

# 1

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

### Partie 1 : Maîtriser les Fondamentaux de la Négociation

#### OBJECTIF DE LA FORMATION

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

#### PUBLIC CONCERNÉ

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

#### PRÉ REQUIS

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

#### PROGRAMME

**23 mars 2026****24 mars 2026****Poser le cadre de l'entretien de négociation Internationale**

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

**Préparer l'entretien de négociation avec des investisseurs étrangers**

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

**Adapter ses modes de communication aux complexités internationales**

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

**Conduire les échanges à l'international**

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

#### INTERVENANTS

Expert Formatex en négociation internationale.

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

# BULLETIN D'INSCRIPTION

À compléter et à renvoyer à [info@formatex.fr](mailto:info@formatex.fr)

## LA FORMATION

Intitulé :

Code :

Date(s) souhaitées :

Prix :

- Prix net participant :
- Participation du déjeuner :  OUI (25 Eur/jour)  NON

Total net (en euros) :

La formation s'inscrit dans un projet d'entretien ou de développement des compétences de l'apprenant : Oui  Non

## LE CLIENT

Organisme / Entreprise :

Numéro SIRET :

Code NAF :

Signataire convention :

Fonction :

Adresse :

Code postal :

Ville :

Prénom :

Nom :

Pays :

Adresse e-mail :

Téléphone :

### PARTICIPANT N°1

M.

Mme.

Nom :

Prénom :

Téléphone :

Adresse e-mail :

Mobile :

Fonction :

Adresse :

Code postal :

Pays :

Ville : Besoin d'aménagement spécifique :

Oui  Non

### PARTICIPANT N°2

M.

Mme.

Nom :

Prénom :

Téléphone :

Adresse e-mail :

Mobile :

Fonction :

Adresse :

Code postal :

Pays :

Ville : Besoin d'aménagement spécifique :

Oui  Non

## FACTURATION/FINANCEMENT

Bon de commande :  Oui

Non

Si oui n° :

Adresse :

Ville :

Code postal :

Pays :

Ci-joint un chèque en EUR :  Oui

Non

Date, signature :

Je déclare avoir lu et accepté sans réserve les conditions générales de vente détaillées au recto ou accessible à l'adresse suivante [www.formatex.fr/mentions-legales.html](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.

## À compléter par le participant et à renvoyer à [info@formatex.fr](mailto:info@formatex.fr)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Fait à \_\_\_\_\_, le \_\_\_\_\_

Signature

#### INSCRIPTION AUX FORMATIONS EN INTER-ENTREPRISES :

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

#### FORMATIONS EN INTRA-ENTREPRISE ET PARCOURS PERSONNALISÉ :

Les formations en intra-entreprise et coaching font l'objet d'une proposition adaptée assortie d'un devis. Elles ne peuvent être 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 assujetti 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 : [katarzyna.lecointe@formatex.fr](mailto:katarzyna.lecointe@formatex.fr) - Tél : 01 40 73 32 78