature économique, technique ou commerciale concernant l'autre partie, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat.

DROIT APPLICABLE ET ATTRIBUTION DE COMPÉTENCE :

Le contrat est régi par le droit français, à l'exception des dispositions de la Convention de Vienne de 1980. En cas de litige relatif à l'exécution du contrat, les parties s'efforceront de trouver une solution amiable. À défaut, les tribunaux de Paris seront seuls compétents.

RÈGLEMENT INTÉRIEUR : <https://www.formatex.fr/reglement-interieur-applicable-aux-stagiaires/>

FORMATEX - 77, Bd Saint-Jacques 75014 Paris

Tél : 01 40 73 34 44 - Fax : 01 40 73 31 37 - mail : info@formatex.fr

Association loi 1901 - Organisme de formation professionnelle spécialisé à l'international n° 11755181175

Contact : katarzyna.lecointe@formatex.fr - Tél : 01 40 73 32 78

INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS

Formations Prospector et accompagner les IDE

FORMATEx

77 Boulevard Saint-Jacques 75014 PARIS

Tél : 01 40 73 34 44

Site internet : <https://www.formatex.fr/>

E-mail : info@formatex.fr

Contact direct

Katarzyna LECOINTE

katarzyna.lecointe@formatex.fr

01 40 73 32 78