



CATALOGUE DES FORMATIONS

ATTRACTIVITÉ & DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

Édition 2024

Renforcez vos connaissances en matière de promotion
territoriale, de prospection et d'accueil des investissements
et des talents étrangers

Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

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. 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.

Qui sommes nous ?



Business France - Agence nationale de soutien au développement international de l'économie française, sous la tutelle des ministères chargés de l'économie, des affaires étrangères et de la cohésion des territoires. 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 10 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.

Un engagement fort : une démarche Qualité. Engagé dans une démarche qualité depuis 2018, Formatex est certifié Qualiopi (Actions de Formation) après avoir été ISQ OPQF en 2017. Formatex est membre de la fédération Les acteurs de la compétence. Les modules dispensés sont éligibles aux fonds de la formation.

Certifications FORMATEX

Membre de la fédération



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION



A 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,
- Échanger 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 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.

[Les experts de Business France](#) : juristes, fiscalistes, économistes, choisis en fonction de leurs expertises métiers et de leurs compétences pédagogiques.

[Un réseau de partenaires publics](#) afin de vous faire rencontrer les meilleurs spécialistes : 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, pôles de compétitivité](#) : ils partagent avec vous leur expérience et vous apportent des solutions opérationnelles.

Méthodes pédagogiques

Les modules de formation, organisés sauf exception en présentiel, 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.

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 des formations, 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 sauf exception dans les locaux de Business France : 77 boulevard Saint-Jacques, 75014 Paris

Transports : RER B ou Métro Ligne 4 station Denfert-Rochereau
Métro Ligne 6 station Saint-Jacques ou Denfert-Rochereau

SOMMAIRE

1	Sécurité économique et attractivité 11 et 12 mars 2024	p.06
2	Internationalisation, implantation et croissance externe : comprendre le parcours d'une entreprise à l'international 22 mai 2024	p.07
3	L'attractivité de la France pour le secteur des industries culturelles et créatives 30 et 31 mai 2024	p.08
4	Valoriser l'attractivité de mon territoire auprès d'investisseurs étrangers 17 juin 2024	p.09
5	Prospecter, identifier et accompagner des projets d'investissements et de réinvestissements 24 et 25 juin 2024	p.10
6	Accompagner les investisseurs étrangers dans son territoire 16 et 17 septembre 2024	p.11
7	L'attractivité de la France pour les secteurs de la santé 23 et 24 septembre 2024	p.12
8	Comprendre le parcours d'un investisseur financier étranger - les stratégies d'investissement 14 et 15 octobre 2024	p.13
9	Transition écologique & décarbonation de l'industrie 28 et 29 novembre 2024	p.14
	Fiche d'inscription	p.15
	Conditions générales de vente	p.16

1

SÉCURITÉ ÉCONOMIQUE ET ATTRACTIVITÉ

OBJECTIF DE LA FORMATION

- S'acculturer à la notion de sécurité économique
- Comprendre les rapports de force et les enjeux liés à la protection de nos actifs stratégiques
- Appréhender les dynamiques d'intelligence territoriale : une organisation systémique des territoires au service de leur développement économique et de la préservation de leurs atouts stratégiques
- Mettre en perspective les actions de la Team France Invest pour la promotion de nos intérêts

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.

PROGRAMME

11 mars 2024

Sécurité économique et France 2030

- Etat des lieux et nouveaux enjeux
- Comment France 2030 intègre la notion de sécurité économique ?

Prédation économique

- Présentation du service reprise d'entreprises en difficulté
- Contrôle des investissements étrangers en France

Témoignage d'entreprise

12 mars 2024

Sensibilisation à la protection de l'information stratégique et ingérence étrangère

Intelligence territoriale au service du développement économique

- Analyse des projets
- Suivi des investissements et valorisation des régions

Témoignage ARDE, cluster ou pôle de compétitivité

Affrontements informationnels et normatifs

- Intelligence juridique et attractivité
- Attraction des talents étrangers
- Lien avec les partenaires de la TFI

Analyse du cas de la concurrence France – Allemagne sur le nucléaire

INTERVENANTS

DGSI / SISSE / SGPI / DGT / Experts de Business France

2 INTERNATIONALISATION, IMPLANTATION ET CROISSANCE EXTERNE : COMPRENDRE LE PARCOURS INTERNATIONAL D'UNE ENTREPRISE

OBJECTIF DE LA FORMATION

Être en mesure de structurer et mener à bien une implantation organique ou par croissance externe y compris partenariat stratégique. Identifier les avantages et inconvénients de chaque mode d'implantation. S'approprier les bonnes pratiques.

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.

PROGRAMME

22 mai 2024

INTERNATIONALISATION «LA RAISON D'ÊTRE»

- Les motivations
- La cartographie des risques
- Enjeux et convictions

INTERNATIONALISATION «L'ART ET LA MANIÈRE»

- Une démarche «raisonnée» & une exécution sans faille
- Choisir son mode d'implantation
- Le financement

LA CROISSANCE EXTERNE - STRUCTURER SON APPROCHE

- Analyser les principales motivations
- Décliner une approche méthodologique
- Les 3 étapes clés : préparation / exécution / intégration

LA CROISSANCE EXTERNE - ASSURER LA RÉUSSITE

- Couvrir et mener les audits incontournables
- Réduire le risque de sinistralité et s'assurer des facteurs clés de succès
- Prendre la mesure du changement - établir la *roadmap* des 100 premiers jours

PARTENARIATS STRATÉGIQUES - LES DÉFINIR

- Identifier les principales caractéristiques
- Préciser la typologie des partenariats
- Répertoire des avantages et les inconvénients

PARTENARIATS STRATÉGIQUES - OPTIMISER LEUR ŒUVRE ET LEUR FONCTIONNEMENT

- Répertoire des conditions clefs
- Principes opérationnels
- Inventaire des bonnes pratiques

INTERVENANTE

Inès Guignard - Fondatrice et Directrice Exécutive d'Invictus Conseil. Elle propose son expertise en Conseil en stratégie, business mentoring et formation. Elle est également Secrétaire Générale de l'ARFA (Association des Responsables de Fusions & Acquisitions en Entreprises), dont les membres sont issus des principaux groupes français (CAC 40 & SBF 120).

3

L'ATTRACTIVITÉ DE LA FRANCE POUR LE SECTEUR DES INDUSTRIES CULTURELLES ET CRÉATIVES

OBJECTIF DE LA FORMATION

1. Mieux connaître les ICC, les enjeux et leurs priorités de développement
2. Mieux connaître les dispositifs de soutien
3. Identifier les acteurs, leurs actions attractivité et les synergies possibles

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.

PROGRAMME

30 mai 2024

ICC France 2030

- Présentation des priorités françaises

Jeu vidéo, metaverse

- Les enjeux des ICC en France en 2024

Les dispositifs d'aides au jeu vidéo

- Détails

Les professionnels du jeu vidéo en France

- Les enjeux de l'industrie du jeu vidéo en France en 2024

31 mai 2024

Film France

- Enjeux de l'attractivité du cinéma en France, Synergie avec Business France

French Touch

- Un mouvement international ?

Les actions mixtes Invest/Export

INTERVENANTS

SGPI, DGE, CNC, SJV, BPI, témoignage d'entreprise, experts Business France

4

VALORISER L'ATTRACTIVITÉ DE MON TERRITOIRE AUPRES D'INVESTISSEURS ÉTRANGERS

OBJECTIF DE LA FORMATION

Accueillir des investissements internationaux dans son territoire est au cœur de nombreuses stratégies de développement économique. Les attendus sont nombreux : création d'emplois, reprise d'entreprises, introduction d'innovations, implantations écologiquement « responsables » etc. Pour autant, réussir à accueillir des entreprises internationales n'est pas si simple.

Cette formation vous apportera les clés pour y parvenir en comprenant mieux les besoins des entreprises internationales et les façons de se promouvoir par le marketing territorial. En partant de Business cases, un atelier de travail permettra une mise en pratique des techniques présentées.

1. Elaborer une stratégie permettant d'attirer davantage de projets internationaux à forte valeur ajoutée sur son territoire
2. Être sensibilisé aux techniques de marketing territorial
3. Comprendre les critères d'implantation des investisseurs internationaux sur les principaux marchés cibles
4. Disposer d'éléments clefs sur l'implantation de projets industriels internationaux dans les territoires
5. Connaître les principaux enjeux liés au foncier et aux talents
6. Mieux connaître la chaîne de valeur attractivité France / la Team France Invest

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.

PROGRAMME

17 juin 2024

Le marché de l'investissement international : taille, concurrence, typologie, types d'investissements et d'entreprises

- Organisation de la Team France Invest : comment s'inscrire efficacement dans la chaîne de valeur nationale de la prospection et de l'accompagnement des IDE ?

L'importance de l'expertise territoriale et de la préparation de l'offre. Convaincre les investisseurs à travers le dossier d'implantation : présentation des éléments clés.

- Echanges sur le positionnement territorial des participants.

Présenter une offre foncière compétitive

- Dans un contexte de raréfaction du foncier économique, quelles sont les clés d'une offre foncière compétitive ?
Présentation de la démarche des sites clés en main, échanges sur les bonnes pratiques observées et critères des investisseurs internationaux.

Présentation des techniques de marketing territorial pour améliorer son argumentation marketing : Cerise Revait®, REPERES et APB et de Business Cases

Présentation des Business Cases et du scénario pédagogique

Travail en atelier, Présentation des argumentations de chaque groupe et commentaires par les formateurs

INTERVENANTS

Vincent Gollain (Expert Attractivité et marketing territorial) / Experts Business France

5 PROSPECTER, IDENTIFIER ET ACCOMPAGNER DES PROJETS D'INVESTISSEMENT ET DE RÉINVESTISSEMENT ÉTRANGERS

OBJECTIF DE LA FORMATION

1. Être sensibilisé aux clés de la négociation internationale.
2. Elaborer et mettre en action une approche basée sur la connaissance du processus de négociation ainsi que des aspects interculturels qui influent sur le résultat de la négociation.

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 sur un ensemble de thématiques juridiques et financières ou de renouveler leurs connaissances sur la thématique de la formation.

PROGRAMME

24 juin 2024

Les fondamentaux de la négociation

- Un processus structuré en 7 étapes clés
- La communication, la perception et les biais cognitifs
- Styles de communication, choix des canaux en fonction des objectifs et des cultures
- Échanges, propositions et contre-propositions, partage d'informations
- Le contenu au service du résultat
- Les principales erreurs de perception et leurs conséquences
- Les nombreux biais cognitifs et leur impact négatif sur l'issue de la négociation
- Comparaison entre les approches de prospects de cultures différentes

25 juin 2024

Les fondamentaux de la négociation

- Les 10 dimensions culturelles et leur impact sur le processus et l'issue de la négociation / mise en situation
- Le contexte de la négociation internationale
- S'approprier efficacement l'argumentaire France et l'adapter aux spécificités culturelles des prospects étrangers et à leur perception de la France
- Les principales erreurs constatées, les compétences requises
- Évaluer ses compétences en négociation interculturelle (exercice individuel)

INTERVENANTS

Danièle Ilacqua - Experte en négociation internationale / Experts Business France (siège et réseau international)

6

ACCOMPAGNER LES INVESTISSEURS ÉTRANGERS DANS SON TERRITOIRE

OBJECTIF DE LA FORMATION

1. S'approprier le discours et présenter les réformes favorisant l'attractivité des territoires
2. Identifier les principaux outils de financement public pour un investisseur
3. Proposer des solutions d'implantation répondant aux attentes des investisseurs
4. Comprendre les enjeux du droit du travail français pour les investisseurs étrangers et répondre aux besoins de recrutement des entreprises (bassins d'emplois, montée en compétences des salariés et recrutement de talents internationaux)
5. Orienter les investisseurs étrangers vers les bons relais publics et travailler en mode agile avec les autres acteurs de l'attractivité.

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.

PROGRAMME

16 septembre 2024

Remise du cas pratique, discussion et échanges en équipe

Discussion de cadrage pour identifier les éléments à traiter du cas pratique

Développer l'attractivité et la promotion de son territoire : savoir parler des réformes

- Quelles réformes mises en œuvre pour favoriser l'attractivité du territoire ? Quel contexte européen ?
- Quels sont les grands indicateurs économiques de la France ?
- Une actualité riche avec France Nation Verte, la loi Industrie Verte, et la volonté de simplification de l'action publique.

Mettre en place un financement public au moment d'une implantation en France

- Un investisseur étranger peut-il bénéficier d'un financement public ? Quels sont les principaux dispositifs ? Quels sont les principaux intervenants ?
- Connaître les principaux outils de financement mobilisables au niveau national, régional et européen
- Identifier les guichets existants
- Comprendre la réglementation européenne

Accompagner les investisseurs étrangers dans leur parcours d'implantation en France

- Pourquoi créer une société en France ?
- Quelles structures juridiques choisir ? Quelle imposition ? Comment créer sa société ?
- Secteurs protégés et souveraineté industrielle

Atelier par équipe pour préparer une fiche de restitution sur les 3 sessions de la journée afin de répondre au cas pratique. La restitution aura lieu le lendemain.

17 septembre 2024

Comprendre l'environnement social et ses dynamiques pour guider les investisseurs

- Lutter contre les stéréotypes sur le droit du travail - contre-argumenter sur le temps de travail, le coût du travail et la rupture du contrat de travail
- Organiser la négociation sociale en entreprise
- Orienter l'investisseur vers les bons interlocuteurs publics

Répondre aux besoins en compétences des entreprises étrangères pour renforcer l'attractivité du territoire

Comprendre les enjeux pour faciliter l'implantation des équipes internationales

- Appréhender les défis liés à la mobilité et à l'installation des talents internationaux
- Répondre aux attentes des entreprises et des talents par une approche collective

Adresser le défi de l'accès aux compétences sur le territoire français pour les entreprises étrangères

- Mettre en lumière les atouts du territoire et la dynamique des bassins d'emploi
- Fédérer et mobiliser les acteurs de l'emploi au cœur des territoires

Atelier par équipe pour préparer une fiche de restitution sur les 2 sessions de la journée afin de répondre au cas pratique

Restitution

INTERVENANTS

Experts Business France /Témoignage d'entreprise



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.

PROGRAMME

23 septembre 2024

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

24 septembre 2024

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

Expert Business France / SNITEM / LEEM / DGE / PFIZER / SGPI / Polepharma



COMPRENDRE LE PARCOURS D'UN INVESTISSEUR FINANCIER ÉTRANGER LES STRATÉGIES D'INVESTISSEMENT

OBJECTIF DE LA FORMATION

Cette formation vise à fournir des clefs pour appréhender le parcours d'un Investisseur Financier étranger. Elle vous permettra de connaître la typologie des Investisseurs en question, leurs différentes caractéristiques et leur mode opératoire lorsqu'ils investissent.

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.

PROGRAMME

14 et 15 octobre 2024

Appréhender le panorama global de ces acteurs et en comprendre les enjeux

Les acteurs en présence

- Les différentes catégories et leurs principales caractéristiques (Fonds souverains, fonds de pensions, fonds d'investissement, VC, capital risque etc...)
- Leur cartographie
- Enjeux et motivations
- Etat des lieux / historique de leurs investissements en France

Leur mode opératoire :

- Inventaire des modes d'investissement
- Les étapes clefs d'un investissement
- Les méthodes et outils propres à chaque étape de l'investissement
- Notions / principes essentiels.
- L'investissement et après

INTERVENANTE

Inès Guignard - Fondatrice et Directrice Exécutive d'Invictus Conseil. Elle propose son expertise de Conseil en stratégie, business mentoring et formation. Également Secrétaire Générale de l'ARFA (Association des Responsables de Fusions & Acquisitions en Entreprises), dont les membres sont issus des principaux groupes français (CAC 40 & SBF 120).

9

TRANSITION ÉCOLOGIQUE & DÉCARBONATION DE L'INDUSTRIE

OBJECTIF DE LA FORMATION

Cette formation vise à fournir des clés pour appréhender les enjeux liés à la transition écologique et à partager les premiers constats en matière de nouveaux comportements d'investissement liés aux sujets environnementaux. Elle rappelle les grandes lignes de la stratégie française et propose des briques d'information permettant de construire un discours attractivité convaincant sur cette thématique prioritaire pour l'économie française.

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.

PROGRAMME

28 novembre 2024

La décarbonation de l'industrie avec France 2030

- Enjeux et stratégie nationale
- Soutien à la décarbonation des sites industriels
- Soutien à l'innovation et au déploiement de technologies pour une industrie bas carbone

Mines et Métallurgie

Témoignage d'entreprise : ArcelorMittal

- Plan de transformation écologique
- Partenariat avec l'Etat
- Enjeux

L'hydrogène au service de la décarbonation de l'industrie

Intervention de France Hydrogène

Raffinage (désulfuration des hydrocarbures)

- Chimie lourde
- Enjeux incorporation d'hydrogène vert

Témoignage d'entreprise

29 novembre 2024

Economie circulaire

- Etat des lieux et stratégie française
- Présentation de l'AAP «Métaux critiques»
- Présentation de l'AAP «recyclage des plastiques et incorporation de matière recyclée»

Témoignage d'entreprise «métaux critiques»

- Présentation de leur technologie
- Brique manquante à la chaîne de valeur et enjeux à l'export
- Retex France 2030

Témoignage d'entreprise

- Présentation de leur technologie
- Brique manquante à la chaîne de valeur et enjeux à l'export
- Retex France 2030

Machinisme agricole et réduction des émissions

- Feuille de route de la filière
- Briques manquantes
- Enjeux à l'export

Témoignage d'entreprise

INTERVENANTS

SGPI / ADEME / DGE / ArcelorMittal / France Hydrogène / Fédération des entreprises du recyclage / Témoignage d'entreprise / AXEMA / Experts Business France

BULLETIN D'INSCRIPTION

À compléter et à renvoyer à info@formatex.fr

LA FORMATION

Intitulé : Code :
Date(s) souhaitées :
Prix :
• Prix net participant :
• Participation du déjeuner : Oui (20€/jour) Non
Total net (en euros) :

LE CLIENT

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

PARTICIPANT N°1

M. Mme.

Nom : Prénom : Téléphone :
Adresse e-mail : Mobile :
Fonction :
Adresse :
Ville : Code postal : Pays :
RQTH : Oui Non

PARTICIPANT N°2

M. Mme.

Nom : Prénom : Téléphone :
Adresse e-mail : Mobile :
Fonction :
Adresse :
Ville : Code postal : Pays :
RQTH : 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.



Les conditions générales de vente ci-après qui régissent les prestations Formatex, priment sur les conditions générales d'achat des clients.

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, soit en ligne (site Formatex), soit par télécopie ou courrier. 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 mise 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 participants 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 confidentiel 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

DES FORMATIONS ATTRACTIVITÉ ET DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

pour renforcer vos compétences en matière
de promotion territoriale,
de prospection, d'accueil d'investissements
étrangers et talents internationaux.

FORMATEx

77 Boulevard Saint-Jacques 75014 PARIS

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

+33(0)1 40 73 34 44 • <https://www.formatex.fr/> • info@formatex.fr

BUSINESS FRANCE

77 Boulevard Saint-Jacques 75014 PARIS

elisabeth.calas@businessfrance.fr

+33(0)1 40 73 38 16 • <https://www.businessfrance.fr/>