

# CATALOGUE DES FORMATIONS

## ATTRACTIVITÉ & DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

Édition 2023

Renforcez vos connaissances en matière de promotion territoriale,  
de prospection et d'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. 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, 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 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.

Certifications FORMATEX



La certification qualité a été délivrée  
au titre de la catégorie  
« Actions de formation »



Membre de la fédération



## 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,
- 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 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, les agents des administrations directement concernées par la gestion des aides publiques, les formalités d'immigration, le soutien à l'innovation, les nouvelles mesures en faveur de l'attractivité, etc...

**Des sociétés privées, cabinets d'avocats, 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 Frannie MOULIN (T : 01 40 73 32 78) pour étudier la manière de vous accueillir dans les meilleures conditions.

## 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** Savoir parler des aides publiques et du financement afin d'attirer et de soutenir les projets d'investissement internationaux p.06  
3 et 4 avril
  - 2** Prospector, identifier et accompagner des projets d'investissement et de réinvestissement internationaux p.07  
22, 23 et 24 mai
  - 3** Transition écologique & investissements étrangers : Alimentation saine, durable et traçable p.08  
12 et 13 juin
  - 4** Comprendre le parcours d'un investisseur à l'international / les stratégies d'implantation p.09  
19 Juin
  - 5** Valoriser l'attractivité de mon territoire auprès d'investisseurs internationaux p.10  
27 juin
  - 6** L'attractivité du secteur de la Santé pour les investisseurs internationaux p.11  
11 et 12 septembre
  - 7** Maîtriser les fondamentaux juridiques liés à l'implantation p.12  
18 et 19 septembre
  - 8** Transition écologique & investissements étrangers : Les nouvelles mobilités p.13  
25 et 26 septembre
- Fiche d'inscription p.14
- Conditions générales de vente p.15

# SAVOIR PARLER DES AIDES PUBLIQUES ET DU FINANCEMENT AFIN D'ATTIRER ET DE SOUTENIR LES PROJETS D'INVESTISSEMENT INTERNATIONAUX

## 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

### 3 Avril 2023

#### 1. Savoir parler des aides publiques avec un investisseur

- Notion d'aides d'État versus mesures générales
- Connaissance des encadrements communautaires (finalité régionale, RDI, emploi et formation professionnelle, PME, environnement) et des objectifs poursuivis
- Cartographie par finalité des principaux acteurs publics et outils d'intervention
- Régimes et outils exceptionnels (IPCEI etc.)

#### 2. Présenter France 2030 : quels dispositifs pour favoriser l'émergence de projets dans les secteurs innovants ?

- Focus sur les grandes orientations sectorielles (Numérique, transition écologique, agroalimentaire, santé)
- La territorialisation du plan France 2030
- Cartographie des appels à projet
- Comment candidater ?

#### 3. Savoir valoriser l'offre d'accompagnement de la Banque des Territoires pour la relance industrielle : du diagnostic à la mise en œuvre

- L'offre d'ingénierie territoriale pour les Territoires d'industrie : mieux orienter, structurer et sécuriser les projets industriels
- Le soutien à l'investissement : intervention en fonds propres pour les infrastructures industrielles
- Financer la formation professionnelle : les écoles de production, AMI compétences et métiers d'avenir
- Focus sur Le Hub des Territoires

#### 4. Savoir valoriser les outils aux mains des territoires

- Les aides directes aux entreprises : subventions, aides à l'immobilier, foncier, aménagement
- Focus sur les exonérations fiscales
- Bonnes pratiques TFI
- La co-instruction région & Ademe
- La contractualisation des délais et démarches administratives

### 4 Avril 2023

#### 5. Le crédit d'Impôt Recherche, dispositif phare de soutien public aux entreprises

- Le CIR en chiffres
- Rappel du cadre technique et fiscal du crédit d'impôt (dépenses visées, stades de la R&D concernés, procédure de demande...)
- Le CIR, levier fort d'attractivité

#### 6. Savoir présenter l'IP BOX, atout à exploiter pour la prospection de projets internationaux innovants

- Pour qui ? pour quels projets ?
- Comprendre la logique du dispositif (ratio nexus, dépenses R&D considérées...)
- Quels sont les secteurs intéressants et plus particulièrement concernés

#### 7. Encourager les entreprises à investir pour protéger l'environnement

- Les solutions Bpifrance : subvention, fonds propres, garanties, I-DEMO, dispositif régional
- La mise en relation avec l'écosystème territorial
- Bien présenter sa demande de financement

#### 8. Savoir présenter l'ADEME, acteur au plus près des territoires pour décarboner l'économie

- Accompagner les entreprises dans la conduite du changement
- Encourager les entreprises à investir pour la protection de l'environnement
- Les modalités d'intervention de l'ADEME (dispositifs en faveur de la transition écologique, fonds propres)
- Bien présenter la demande de financement (préparer réunion de pré-dépôt, l'importance du scénario contrefactuel, analyse cycle de vie...)
- Les AAP France 2030 opérés par l'Ademe

## INTERVENANTS

Experts Business France / CDC / Banque des Territoires / SGPI / Bpifrance / ADEME / Cabinet FIDAL

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

## OBJECTIF DE LA FORMATION

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

### 22 Mai 2023

#### 1. La prospection des investisseurs internationaux

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

#### 2. Soutien à la prospection & outils de veille

- Le cas spécifique des secteurs prioritaires France 2030
- 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 d'un projet de re-invest et l'aftercare

### 23 Mai 2023

#### 5. 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

## INTERVENANTS

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

- 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

### 24 Mai 2023

#### 6. 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 talent
- Les principales erreurs constatées, les compétences requises
- Évaluer ses compétences en négociation interculturelle (exercice individuel)

# TRANSITION ÉCOLOGIQUE & INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS : ALIMENTATION SAINTE, DURABLE ET TRAÇABLE

**Nouveau**

## OBJECTIF DE LA FORMATION

Cette formation vise à fournir des clés pour appréhender les enjeux liés à la transition écologique dans le secteur de l'alimentation et à présenter ses aspects innovants. 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 majeure pour l'économie française.

## PROGRAMME

### 12 Juin 2023

1. Etat des lieux en France, enjeux et perspectives
2. Nouvelles tendances constatées en matière d'investissements étrangers
3. Les projets accompagnés par la Team France Invest
4. La filière Intrants agricoles : biocontrôle et biostimulants, protéines & légumineuse
5. Présentation de France 2030 et des opportunités liées
6. Les atouts de l'écosystème français
7. Témoignage d'une entreprise

### 13 Juin 2023

8. La filière robotique agricole & agroéquipements
9. Présentation de France 2030 et des opportunités liées
10. Les atouts de l'écosystème français
11. L'entreprise face à ces enjeux
12. Atelier de restitution / débriefing et pistes d'amélioration

## INTERVENANTS

Experts Business France / Intervenants externes (DGE, SGPI, INRA, entreprises)

# COMPRENDRE LE PARCOURS D'UN INVESTISSEUR À L'INTERNATIONAL / LES STRATÉGIES D'INVESTISSEMENT

Nouveau

## OBJECTIF DE LA FORMATION

Cette formation vise à fournir des clés pour appréhender le parcours d'un investisseur à l'international. Elle vous permettra d'assimiler les différentes caractéristiques propres aux principaux modes d'investissement, à savoir l'implantation organique, l'opération de croissance externe et le partenariat stratégique.

## PROGRAMME

19 Juin 2023

### 1. Internationalisation : la raison d'être et la manière

- Les motivations
- La cartographie des risques
- Enjeux et convictions
- Choisir son mode d'implantation
- Le financement

### 2. La croissance externe : structurer une approche

- Analyser les principales motivations
- Décliner une approche méthodologique
- Les 3 étapes clés : préparation, exécution, intégration
- Les étapes de la réussite

### 3. Les partenariats stratégiques

- Les principales caractéristiques
- Typologie des partenariats
- Répertoire des conditions clefs
- Inventaire des bonnes pratiques

## INTERVENANTS

Inès Guignard - Fondatrice-Directrice Exécutive - Invictus Conseil

# VALORISER L'ATTRACTIVITÉ DE SON TERRITOIRE AUPRÈS DES INVESTISSEURS INTERNATIONAUX : ATELIER DE MISE EN PRATIQUE

**Nouveau**

## 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, 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 promouvoir vos atouts par le marketing territorial. En partant de business cases, un atelier de travail permettra une mise en pratique des techniques présentées.

## PROGRAMME

**27 Juin 2023**

### 1. 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 ?

### 2. 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

### 3. Présenter une offre foncière compétitive

- Description du dispositif Sites Clés en Main
- Présentation de l'outil de valorisation du foncier Dataviz SCM
- Critères des investisseurs

### 4. Présentation des techniques de marketing territorial pour améliorer son argumentation marketing : Cerise Revait®, REPERES et APB

### 5. Présentation des Business Cases et du scénario pédagogique

### 6. Travail en atelier, présentation des argumentations de chaque groupe et commentaires par les formateurs

## INTERVENANTS

Experts Business France / Vincent Gollain – expert en marketing territorial

# L'ATTRACTIVITÉ DU SECTEUR DE LA SANTÉ POUR LES INVESTISSEURS INTERNATIONAUX

## OBJECTIF DE LA FORMATION

Cette formation permet d'acquérir les fondamentaux du secteur de la santé et de perfectionner un socle d'éléments de langage pour prospecter et accompagner les investisseurs internationaux.

## PROGRAMME

### 11 Septembre 2023

1. 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
2. Les enjeux du secteur du dispositif médical
3. 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
4. Les enjeux du secteur pharmaceutique

### 12 Septembre 2023

1. Témoignage : quelle place pour la France dans la stratégie d'un grand groupe étranger ?
2. Le Plan Innovation santé 2030
  - Objectifs, outils incitatifs, état des lieux de sa mise en œuvre
3. Focus sur la stratégie d'accélération bioproduction / biothérapies
  - Quels défis en matière d'innovation et pour les systèmes de santé ?
  - Quelle place pour les acteurs étrangers ?
4. Les éléments différenciant dans l'accompagnement des investisseurs étrangers : la vision d'un cluster
5. Atelier de restitution / débriefing et pistes d'amélioration

## INTERVENANTS

Experts Business France (siège et réseau international) / Partenaires externes

# 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.

## PROGRAMME

### 18 Septembre 2023

1. Présenter l'environnement des affaires : savoir parler des réformes
  - Quelles réformes mises en œuvre en France afin de favoriser l'environnement des affaires ?
2. Quels modes d'implantation en France pour un investisseur étranger ?
  - Pourquoi créer une société en France ? (Personnalité juridique et établissement stable)
  - Quelles structures juridiques choisir ?
  - Grille de lecture des principales formes juridiques (bureau de liaison, succursale ou filiale) et conséquences fiscales (principaux impôts)
  - Comment créer sa société ? (guichet, principales étapes, coût)
3. Comment bénéficier d'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 ?
  - Connaître les principaux outils de financement mobilisables
  - Identifier les guichets publics existants
  - Comprendre la réglementation européenne

### 19 Septembre 2023

4. Informer l'investisseur sur l'environnement social
  - Comment présenter l'environnement du travail en France ? (Marché du travail, réformes)
  - Organiser la négociation sociale en entreprise
  - Comment recruter un collaborateur ?
  - Quel coût du travail et comment se situer par rapport aux autres pays européens ?
  - Comment organiser le temps de travail ?
  - Quels modes de rupture du contrat de travail ?
5. Informer et accueillir les talents internationaux et leur famille
  - Les enjeux de la mobilité internationale
    - Cartographie des principaux titres de séjour
    - Quelle protection sociale ?
    - Quelle fiscalité personnelle ?
  - Installation en France, une approche collective
    - Quels sont les acteurs publics impliqués ? (Au niveau national et régional)
    - Enjeux pour les entreprises et les territoires

## INTERVENANTS

Experts Business France / Témoignages d'entreprises

# TRANSITION ÉCOLOGIQUE & INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS : LES NOUVELLES MOBILITÉS Nouveau

## OBJECTIF DE LA FORMATION

Cette formation vise à fournir des clés pour appréhender les enjeux liés à la transition écologique dans le secteur de la mobilité 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 devenue prioritaire pour l'économie française.

## PROGRAMME

### 25 Septembre 2023

1. Etat des lieux en Europe et France, réglementation, enjeux et perspectives
2. Nouvelles tendances constatées en matière d'investissements étrangers, les projets accompagnés par la Team France Invest
3. Présentation de France 2030 et des opportunités liées
  - Grands principes : organisation, AAP, éléments à préparer en amont d'une candidature (présentation pré-dépôt, scénario contrefactuel, ACV...)
  - Présentation des appels à projets actifs, calendrier
  - Bonnes pratiques, principes opérationnels
4. La chaîne de valeur des batteries pour véhicules électriques
  - Enjeux et structuration de l'une des grandes priorités du plan de réindustrialisation français
5. Témoignage d'entreprises : un(e) représentant(e) d'une filiale de groupe étranger donnera sa vision des opportunités engendrées par la création de cette nouvelle filière
  - Exemple d'initiative régionale
  - Présentation d'un plan visant à faciliter l'implantation d'un cluster sur un territoire
  - Hub connecté et solutions de décarbonation (projet REUZE, projet de production d'hydrogène H2V59, station GNL et hydrogène décarboné)

### 26 Septembre 2023

6. La chaîne de valeur ferroviaire et maritime en France
  - Le ferroviaire décarboné et léger, les opportunités industrielles du secteur – Comité d'orientation de la recherche et de l'innovation de la filière ferroviaire, Agence nationale de l'innovation pour les transports
  - L'innovation du maritime : smartship et greenship en France
7. Trouver les solutions pour une logistique décarbonée : poids lourd décarboné, ferroviaire et maritime bas carbone pour l'activité économique
  - Enjeux et structuration de la filière : organiser le maillage et l'organisation du transport pour notre économie, le ferroutage, l'interconnectivité intelligente des territoires
  - Exemple du port de Strasbourg, l'accord multimodal des eaux fluviales et du ferroviaire
8. La recherche française
  - Principaux acteurs, verrous technologiques, innovations

## INTERVENANTS

Experts Business France / Partenaires externes (SGPI, DGE, CORIFER, CORIMER, CNRS & INRIA, France Logistique)

## 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](http://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](mailto:info@formatex.fr)

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

Contact : [Frannie.moulin@formatex.fr](mailto: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, d'accueil d'investissements  
étrangers et talents internationaux.

### FORMATEX

77 Boulevard Saint-Jacques 75014 PARIS

[Frannie.moulin@formatex.fr](mailto:Frannie.moulin@formatex.fr) : 01 40 73 32 78

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

### BUSINESS FRANCE

77 Boulevard Saint-Jacques 75014 PARIS

[Geoffrey.meunier@businessfrance.fr](mailto:Geoffrey.meunier@businessfrance.fr)

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