

CATALOGUE DES FORMATIONS

ATTRACTIVITÉ & DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DES TERRITOIRES

Édition 2022

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

L'investissement étranger 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 d'accélérer leur réalisation, les partenaires publics de l'attractivité se sont regroupés sous une bannière commune Team France Invest. L'un des outils de cette action collective concerne la formation des acteurs du développement économique afin d'assurer un haut niveau de compétence et de connaissance des acteurs 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 accompagner les entreprises et les convaincre de s'implanter en France.

En 2022, **7 modules de formation** vous sont proposés sur des thématiques liées au développement économique et plus particulièrement la prospection et l'accompagnement de projets d'implantation, de réinvestissement ou d'acquisition en France par des investisseurs étrangers ; à l'accueil des talents internationaux ; à la promotion des atouts territoriaux et des filières clés de l'économie française.

Ces 7 modules sont par ailleurs intégrés dans un parcours de formation animé conjointement par l'ANCT, le CNER, France Clusters et Business France, dont l'objet est de proposer une offre de formation cohérente permettant de répondre facilement aux besoins des acteurs du développement économique.

Qui sommes nous ?



Business France - Agence nationale de soutien au développement international de l'économie française, sous la tutelle des ministères de l'Economie et des finances, de l'Europe des et Affaires étrangères et de la Cohésion des territoires, 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, l'Agence 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. 42 000 acteurs du commerce international ont déjà été formés à travers 10 pays depuis 1992. Notre expérience de plus de 20 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 talentueuse qui travaille en étroite collaboration avec plus de 200 formateurs, pluridisciplinaires ou experts référents dans leur spécialité, reconnus pour leurs compétences professionnelles et pédagogiques.

Certifications FORMATEX



Membre de la fédération



A qui s'adressent nos formations ?

Nos formations sont ouvertes aux professionnels du développement économique (acteurs du développement économique, élus, institutionnels) en charge de la prospection et de l'accompagnement d'investisseurs étrangers souhaitant :

- Renforcer leurs compétences en matière d'attractivité économique territoriale,
- 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.

Ces formations associent théorie, études de cas et témoignages de praticiens. C'est aussi l'occasion pour les participants de se rencontrer et de mieux se connaître car ils sont appelés à travailler ensemble sur des projets d'investissement.

Nos experts, 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 et Formatex : 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.

Personnes en situation d'handicap

Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.

Chaque situation est unique, nous vous remercions de contacter Madame Frannie MOULIN : 01 40 73 32 78 pour étudier ensemble la possibilité de vous accueillir dans les meilleures conditions.

Méthodes pédagogiques

Les modules de formation 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. Au terme de chaque session, vous recevrez une version électronique des contenus utilisés.

Méthodes d'évaluation

A l'issue des formations, vous serez invités à remplir une fiche d'évaluation qui fera l'objet d'une analyse approfondie. Nous pouvons ainsi prendre en compte vos besoins spécifiques et adapter en permanence nos formations en fonction de vos attentes.

Sanction des formations

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.

Localisation des formations

Les formations proposées par Business France et Formatex se déroulent dans leurs locaux :
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** Comprendre les mécanismes des aides publiques et le financement en faveur des projets d'investissement p.06
16 et 17 mai
 - 2** Marketing territorial et promotion de son territoire à l'international p.07
07 et 08 novembre
 - 3** Prospector, identifier et accompagner des projets d'investissement et de réinvestissement étrangers p.08
20, 21 et 22 juin
 - 4** Maîtriser les fondamentaux juridiques liés à l'implantation d'entreprises en France. p.09
12 et 13 septembre
 - 5** Formation sectorielle 1 : Transition écologique & investissements directs étrangers p.10
10 et 11 octobre
 - 6** Formation sectorielle 2 : Santé p.11
24 et 25 octobre
 - 7** Accompagner des projets de prise de participation dans des projets structurants, des PME-ETI et des entreprises innovantes p.12
28 et 29 novembre
- Fiche d'inscription p.13
- Conditions générales de vente p.14

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

Nouveau

OBJECTIF DE LA FORMATION

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

PROGRAMME

16 Mai 2022

1. Cadre général et rappel des règles fondamentales
 - Notion d'aides d'État versus mesures générales
 - Connaissances des encadrements communautaires
 - Cartographie par finalité des principaux acteurs publics et de leurs outils d'intervention
2. France 2030 - Quels dispositifs pour favoriser l'émergence de projets dans les secteurs innovants ?
 - Présentation des stratégies d'investissement
 - Cartographie des appels à projet / IPCEI
 - Comment candidater ?
3. Focus sur les grandes orientations sectorielles
 - Numérique, transition écologique, agroalimentaire, santé
 - Retour d'expérience d'une collectivité locale

17 Mai 2022

4. Le financement de l'innovation
 - Les solutions BPIFrance (subventions, fonds propres, garanties, I-DEMO, dispositif régional)
 - La mise en relation avec l'écosystème territorial
 - Bien présenter sa demande de financement
5. Partenariats technologiques et écosystème de la R&D
 - Horizon Europe : quels objectifs ? Comment intégrer un programme européen ?
 - CIR
 - Autres initiatives
6. Panorama des aides à l'innovation
 - Cartographie des acteurs
 - Outils d'intervention selon le niveau de maturité du projet
7. Encourager les entreprises à investir pour protéger l'environnement
 - Les modalités d'intervention de l'ADEME (dispositifs en faveur de la transition écologique, equity, France 2030)
 - Bien présenter sa demande de financement

INTERVENANTS

Jour 1

Business France, France stratégie, Tendeo, France Hydrogène, ARD ou P2C

Jour 2

Business France, DGE, ADEME, CNRS, ENGIE, GSE, France experimentation

MARKETING TERRITORIAL ET PROMOTION DE SON TERRITOIRE A L'INTERNATIONAL **Nouveau**

OBJECTIF DE LA FORMATION

Ce cycle dédié au Marketing territorial va vous permettre de développer vos connaissances portant sur le marché des investissements internationaux et vos compétences en matière de ciblage, d'actions de promotion de l'offre de votre territoire à destination notamment des investisseurs internationaux.

PROGRAMME

07 novembre 2022

4. Qu'est-ce que le Marketing territorial ?

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

2. Construire une argumentation Marketing pertinente

- Faire du Marketing territorial et penser client
- Le parcours client en Marketing territorial
- Mesurer l'attractivité économique du territoire : comment faire ?
- Atelier : décrypter une plaquette d'argumentaire territorial
- Atelier : étude de cas sur l'identification d'avantages comparatifs

3. Les techniques de l'argumentation Marketing

- Atelier : Construire son argumentation Marketing
- Atelier : « retoucher son argumentation Marketing »

4. Le marketing territorial dans la compétition internationale

- Exemple de stratégie Marketing au service de l'attractivité internationale
- Atelier : S'exercer au pitch commercial argumenté

08 novembre 2022

5. Promouvoir les atouts de son territoire à l'international

- Stratégie de promotion et de prospection menées par le territoire
- Bien préparer ses actions de promotion à l'international : préparation préalable, accroches efficaces
- Couple secteur / pays.
- Témoignages de bureaux Business France pour la valorisation d'un territoire

6. Construire une proposition d'implantation convaincante

- L'organisation de la Team France Invest pour la prospection et l'accompagnement des projets IDE.
- Identifier les atouts du territoire au regard des déterminants de l'investissement étranger.
- Bien structurer sa proposition d'implantation au regard du cahier des charges d'un projet d'investissement étranger - les grands principes à observer et l'importance de l'interculturel.
- Cas pratique à partir d'un exemple de cahier des charges et de proposition d'implantation : Do / Don't

INTERVENANTS

Jour 1

Vincent Gollain, Intervenant externe - Expert en marketing territorial

Jour 2

Business France

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

OBJECTIF DE LA FORMATION

Se sensibiliser aux clés de la négociation internationale. Elaborer et mettre en action une approche (accompagnée d'outils méthodologiques) basée sur la connaissance du processus de négociation ainsi que des aspects interculturels qui influent sur le résultat de la négociation.

PROGRAMME

20 Juin 2022

1. La prospection des investisseurs internationaux

- Le profil du prospecteur
- Établir une stratégie de prospection
- Mener une campagne de prospection

2. Les outils de veille / soutien à la prospection

- Capitaliser sur le travail de l'équipe de veille : les leads, les méthodes de ciblage
- Maîtriser les outils de prospection : cas pratique
- Comment mettre en place une veille thématique ?

3. La qualification des leads

4. L'accompagnement et le suivi des investisseurs

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

21 Juin 2022

5. Les fondamentaux de la négociation

- Les fondamentaux de la négociation et de son processus structuré
- Le processus de négociation 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 n'est qu'un des éléments agissant sur le 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 contrastées

22 Juin 2022

5. Les fondamentaux de la négociation (suite)

- 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
- L'accueil des talents et de leur famille : les enjeux de la mobilité internationale
- Présentation du Welcometofrance et d'un parcours investisseur
- Votre boîte à outils : 10 règles clés de la négociation dans un contexte international
- Les principales erreurs constatées, les compétences requises
- Évaluer ses compétences en négociation interculturelle (exercice individuel)

INTERVENANTS

Jour 1

Business France (siège), Business France (Madrid)

Jour 2 & 3

Danièle Ilacqua, Intervenante externe - Experte en négociation internationale

MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX JURIDIQUES LIÉS À L'IMPLANTATION D'ENTREPRISES EN FRANCE

OBJECTIF DE LA FORMATION

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

PROGRAMME

12 Septembre 2022

1. Présenter l'environnement des affaires : savoir parler des réformes
 - Quelles réformes mises en œuvre en France afin de favoriser l'environnement des affaires ?
 - France 2030
2. Les modes d'implantation en France pour un investisseur étranger
 - Grille de lecture des principales formes juridiques (bureau de liaison, succursale ou filiale)
 - Les modalités d'implantation : création, acquisition de sociétés existantes, la joint-venture (JV)
 - Les formalités de création (principales étapes, coût)
3. Les fondamentaux des aides publiques
 - Les principales aides publiques pour financer les projets de investisseurs (AAP ; subvention ; exonération ; etc.) ; cartographie des acteurs ; comprendre la réglementation européenne

13 Septembre 2022

4. Informer l'investisseur sur l'environnement social
 - Maîtriser les réformes en matière de droit du travail.
 - Comprendre la procédure d'embauche
 - Comment organiser le temps de travail ?
 - Qu'est-ce que la négociation en entreprise ?
 - Quels modes de rupture du contrat de travail ?
5. Les formalités d'entrée et de séjour en France
 - L'accueil des talents et de leur famille : les enjeux de la mobilité internationale
 - Présentation du Welcometofrance et d'un parcours investisseur
 - Quel titre de séjour demander et quelles sont les principales étapes de la venue en France ?
 - Quelle protection sociale ?
 - Quelle fiscalité pour le cadre et sa famille ?

INTERVENANTS

Jour 1

Business France, Département Expertise Juridique

Jour 2

Business France, Département Expertise Juridique

FORMATION SECTORIELLE 1 : TRANSITION ÉCOLOGIQUE & INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS Nouveau

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. En outre, elle rappelle les grandes lignes de la stratégie française et propose des briques d'information permettant de construire son propre discours attractivité sur cette thématique devenue capitale pour les prochaines décennies

PROGRAMME

10 Octobre 2022

1. Les enjeux de la transition écologique
 - Etat des lieux en France
 - RSE et taxonomie européenne : quelles exigences demain en matière de reporting pour les entreprises ?
2. Nouvelles tendances constatées en matière d'IDE (investissements directs étrangers)
 - L'observatoire monde du cabinet Trendeo recense et analyse les projets répondant aux critères « Usine du futur »
3. Nature des projets « verts » accompagnés par la Team France Invest depuis 2020
 - Point sur le volume, la nature et l'origine géographique des projets détectés et suivis par Business France et ses partenaires
4. La filière hydrogène décarboné
 - Enjeux et structuration de l'une des grandes priorités du plan de réindustrialisation français
5. L'entreprise face aux enjeux écologiques (témoignage)
 - Un(e) représentant(e) d'une filiale de groupe étranger donnera sa vision des changements à venir et opportunités engendrées par l'urgence environnementale
6. Exemple d'initiative régionale
 - Présentation d'un plan visant à faciliter la décarbonation industrielle sur un territoire

11 Octobre 2022

7. France 2030 : devenir un leader en europe en matière de transition écologique
 - Synthèse du plan décennal : objectifs, budget et outils
8. Les outils de financement
 - Procédure des appels à projet (AAP), appels à manifestation d'intérêt (AMI) et IPCEI
 - Exemples de projets étrangers co-financés
9. La recherche française : l'exemple de l'hydrogène vert
 - Principaux acteurs, verrous technologiques, innovations
 - Le réseau FRH2
10. Les atouts du mix énergétique français
 - Stratégie hydrogène et solutions apportées par un énergéticien à des problématiques de décarbonation et Exemples de PPP
11. Les sites clés en main et friches industrielles
 - Les nouvelles solutions en matière d'offre foncière pour participer à l'objectif de la zéro artificialisation des sols
12. L'immobilier d'entreprise écoresponsable
13. Adapter la réglementation aux enjeux de la transition écologique
 - Face au vide réglementaire ou juridique résultant d'une activité novatrice voire disruptive, l'administration se mobilise afin d'apporter des solutions aux entreprises

INTERVENANTS

Jour 1

Business France, France stratégie, Trendeo, France Hydrogène, ARD ou P2C

Jour 2

Business France, DGE, ADEME, CNRS, énergéticien, spécialiste des éco-bâtiments, France experimentation

6 FORMATION SECTORIELLE 2 : SANTÉ Nouveau

OBJECTIF DE LA FORMATION

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

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

PROGRAMME

24 Octobre 2022

1. Les fondamentaux des produits de santé

- Définition et typologie des produits de santé : quel positionnement dans le parcours du patient, degré d'innovation ?
- Quel lien entre le produit de santé et le business model de l'entreprise (exemple d'une startup Biotech) ?
- Les fondamentaux de l'accès au marché : le chemin réglementaire, puis le remboursement
- Focus biothérapies : définition, quels défis en matière d'innovation et pour les systèmes de santé ? France Biotech / AFB
- Focus santé numérique : définition, quel impact ? ANS ? HDH ?

2. Les chaînes de valeur mondiales

- Quels sont les grands centres d'innovation et de production ?
- Comment se positionne la France ? Qu'est-ce que la souveraineté sanitaire, tant pour les produits de santé critiques pour notre système de santé que pour l'innovation de demain ?
- Politique de sites / clusters : comment se positionne « mon » territoire dans la compétition mondiale

25 Octobre 2022

3. Les réformes

- CSIS / Innovation Santé 2030 / France 2030
- Réforme ATU
- LFSS 2022

4. Stratégie de promotion / prospection

- Quels sont les manques de la chaîne de valeur française ? Quelle stratégie de relocalisation ? Quelle stratégie d'innovation ?
- Focus sur les stratégies d'accélération en santé.
- Comment qualifier un projet ? Externes + étude de cas
- Au-delà du produit de santé : l'importance de la promotion de notre écosystème d'innovation (recherche académique, recherche clinique, Biotech, attirer des capitaux, des talents)

INTERVENANTS

Jour 1

Business France, LEEM / DGE

Jour 2

DGE, Intervenante Externe

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

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 prise

PROGRAMME

28 Novembre 2022

1. Accompagner des projets du secteur financier
 - Typologie des acteurs et présentation du cadre réglementaire du secteur financier
2. Etat de la Deeptech en France
 - Enjeux, secteurs, financement
3. Présentation de l'EPA Paris Saclay et des programmes d'accélération
 - Présentation du réseau des acteurs de l'innovation et des programmes d'accélération et d'incubation à Paris Saclay
4. Conditions de réussite d'une levée de fonds à l'international
 - Retour d'expérience d'un fonds français
5. Conditions de réussite d'une levée de capital et d'une levée de fonds à l'international
 - Retour d'expérience d'une start-up française

29 Novembre 2022

6. Investissements financiers dans les PME et en croissance
 - Pratique des prises de participation / Acquisition
7. Réussir la transmission d'entreprise

INTERVENANTS

Jour 1

Business France, LEEM / DGE

Jour 2

DGE, Intervenante Externe



BULLETIN D'INSCRIPTION

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 : Code NAF :
Numéro SIRET :
Adresse :
Ville : Code postal : Pays :
Responsable de formation : M. Mme.
Nom : Prénom : Téléphone :
Adresse e-mail :

PARTICIPANT N°1

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

PARTICIPANT N°2

M. Mme.
Nom : Prénom : Téléphone :
Adresse e-mail :
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 procédera 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 : Frannie.moulin@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 et d'accueil
d'investissements étrangers

FORMATEX

77 Boulevard Saint-Jacques 75014 PARIS

Frannie.moulin@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

Geoffrey.meunier@businessfrance.fr

+33(0)1 40 74 73 78 • <https://www.businessfrance.fr/>