

**CONVENTION-CADRE
ENTRE LA COLLECTIVITÉ DE CORSE,
*représentée par L'AGENCE DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE
DE LA CORSE*
ET BUSINESS FRANCE**

La **Collectivité de Corse**, représentée par le Président du Conseil exécutif de Corse, Gilles SIMEONI, donnant délégation à,
L'Agence de Développement Économique de la Corse, Etablissement public à caractère industriel et commercial, sis 1 avenue Eugène Macchini, 20000 Ajaccio, représentée par son Président, Alexandre VINCIGUERRA.
Ci-après dénommée l'« ADEC »

D'une part,

et

Business France, Etablissement public à caractère industriel et commercial, dont le siège social est sis 77 boulevard Saint-Jacques, 75014 Paris, immatriculé au RCS de Paris sous le numéro 451930051, représenté par son Directeur général par intérim, Benoît TRIVULSE.

Ci-après dénommé « Business France »

D'autre part,

L'ADEC et Business France sont conjointement dénommés les « Partenaires » ou les « Parties » et individuellement le « Partenaire » ou la « Partie ».

Vu la délibération n° 24/ CP de la Commission Permanente du 18 décembre 2024,

PRÉALABLEMENT AUX PRÉSENTES, IL A ÉTÉ RAPPELÉ CE QUI SUIT :

L'Agence de Développement Économique de la Corse (ADEC) est l'établissement public territorial chargé de la mise en œuvre de la politique économique de la Collectivité de Corse. À ce titre elle constitue, l'outil stratégique en matière d'actions économiques, d'innovation pour le secteur privé et d'internationalisation du tissu d'entreprises.

Dans le cadre des orientations proposées par le Conseil exécutif de Corse et adoptées par l'Assemblée de Corse en matière de développement industriel, artisanal, technologique et commercial de la Corse, l'Agence en assure le pilotage opérationnel et est l'interlocuteur privilégié des porteurs de projets, des filières, des collectivités et des entreprises impulsant des initiatives au service du développement économique.

Business France est l'agence nationale au service de l'internationalisation de l'économie française. Placée sous l'autorité des Ministères chargés de l'Économie, des

Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique de la France, de l'Europe et des affaires étrangères et de la Transition écologique et de la Cohésion des territoires, elle promeut l'attractivité et l'image économique de la France, de ses entreprises et de ses territoires. Elle s'appuie sur un réseau de 1 500 collaborateurs situés en France et dans 70 pays. L'ordonnance n° 2014-1555 du 22 décembre 2014 relative à Business France et portant fusion de l'Agence française pour les investissements internationaux et d'UBIFRANCE, Agence française pour le développement international des entreprises, et le décret n° 2014-1571 du 22 décembre 2014 modifié fixent le cadre de son action et notamment les conditions dans lesquelles l'agence assure ses missions en partenariat avec les collectivités territoriales et au service des entreprises.

Considérant que :

L'ADEC est responsable sur son territoire de la définition d'une stratégie d'internationalisation de ses entreprises, d'attraction d'investissements étrangers et de coopération économique.

La loi Notre n° 2015-991 du 7 août 2015 dans son article 2 (V), a modifié les dispositions de l'article L. 4251-12 du Code général des collectivités territoriales, a ainsi confié aux régions et à la Collectivité de Corse l'élaboration d'un Schéma Régional de Développement Économique, d'Innovation et d'Internalisation (SRDE2I).

Le SRDE2I est la matrice de l'action de la Collectivité de Corse mais aussi des collectivités et institutions en matière de politique économique sur l'ensemble de la Corse. Il définit des orientations visant à favoriser un développement économique innovant, durable et équilibré pour l'île.

Ce schéma a été validé par l'Assemblée de Corse le 14 décembre 2016 dans sa délibération n°16/293 AC. Il pose les axes stratégiques et les principes opérationnels du *Riacquistu Economicu è Suciale*, en définissant les orientations territoriales en matière d'aides aux entreprises, de soutien à l'internationalisation et d'aides à l'investissement immobilier et à l'innovation des entreprises, ainsi que les orientations relatives à l'attractivité et au rayonnement économique de la Corse.

IL a été révisé par délibération n° 22/101 AC de l'Assemblée de Corse du 1^{er} juillet 2022.

En Corse, le pilotage, la coordination, le suivi et l'évaluation des travaux d'élaboration et de mise en œuvre ont été confiés à l'ADEC.

La présente convention s'inscrit donc en application des orientations du SRDE2I et constitue une brique de mise en œuvre de ce schéma dans le domaine de l'internationalisation.

La mission de Business France est d'aider les PME et les entreprises de taille intermédiaire à mieux se projeter à l'international, de contribuer à l'image d'une France attractive aux plans économique et commercial et de capter davantage d'investisseurs étrangers en France pour y créer ou y reprendre des activités créatrices d'emplois.

Les objectifs liés à cette mission sont formalisés dans un contrat triennal d'objectifs et de performance signé entre l'État et l'agence.

Les priorités et compétences de l'ADEC en matière d'internationalisation de l'économie de ses territoires rejoignent la mission d'intérêt public dont Business France est chargée dans ces domaines.

La poursuite et l'amplification d'une démarche partenariale entre l'ADEC et Business France porte d'importants enjeux de cohérence, de synergie et d'optimisation des moyens publics. C'est pourquoi l'ADEC entend consolider son partenariat avec Business France.

CECI EXPOSÉ, IL A ÉTÉ CONVENU CE QUI SUIT :

ARTICLE 1 : OBJET DE LA CONVENTION

La présente convention cadre (ci-après la « Convention ») a pour objectif de définir les responsabilités respectives des Partenaires et les relations entre eux tant en termes d'articulation de la stratégie nationale avec les stratégies propres à la Collectivité de Corse, que de leur mise en œuvre.

Les Partenaires confirment leur volonté d'agir ensemble pour contribuer à :

- faire de la Corse un territoire attractif vis-à-vis des investisseurs étrangers créateurs d'emplois et de richesse ;
- contribuer à l'atteinte de l'objectif national de résorber le déficit du commerce extérieur, hors énergie ;
- faire progresser le nombre de TPE/PME/ETI exportatrices en Corse, et augmenter leur chiffre d'affaires à l'export de manière durable ;
- rendre l'action publique lisible et efficiente pour les entreprises exportatrices de la Corse et les investisseurs étrangers.
- Faire progresser la coopération économique avec d'autres territoires ou d'autres agences nationales de développement avec le soutien de la cellule Mission de Coopération Internationale de Business France

Les Partenaires expriment leur objectif de développer des relations de partenariat en faveur de l'internationalisation de la Corse tant en matière d'export que d'attractivité.

Par cet accord, la Collectivité de Corse, compétente en matière de développement économique et d'internationalisation, et l'ADEC, son agence de développement, qui met en œuvre ses orientations, doivent pouvoir tirer parti au mieux du dispositif public national, présent dans 64 pays à travers 87 bureaux, et lorsqu'elles le considèrent opportun, s'adosser à ses services et à son réseau à l'étranger pour la mise en œuvre de leur stratégie d'internationalisation aussi bien dans les domaines de l'Export que de l'Attractivité.

ARTICLE 2 : EXPORT

- Le Schéma Régional de Développement Économique, d'Innovation et d'Internationalisation (SRDEI) de Corse, piloté par l'ADEC, définit les orientations générales et de mise en œuvre de l'action publique d'accompagnement des entreprises à l'export.
- Business France, en tant qu'opérateur national, répond au mandat de ses tutelles, notamment en matière d'animation des filières de l'export, promues par

le ministre délégué chargé du Commerce extérieur, de l'Attractivité et des Français de l'étranger, ou de gestion des programmes sectoriels nationaux qui lui sont confiés par le ministre chargé de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique : décision n° 14 du pacte de compétitivité, missions partenariales des pôles de compétitivité, programme French Tech et autres programmes d'accélération (Export + Santé, impact USA et Chine ou Ubimobility, etc.). L'Agence est également conduite à passer des accords avec des partenaires au niveau national (CCI International, CNCCEF, etc.). Dès lors qu'ils comportent un volet territorial, les programmes et accords déjà signés, ou à venir, sont présentés à l'ADEC afin que leur déclinaison dans le territoire soit en cohérence avec le volet export du SRDE2I de Corse.

- L'ADEC doit pouvoir bénéficier des informations et outils nationaux d'aide à la décision stratégique pour orienter ses soutiens export et insuffler une dimension commerciale à ses programmes. S'appuyant sur ses panoramas sectoriels, véritables cartographies des priorités pays d'un secteur, Business France partage sa connaissance des marchés en rapprochant les filières d'excellence et savoir-faire de Corse avec les opportunités sectorielles des pays à potentiel.
- L'élaboration du Programme France Export, agenda unique de l'Exportateur en matière d'opérations collectives (pavillons français sur les grands salons internationaux, rencontres BtoB sur des secteurs à potentiel pour l'offre française) donne lieu à une concertation entre les Partenaires et à une mise en œuvre coordonnée. À cet effet, Business France associera en amont l'ADEC à la programmation nationale pour qu'*in fine* le Programme France Export devienne également son outil, qu'elle pourra promouvoir (et faire promouvoir aux opérateurs locaux) auprès de toutes les entreprises de son territoire, dégageant ainsi des moyens ciblés pour organiser, en complément, une aide spécifique à des entreprises, filières, pôles et clusters ou tout projet d'intérêt strictement local dans le cadre de programmes personnalisés.
- Pour amener davantage d'entreprises à s'engager sur les marchés étrangers et dans le cadre de la mise en œuvre du SRDE2I, l'ADEC anime et coordonne sur son territoire la politique de développement à l'international. Elle soutient financièrement les exportateurs régionaux au travers d'aides, tant individuelles que collectives, destinées aux TPE, PME et ETI pour leur permettre de couvrir les différentes étapes de leur développement export : des premières démarches jusqu'au projet abouti.
- Afin de permettre à l'ADEC de remplir sa mission de facilitateur à l'accès aux marchés internationaux pour les entreprises et opérateurs corses, un fonds de concours à l'internationalisation, destiné à alléger, dès la facturation, le coût des produits et prestations de Business France aux entreprises et opérateurs corses, est mis en place. L'ADEC offre ainsi une aide technique aux entreprises et opérateurs corses, en proposant les produits et services de Business France à un coût allégé, selon un mode opératoire défini à l'article 4 des présentes.

Ces actions relèvent de :

- l'information et la sensibilisation,
- l'organisation de participations à des salons internationaux,
- la participation à des missions de prospection à l'étranger,

- la mise en place de programmes d'accompagnement sur mesure à l'export,
- le soutien à des représentations commerciales à l'étranger,
- la mobilisation de formations ayant trait à l'international et proposées par Business France.

Pour favoriser la création et la structuration de services dédiés à l'export, l'ADEC s'engage également à soutenir financièrement les projets de recrutement de VIE.

- Business France et l'ADEC souhaitent accélérer le mouvement vers l'export des entreprises corses en réponse au programme national « Osez l'Export » annoncé par le Ministre O. Becht le 31 août 2023.
- Pour cela, Business France et l'ADEC s'engagent à faire porter le discours export auprès des entreprises accompagnées par les chargés d'affaires de l'ADEC qui feront parvenir à Business France (pour traitement par les Conseillers Internationaux de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Corse) des leads d'entreprises corses ayant des projets export. A charge pour Business France :
 - de former les chargés d'affaires de l'ADEC (de la Direction de l'Action Economique) aux problématiques export (TFE, programmation...) étant entendu que ces collaborateurs de l'ADEC restent principalement mobilisés sur leurs missions premières.
 - de les accompagner à certains premiers rendez-vous pour asseoir le discours « export » aux entreprises.
 - de faire des points réguliers avec eux sur le suivi des leads transmis.
- Un mode opératoire sera établi à l'initiative de l'ADEC sur la génération et suivi des leads et un certain nombre de livrables sera mis à disposition de l'agence (programmation export de l'année, catalogue des prestations, guide d'entretien, ...).

Cet investissement renouvelé et accru de Business France envers l'ADEC passe par l'augmentation du temps dévolu à la Corse du coordinateur TFE pour l'animation de la TFE Corse élargie.

- Le suivi et l'évaluation des actions menées par les Partenaires sont organisés au niveau territorial dans le cadre de la gouvernance de la politique Export, pilotée par l'ADEC.
- Les événements organisés par les Partenaires sont mutuellement portés à connaissance et des synergies seront trouvées aussi souvent qu'utile et nécessaire.
- Business France et l'ADEC désignent un correspondant référent, chargé du suivi de la Convention et de l'évaluation du partenariat sur le volet Export.

ARTICLE 3 : INVEST, COOPÉRATION et RAYONNEMENT INTERNATIONAL

- L'objectif stratégique de faire de la France l'un des pays les plus attractifs vis-à-vis des investisseurs étrangers et de positionner la Corse comme un territoire visible sur le plan international, suppose la définition conjointe entre les Partenaires de bonnes pratiques tenant compte des spécificités, atouts et priorités territoriales tant pour la prospection que pour la présentation de l'offre française aux investisseurs.
- À cet effet, la Collectivité de Corse a décidé de confier le rôle de correspondant Chef de File en Région (CCFR) dans le domaine de l'Invest à l'ADEC, afin de faciliter les relations avec Business France pour assurer la coordination régionale pour la prospection, le suivi et l'accompagnement des projets, dans l'intérêt des investisseurs et du territoire.
- Les orientations « Coopération transfrontalière, Attractivité & Rayonnement » du SRDE2I de Corse, mises en œuvre par l'ADEC, structurent l'action publique d'accompagnement des investissements en Corse. Le SRDEII s'impose aux actions de l'ADEC.
- La présente convention de partenariat a pour objet de déterminer les modalités selon lesquelles Business France et l'ADEC définissent, mettent en œuvre et conduisent de façon coordonnée les actions suivantes (cf. tableau en annexe) :
 - Assurer la prospection, l'accompagnement et le suivi des projets d'investissements étrangers ainsi que l'accueil des talents internationaux ;
 - Promouvoir auprès des investisseurs les atouts les plus structurants du territoire en lien avec les priorités sectorielles nationales et régionales ;
 - Assurer une bonne coordination des acteurs pour une prise en charge agile et efficace des projets ;
 - Accompagner la structuration du territoire et la montée en compétence des acteurs intervenant sur le champ de l'attractivité internationale, par des actions spécifiques (conseil, études, formation).
- Les Parties conviennent de prendre ensemble toute initiative de nature à favoriser l'investissement étranger durable dans les Régions à travers la prise en compte de la responsabilité sociale et environnementale des projets.
- Cette coopération est réalisée sans exclusivité et sans préjudice des actions que les Parties réalisent avec d'autres partenaires publics et privés, en application de leurs mandats respectifs.
- Dans le but d'inscrire les investisseurs étrangers dans les enjeux de création d'emplois, de souveraineté industrielle et de développement durable des territoires, les Parties s'engagent à identifier des secteurs et cibles communs de prospection, en s'attachant à chaque fois que possible à :
 - Informer et partager les argumentaires sur les écosystèmes nationaux, régionaux et locaux et identifier les événements de valorisation du territoire ;

- Prospector sur des cibles convergentes, afin de tenir compte des priorités définies aux niveaux national (France 2030) et régional à travers le SRDEII ;
 - Accompagner et accélérer les projets d'investissements étrangers dans les territoires ;
 - Identifier des axes de coopération avec d'autres territoires ou d'autres agences nationales de développement avec le soutien de la cellule Mission de Coopération Internationale de Business France, notamment sur le périmètre méditerranéen dans la cadre de l'association « ANIMA ».
- De manière générale, au sein de sa structure, les Parties s'engagent à utiliser des moyens humains, matériels et organisationnels adaptés pour assurer efficacement la réalisation des objectifs de la présente Convention.
 - Chaque Partie est seule responsable de l'identification et du respect des dispositions impératives à appliquer dans l'exécution de la présente Convention et de son personnel qui reste sous sa subordination.
 - Les différentes actions qui sont menées par les Parties, dans le cadre de la présente Convention, sont reprises dans l'annexe. Cette Annexe pourra faire l'objet de modification et/ou d'adaptation qui seront conjointement convenues.
 - Pour le financement de ces actions et d'autres actions payantes, objet de la présente collaboration, l'ADEC aura recours au fonds de concours à l'internationalisation mentionné dans l'article 4 ci-dessous.
 - Les parties conviennent de réunir à minima une fois par an une instance de suivi composée des directions générales de chacune des parties. Cette instance peut être organisée dans le cadre d'un CODITE.
 - Cette instance de suivi a pour objet de réaliser un bilan des actions menées conjointement par les Parties et de valider la feuille de route des actions à déployer en année N+1, ainsi que les ressources allouées.

ARTICLE 4 : MISE À DISPOSITION DU FONDS DE CONCOURS À L'INTERNATIONALISATION

4.1 Utilisation du fonds de concours :

Le montant du fonds de concours à l'internationalisation (cf. articles 2 et 3) s'élève à 300 000 € annuels sur 5 ans.

Celui-ci pourra être consommé de deux manières :

- Le fonds de concours est destiné à alléger, dès la facturation, le coût de tous les produits et prestations de Business France aux entreprises et opérateurs corses (ADEC comprise). L'ADEC décide de prendre en charge tout ou partie du coût de ces prestations.

Business France agit alors comme « intermédiaire transparent » de l'aide allouée par l'ADEC au profit des entreprises corses (ci-après les « bénéficiaires

finaux ») et assurera à ce titre les obligations d'information et de contrôle préalables en matière d'aide d'état à l'égard de ceux-ci. La subvention, accordée par l'ADEC, entre dans le cadre du règlement (CE) n° 1407/2013 modifié dit *de minimis* qui, jusqu'en décembre 2023, stipule que le montant total des aides perçues sur 3 exercices fiscaux ne doit pas dépasser 200 000 euros et qui suivra les adaptations de la réglementation.

Le fonds de concours s'applique sans exclusivité à tous les pays et s'établit dans le cadre des conditions générales de vente et des tarifs relatifs aux produits et services de Business France.

L'ADEC définit les critères d'éligibilité des entreprises corses pour l'accès à l'allègement du coût HT des produits et services de Business France. Business France indiquera à chaque entreprise ayant eu recours à ses prestations, l'origine du fonds de concours à l'internationalisation utilisé.

Toute demande de la part d'un bénéficiaire potentiel devra faire l'objet d'une déclaration d'intention adressée à l'ADEC qui détermine l'éligibilité de la demande, et ce avant tout engagement de l'entreprise pour la prestation concernée. Business France propose un devis de prestations à réaliser en réponse au cahier des charges établi avec le bénéficiaire. En amont de la signature du bon de commande par l'entreprise, Business France demande à son référent ADEC, la confirmation de la décision de prise en charge ou non par l'ADEC et la part du coût Hors Taxes de la prestation prise en charge.

Le bon de commande et la facture de Business France doivent obligatoirement intégrer la mention : « *subvention accordée par l'ADEC au titre du régime de minimis* ».

L'ensemble des éléments susvisés (critères d'éligibilité, procédure de candidature, critères de sélection, instruction des candidatures et sélection) fait l'objet d'un mode opératoire opérationnel, qui pourra être revu et mis à jour par les Parties au cours de l'exécution de la Convention.

- Le fonds de concours pourra également servir au financement de toutes prestations facturées par Business France, notamment :
 - Des déplacements de membres de l'ADEC dans le cadre de la mise en œuvre de la Convention à l'occasion d'opérations organisées par/en partenariat avec Business France à l'étranger ;
 - D'Envoyés Spéciaux ou toute autre forme de mise à disposition (une convention idoine sera alors signée par les Parties) ;
 - De toute autre opération directement liée au développement international des entreprises corses ;
 - De toute action permettant de valoriser le territoire corse auprès d'investisseurs potentiels (visites des chargés d'affaires Business France Invest, de délégations d'entreprises, de journalistes, études / analyses, évènements / séminaires, missions ciblées...) ;
 - De formations des agents de l'ADEC à travers les outils de Business France ;
 - Des déplacements du coordinateur BF dans sa prise en charge de la formation et de la montée en compétence des collaborateurs de la

Direction Économique de l'ADEC aux problématiques export, de la gestion et du suivi des leads entreprises avec la Mission export de l'ADEC, dans la limite d'un voyage AR maximum par 2 mois dans la limite maximale de 6 mois reconductible.

- De productions de contenus (livrets thématiques, articles sectoriels, vidéos courtes, voyages et communiqués de presse, plaquettes, etc.) et de campagnes ciblées pour promouvoir l'attractivité des territoires sur le web, les médias sociaux et dans la presse étrangère.

Une telle prise en charge fera l'objet d'une notification écrite préalable spécifique de l'ADEC à Business France.

4.2 Mise à disposition du fonds de concours :

La dotation globale pour la durée de la Convention est chiffrée à 1,5 M€, soit 300 000 € (trois cent mille euros) par an, montant prévisionnel maximum net de taxes, qui seront formalisés par la signature d'une convention de paiement annuelle. Aucune TVA n'est appliquée sur le montant de la dotation.

Chaque convention annuelle démarre le 1^{er} janvier et s'achève le 31 décembre et permet la prise en charge financière des opérations se tenant entre le 1^{er} janvier et le 31 décembre de l'année concernée.

Chaque enveloppe annuelle se répartit dans son versement selon les modalités suivantes :

- 50 % à la signature de la convention de paiement annuelle,
- 25 % si nécessaire à mi-parcours (sur justification de la consommation du 1^{er} versement),
- le solde, soit au maximum 50 % sur justificatif des dépenses, lors de la remise du bilan financier annuel. Le montant du versement du solde se fera au prorata des justificatifs transmis.

Le Directeur général de Business France s'engage à présenter le bilan financier de l'année N certifié conforme et sincère par l'Agent comptable de Business France avant le 31 mars de l'année N+1.

Chaque appel de fonds se fera par courrier signé du Directeur Général de Business France auprès de l'ADEC à l'adresse suivante :

M. le Directeur général de l'ADEC
Immeuble Le Régent
1 avenue Eugène Macchini
20000 AJACCIO

Sur la base de cet appel de fonds, l'ADEC fera procéder en bureau à l'individualisation de la dotation annuelle sur son budget d'intervention afin d'être en mesure d'engager et de verser les fonds de la dotation annuelle à Business France.

Tout ou partie des fonds annuels de l'année N non utilisés, devra être reversé à l'ADEC au plus tard le 30 juin de l'année N+1 : la Collectivité de Corse, sur demande de l'ADEC qui assure le suivi de l'exécution de la convention, émettra un titre de reversement.

Si une dotation annuelle s'avérait insuffisante, l'ADEC pourrait par anticipation demander une dotation complémentaire sur l'année N qui viendra en déduction de la dotation annuelle de l'année N+1.

Dans ce cas, un avenant viendra entériner ce processus financier.

En aucun cas, l'ADEC ne financera un dépassement de l'enveloppe globale inscrite sur les 5 années de la Convention.

4.3 Reporting :

Business France réalise et communique à l'ADEC un reporting de la consommation du fonds chaque semestre indiquant :

- le montant utilisé du fonds de concours
- le nombre et le nom des entreprises l'ayant utilisé
- les détails des prestations + les montants HT et TTC
- le total du financement accordé
- le solde du fonds de concours restant
- les copies des factures pour chaque prestation.

ARTICLE 5 : SUIVI, PILOTAGE ET BILAN DU PARTENARIAT

Les Partenaires se consultent régulièrement pour débattre des questions courantes et à venir liées à leur coopération. Elles ont également la faculté, le cas échéant, d'organiser et de contribuer au développement de l'échange d'informations collectives ou encore de constituer des commissions et des groupes de travail dans des conditions qu'elles définiront.

ARTICLE 6 : RESPONSABILITÉ ET ASSURANCE

Chaque Partie est seule responsable de l'identification et du respect des dispositions impératives à appliquer dans l'exécution de la présente Convention et de son personnel qui reste sous sa subordination.

Les Parties ne répondent, lorsque leur responsabilité est engagée, que des seuls dommages matériels, directs, personnels et certains. Elles ne pourront en aucun cas prétendre à l'indemnisation de dommages indirects et immatériels.

Chaque Partie atteste avoir souscrit et s'engage à maintenir en vigueur pendant toute la durée de ses engagements au titre de la présente Convention, une assurance civile professionnelle, auprès d'une compagnie d'assurance notoirement solvable garantissant les conséquences pécuniaires de sa responsabilité civile, professionnelle et/ou contractuelle du fait des dommages de toute nature qui pourraient être causés à l'autre Partie et à tout tiers du fait ou à l'occasion de l'exécution de la présente Convention.

ARTICLE 7 : DURÉE ET RÉSILIATION DE LA CONVENTION

La Convention prend effet au 1^{er} janvier 2025 pour une durée ferme de cinq (5) années, soit jusqu'au 31 décembre 2029.

En cas de non-respect de l'une quelconque des obligations contractuelles résultant de la Convention, la Partie qui s'estime lésée pourra, après mise en demeure notifiée par lettre recommandée à l'autre Partie, restée infructueuse pendant trente (30) jours, résilier de plein droit la Convention.

La Convention peut également être résiliée à tout moment d'un commun accord entre les Parties par échange de courriers avec accusé de réception.

Dans le cas de la dénonciation de la Convention, Business France s'engage à fournir à l'ADEC, sans qu'elle en ait à faire la demande, l'état récapitulatif des justifications de la participation des fonds mis à disposition. Dans le cas où cet état présenterait un reliquat, Business France s'engage à le reverser à l'ADEC sans que celle-ci en fasse la demande, dans un délai ne pouvant excéder trois (3) mois à compter de la date de la résiliation de la Convention.

ARTICLE 8 : FORCE MAJEURE

Les Parties ne répondront pas des retards ou des défauts d'exécution de la présente Convention causés par un événement de force majeure tel que défini par l'article 1218 du Code civil et la jurisprudence française. La force majeure n'entraînera que la suspension de la Convention pendant le temps où elle produira ses effets. La Partie qui entend s'en prévaloir devra informer l'autre Partie par écrit. Toutefois, la suspension de la Convention ne pourra excéder un délai de (1) mois à compter de la réception de la notification écrite. A l'expiration de ce délai, la Partie la plus diligente pourra de plein droit mettre fin à la Convention sans préavis ni indemnité avec effet immédiat en informant l'autre Partie par notification écrite.

ARTICLE 9 : MODIFICATION DE LA CONVENTION

Toute modification des termes de la Convention doit faire l'objet d'un avenant écrit entre les Parties, conclu dans les mêmes formes et conditions que la présente Convention.

ARTICLE 10 : PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Les informations, documents, textes et éléments de toute nature, diffusés ou transmis par l'une des Parties à l'autre dans le cadre de la Convention, en ce compris les éléments figurant sur leur site web sont protégés au titre de la propriété intellectuelle, et pour le monde entier.

La Convention n'emporte aucune cession d'aucune sorte de droits de propriété intellectuelle sur les éléments appartenant à l'une des Parties, au bénéfice de l'autre. Chaque Partie s'interdit de porter atteinte directement ou indirectement aux droits de propriété intellectuelle de l'autre Partie ou de leur auteur.

Chaque Partie autorise l'autre Partie à reproduire, représenter, utiliser, par quelque procédé que ce soit, sa dénomination sociale et son logo, dans le cadre de l'exécution de la présente Convention, et pour sa durée.

Toute reproduction, représentation et utilisation par une Partie de la marque ou logo de l'autre Partie ne doit pas avoir pour but de nuire à sa réputation, d'être contraire

aux usages, aux bonnes mœurs et à la légalité et doit être conforme à la charte graphique transmise par la Partie concernée.

ARTICLE 11 : CONFIDENTIALITÉ

Les Parties, s'engagent à garder strictement confidentielle, à ne pas utiliser, communiquer, révéler à quiconque tout document, information, donnée, ou élément de toute nature reçu de l'autre Partie à l'occasion de l'exécution de la Convention ou observé à l'occasion de ses visites pendant la durée de la Convention et les deux (2) années après sa date de cessation pour quelque cause que ce soit. Si une des Parties est amenée à signer un accord de confidentialité avec un investisseur les parties se concerteront sur les modalités à prévoir le cas échéant.

La présente clause ne s'applique pas aux informations qui sont ou deviendraient du domaine public sans infraction par la Partie réceptrice ; aux informations dont la Partie réceptrice pourrait prouver avoir eues connaissance avant leur communication par la Partie communicante; aux informations dont la divulgation est requise par la loi, un règlement, une procédure judiciaire ou administrative, à condition toutefois que la Partie réceptrice en avise la Partie communicante dans les plus brefs délais.

Chaque Partie s'engage à avertir son personnel, ses éventuels sous-traitants et/ou les entreprises de travail temporaire auxquels elle pourrait faire appel, de la confidentialité des éléments susvisés.

ARTICLE 12 : DONNÉES PERSONNELLES

Business France rappelle expressément le caractère stratégique et strictement confidentiel de toutes les données à caractère personnel.

Par conséquent, les Parties reconnaissent que l'ensemble de ces données et fichiers est soumis au respect de la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 « Informatique et libertés » modifiée et du Règlement UE (2016/679) du 27 avril 2016 « Règlement général sur la protection des données » et relève de la vie privée et du secret professionnel.

Les Parties s'engagent à mettre en place toutes les procédures nécessaires pour en assurer la confidentialité et la plus grande sécurité.

Les Parties s'engagent à prendre toutes les mesures nécessaires au respect par elles-mêmes et par leur personnel de ces obligations et notamment à ne pas traiter, consulter les données et fichiers contenus à d'autres fins que l'exécution de la Convention ; ne traiter, consulter les données que dans le cadre des instructions et de l'autorisation reçues par l'autre Partie ; prendre toutes précautions utiles afin de préserver la sécurité des données, et notamment, empêcher qu'elles ne soient déformées, endommagées, et empêcher tout accès qui ne serait pas préalablement autorisé par l'autre Partie; à prendre toute mesure permettant d'empêcher toute utilisation détournée, malveillante ou frauduleuse des données ou des fichiers ; s'interdire la consultation, le traitement de données autres que celles concernées par les présentes et ce, même si l'accès à ces données est techniquement possible.

Par ailleurs, les Parties s'interdisent :

- de divulguer, sous quelque forme que ce soit, tout ou parties des données exploitées ;
- de prendre copie ou de stocker, quelles qu'en soient la forme et la finalité, tout ou partie des informations ou données contenues sur les supports ou documents qui leurs ont été confiés ou recueillis par elles au cours de l'exécution de la présente convention.

Les Parties s'engagent en cas de changement des moyens visant à assurer la sécurité et la confidentialité des données et des fichiers, à les remplacer par des moyens d'une performance équivalente ou supérieure.

Les Parties reconnaissent et acceptent qu'elles ne puissent agir en matière de traitement des données et des fichiers auxquels elles peuvent avoir accès que conformément aux présentes.

Les Parties ne peuvent sous-traiter tout ou partie des prestations, notamment vers un pays qui n'est pas situé dans le cadre de l'Union Européenne et/ou n'ayant pas fait l'objet d'une reconnaissance de protection adéquate par la Commission Européenne, qu'après avoir obtenu :

- l'accord écrit préalable et exprès de l'autre Partie ;
- la signature d'un contrat écrit avec son sous-traitant mentionnant la présente clause.

ARTICLE 13 : LUTTE ANTI-CORRUPTION

Dans le cadre de la loi Sapin II du 9 décembre 2016 et de son dispositif de conformité, Business France veille à l'intégrité des tiers avec lesquels elle entretient une relation d'affaires.

Business France a défini une Charte de Déontologie (Charte de déontologie BF 2022_FR-1 - Business France), partie intégrante de la Convention.

Le Partenaire s'engage à respecter les lois anti-corruption applicables et les principes et réglementations de la Convention de l'OCDE sur la lutte contre la corruption d'agents publics étrangers dans les transactions commerciales internationales du 17 décembre 1997 et ses modifications successives.

Business France a intégré une clause anti-corruption équivalente à la présente clause dans ses conditions générales de vente (CGV) et ses conditions générales d'achat et de paiement (CGAP) ainsi que dans les accords conclus avec ses intermédiaires fournissant des services pour son compte ou en son nom.

Le Partenaire accepte de coopérer en cas d'enquête d'une Autorité de Poursuites ou dans le cadre d'un audit de conformité de Business France et à communiquer toute information utile et assistance.

Le Partenaire se conformera en outre aux dispositions applicables en matière sociale, fiscale et de contrôle des changes.

Business France se réserve le droit de mettre un terme à la relation contractuelle, si jamais une violation des lois ou règlements anti-corruption est avérée (notamment Code Pénal ou Loi Sapin 2 si applicable à l'entité).

ARTICLE 14 : GESTION DES LITIGES

La loi applicable à la présente Convention est la loi française.

En cas de divergence, les Partenaires s'efforceront de résoudre à l'amiable les questions en relation avec la formation, l'interprétation et/ou l'exécution de la Convention.

En cas de désaccord persistant au-delà d'un délai de deux (2) mois, le litige sera porté à l'appréciation du Tribunal Administratif compétent.

Fait à

Le

en trois exemplaires originaux

Pour la Collectivité
de Corse,

Pour l'ADEC,

Pour l'ADEC,

Pour Business
France,

Gilles SIMEONI,
Président du
Conseil exécutif

**Alexandre
VINCIGUERRA,**
Président de l'ADEC

**Don
ALESSANDRI,**
Directeur
ordonnateur de l'ADEC

Pierre
général,

**Benoît
TRIVULSE,**
Directeur général
par intérim

Annexe - actions conjointes Invest

Compte-tenu de leurs attributions et priorités respectives, la collaboration entre les Parties couvre les périmètres d'intervention suivants (liste non exhaustive) :

1. Au titre de la valorisation de l'attractivité de la France et des atouts des territoires

Les Parties partagent l'enjeu de disposer d'une stratégie de communication proactive conjointe et coordonnée pour promouvoir la destination France et convaincre les entreprises internationales de l'intérêt d'investir en France.

Pour ce faire, elles s'engagent sur les actions décrites ci-après :

- **Production et partage d'argumentaires**

Business France réalise et met à disposition sur l'espace collaboratif de la Team France Invest des argumentaires nationaux et informations sur l'environnement des affaires et les priorités d'investissement du Plan France 2030. Ces priorités guident la prospection des équipes de l'Agence nationale.

Le CCFR transmet à Business France ses priorités sectorielles et les argumentaires régionaux pertinents issus du SRDEII de la région ou son potentiel quant aux 10 objets (filières) de France 2030. Les argumentaires régionaux permettent à Business France de connaître les spécificités et potentiels avérés de la région, d'affiner le ciblage et la prospection des entreprises étrangères à l'étranger et de promouvoir les atouts territoriaux.

Sur demande du CCFR, Business France peut réaliser un argumentaire territorial personnalisé dans le cadre de son offre de service payante.

Les Parties conviennent de promouvoir les principaux argumentaires intéressant les investisseurs sur leurs sites internet respectifs^[1] et se référencent mutuellement.

Actions spécifiques Corse :

- Conseils pour améliorer les argumentaires et discours d'attractivité de la Corse
- Valorisation des atouts de la Corse auprès des chargés d'affaires à l'étranger (lors de formation interne BF ou lors de webinaires dédiés)
- **Coproduction du bilan des Investissements directs étrangers (IDE) et actions de communication**

Les parties collaborent chaque année à l'établissement d'un Bilan annuel des IDE en France. Pour les besoins de ce recensement :

- Les Parties identifient, documentent et valident les projets d'IDE en région,
- Business France consolide, analyse et met en forme le document.

Les modalités de ce process de réalisation sont précisées par les parties à l'occasion de chaque exercice annuel.

Ce recensement fait l'objet, dans le prolongement de sa réalisation, d'une communication nationale et internationale gérée par Business France, et déclinée simultanément au niveau local et régional par le CCFR. Dans la mesure de ses possibilités, Business France s'engage à informer le CCFR, au plus tard dans un délai de 2 semaines, des événements de communication prévus dans ce cadre et à fournir les principaux éléments qui seront rendus publics (synthèse nationale, statistiques, communiqués de presse, monographie régionale, etc...).

Le CCFR s'engage à respecter un embargo sur ces informations jusqu'à la date de leur publication par Business France.

Les parties se coordonnent par ailleurs sur la mise en place d'un plan de communication aux niveaux international, national et régional, à déployer tout au long de l'année.

Actions spécifiques Corse :

- Veille adaptée au territoire
- Action d'influence auprès d'investisseurs et prescripteurs étrangers
- **Identification et participation à des événements internationaux structurants pour l'attractivité des territoires et animation de communautés d'affaires en région**

Business France établit une programmation annuelle de participation à des événements promotionnels en France et à l'étranger et propose au CCFR de s'y associer en cohérence avec ses priorités sectorielles.

Parmi ces événements, Business France s'attache à identifier ceux pouvant offrir l'opportunité de valoriser des écosystèmes à l'international en matière d'exportation. Le cas échéant, les Parties pourront convenir d'actions conjointes.

Le CCFR informe Business France des événements attractivité pertinents sur son territoire permettant ainsi de renforcer sa promotion aux niveaux national et international et le cas échéant d'y participer pour démultiplier les messages sur les atouts de la France et de ses territoires.

Business France informe le CCFR de la participation d'une entreprise implantée dans son territoire à ses événements.

En cas d'événements coorganisés par les Parties, ces dernières se concertent sur les entreprises à convier.

Action spécifique Corse :

- Soutien à la définition d'un plan d'actions annuel en fonction des priorités sectorielles de la corse
- **Promotion et valorisation des territoires**

Les Parties conviennent de coopérer pour mettre en place une stratégie de communication proactive conjointe et coordonnée pour promouvoir la destination

France vis-à-vis des investisseurs internationaux afin d'accélérer la détection de projets d'investissement (Cf. kit TFI « Communication et valorisation des atouts des territoires »).

Les Parties s'engagent en outre à échanger sur leur stratégie de marketing digital. Business France met en place une stratégie de marketing digital pour renforcer la capacité et la pertinence de sa prospection. Cette stratégie s'appuie sur les réseaux sociaux et le site internet. Les Parties collaborent à la mise en place de narratifs et d'informations destinés à être communiqués aux entreprises identifiées grâce aux leads.

Afin d'accroître la promotion des filières stratégiques liées aux SRDEII et au Plan France 2030, les Parties peuvent convenir de réaliser conjointement des actions conjointes de promotion au travers de webinaires/séminaires. Ces actions peuvent faire l'objet d'un partage des coûts à convenir entre les parties.

Action spécifique Corse :

- Propositions de webinaires de valorisation des atouts de la corse / à construire avec d'autres régions partenaires (ex : Région Sud)

2. Au titre de la prospection des investissements internationaux

La prospection à lieu à l'étranger ou en France s'agissant de filiales françaises d'entreprises internationales.

- **À l'étranger**

Business France prospecte à l'étranger des entreprises susceptibles de réaliser un investissement en France et se coordonne avec les services économiques régionaux (SER) conformément à la convention attractivité conclue le 03 juillet 2018 avec la Direction Générale du Trésor.

Pour cibler efficacement les investisseurs contactés par son réseau, Business France réalise une veille stratégique et déploie un web marketing générateur de « leads » au regard des priorités sectorielles définies avec les tutelles de l'Agence en lien notamment avec le Plan France 2030. Ce ciblage est affiné compte-tenu des priorités sectorielles régionales communiquées par la région, le CCFR et mis à jour annuellement. Les contacts avec les investisseurs étrangers sont réalisés principalement au travers d'entretiens approfondis d'affaires.

Dans le cadre de ses missions de prospection à l'étranger, le CCFR informe en amont le bureau Business France concerné de son déplacement. A des fins de partage d'information, le CCFR et le bureau Business France peuvent échanger sur des prospects.

Afin d'accroître le nombre de projets détectés sur des filières stratégiques liées aux SRDEII et au Plan France 2030, les Parties peuvent convenir de réaliser conjointement des actions de coprospection.

Ces actions font l'objet d'une participation financière du CCFR dans une logique de partage des coûts, selon une grille tarifaire définie annuellement par BF. Elles peuvent prendre les formes suivantes :

- Missions ciblées : actions de co-prospection conduite conjointement entre le CCFR et Business France, visant à valoriser les atouts d'un écosystème lors d'entretiens d'affaire bilatéraux avec un nombre limité d'entreprises étrangères,
- « Packages » : programmation annuelle ou pluri annuelle de plusieurs dizaines de rendez-vous conjoints dans une zone géographique ou dans un secteur déterminé,
- Tests sur offre territoriale : organisation d'une action visant à tester auprès d'un panel d'investisseurs, leur perception d'une offre territoriale sur une thématique donnée (secteur, infrastructure, etc.) et selon une grille d'analyse définie avec le CCFR.

Lorsque Business France est sollicitée directement par un partenaire infra régional, Business France sollicite l'avis du CCFR en région sur la cohérence de l'action envisagée avec la stratégie régionale. Si besoin, le CCFR se rapproche de son partenaire infra régional afin de proposer les modalités d'une co-prospection en phase avec le SRDEII.

Les Parties peuvent définir de nouvelles méthodes de collaboration, notamment à titre expérimental, en vue d'améliorer les actions de co-prospection à l'étranger.

Tout projet détecté dans le cadre d'une action de prospection à l'étranger est accompagné par les Parties dans les conditions précisées à l'article 2.3 de la présente convention.

Action spécifique Corse :

- Offre de service spécifique à la Corse en fonction des priorités sectorielles, propositions de missions de prospections à l'international ou sur des événements nationaux
- **En France**

Les Parties organisent conjointement une prospection d'entreprises étrangères déjà présentes en France pour identifier des besoins d'accompagnement (« aftercare ») ou projets de réinvestissement (« reinvest »).

Dans ce cadre, un programme de prospection de comptes-clés en région est établi sur une base annuelle. Business France met à disposition du CCFR une plateforme digitale dédiée à l'organisation et au suivi de cette prospection. Les modalités d'organisation de cette prospection sont déterminées dans le kit TFI « Aftercare/Réinvest ».

Les Parties peuvent expérimenter de nouvelles méthodes de collaboration en matière de co-prospection en France.

Tout projet détecté dans le cadre d'une action de prospection en France est accompagné par les Parties dans les conditions précisées à l'article 2.3 de la présente convention.

- **Accompagnement et projection des territoires prioritaires**

Business France déploie, sur mandat d'une de ses tutelles - le ministère de la transition écologique et de la cohésion des territoires (DGCL) - une offre de services à destination de territoires dits prioritaires, identifiés à l'issue d'une analyse et d'une consultation lancée par la Région, en lien avec le préfet de région, et comprenant notamment les services suivants :

- Études d'opportunité sectorielles
- Appui à la définition d'une stratégie internationale,
- Contribution à la rédaction d'argumentaires de promotion du territoire,
- Formation.

Dans le cas où le CCFR est mandaté sur ces sujets, Business France et le CCFR coordonnent leur intervention vis-à-vis de ces territoires, en lien étroit avec leurs tutelles ou gouvernances respectives

Dans le cas où le CCFR n'est pas mandaté sur ces sujets, Business France informe le CCFR des initiatives qu'il prend et engage un dialogue stratégique avec le partenaire / l'organisme compétent en région (choix des territoires, offre de services).

Action spécifique Corse :

- Offre de service sur mesure (ex : territoires d'industrie/EPCI)

3. Au titre de l'accompagnement et de l'accélération des projets d'investissements internationaux dans les territoires

Les parties s'accordent pour offrir aux investisseurs étrangers un accompagnement agile permettant de faciliter et d'accélérer l'implantation en région.

L'accompagnement démarre par la définition du cahier des charges de l'investisseur et l'élaboration du rétroplanning du projet jusqu'à la réalisation effective de l'investissement ou du réinvestissement sur le territoire. Il est organisé dans le cadre d'une instance nationale réunissant Business France et les CCFR, le Comité d'Orientat[i]on et de Suivi des Projets Étrangers (COSPE).

L'objet de l'accompagnement est de répondre avec diligence et précision aux besoins soulevés par les investisseurs notamment en matière de :

- **Recherche de site Greenfield ou bâtiment existant** : disponibilité du foncier conformément à l'activité projetée et au calendrier de l'investisseur. Afin de compresser les délais d'implantation, les Parties conviennent d'assurer une veille du foncier productif en fonction des besoins recensés (dans le contexte du zéro artificialisation nette) et de promouvoir, lorsque cela est pertinent, les sites clés en main (cf. kit TFI « Sites clés en main »)

- **Transmission d'informations sectorielles et sur l'environnement des affaires** (réformes mises en œuvre, environnement social, création de société, réglementation sectorielle, autorisations environnementales, etc.),
- **Mise en relation avec les acteurs de l'écosystème**, organisation de visites introductives en région et assistance administrative dans les différentes démarches,
- **Recherche de financements publics** (financements nationaux, locaux, dispositifs fiscaux),
- **Identification des bassins d'emplois** correspondant aux besoins en matière de ressources humaines et mobilisation du service de l'emploi pour faciliter le plan de recrutement,
- **Appui au recrutement de talents internationaux** conformément au kit TFI « Talents internationaux » (visas, titres de séjour, protection sociale et fiscalité de l'expatrié, écoles internationales et autres démarches administratives d'installation en France).

Les parties définissent ensemble le niveau d'accompagnement nécessaire à une décision d'implantation en France et veillent conjointement, en lien avec les autres partenaires de la TFI, à sa mise en œuvre sur le territoire.

Afin de maximiser la compétitivité des propositions remises à l'investisseur, Business France et l'ensemble des CCFR se concertent sur la meilleure orientation géographique à proposer à l'investisseur en fonction des écosystèmes et atouts locaux.

Business France met à disposition du CCFR deux plateformes dématérialisées qu'elle administre :

- L'une dédiée à l'orientation et au suivi des projets (SINPA/One Team),
- L'autre réservée plus spécifiquement au suivi de grands projets d'investissements stratégiques entre les partenaires de la TFI et les investisseurs concernés (Desk invest in France).

Ces deux plateformes constituent les outils uniques pour l'accompagnement des investisseurs. Elles sont soumises à des règles d'utilisation spécifiques qui imposent notamment la plus stricte confidentialité des données du projet de l'investisseur.

Les modalités d'accompagnement du projet d'investissement par les Parties sont détaillées dans le kit « COSPE ».

En termes d'accompagnement d'entreprises localisées en France, les Parties peuvent également mettre en œuvre les actions suivantes :

- **Recherche d'un repreneur étranger pour des sites en difficulté** ou en situation de fragilité avérée, sur demande expresse de ses tutelles et avec l'accord de l'entreprise cible (ou de son administrateur judiciaire) et conformément au kit TFI « Entreprises en difficultés et territoire impacté »,
- **Recherche d'un repreneur ou d'un partenaire financier à l'étranger pour les entreprises françaises en croissance** conformément aux modalités définies dans le kit « Entreprises françaises en croissance ».

Accompagnement de projets dans le cadre de « premières touches »

Dans le cadre de son activité de prospection propre, le CCFR peut être amené à transmettre à Business France les coordonnées d'un prospect non connu de ses services et un cahier des charges précis du projet d'investissement, déclarant ainsi une « première touche » lui donnant droit à une exclusivité exceptionnelle temporaire de traitement d'une durée de 8 mois durant lesquels l'ARD informera BF de l'évolution du projet.

Les projets ainsi détectés sont diffusés au COSPE à travers la procédure « COSPE au fil de l'eau » ou « confidentiel ». Le délai susvisé peut toutefois être réduit ou supprimé lorsque l'investisseur exprime son souhait de pouvoir étudier une localisation alternative dans une ou plusieurs autres régions. Le cas échéant le projet est alors diffusé aux régions concernées à travers le COSPE.

Dès la déclaration de la première touche, BF se tient naturellement à la disposition de l'ARD pour la soutenir dans l'accompagnement du projet d'investissement, autant en France au niveau du siège (par exemple pour des questions juridiques, fiscales, réglementaires, etc.) qu'au niveau du bureau dans le pays d'origine de l'investisseur (par exemple pour rencontrer le décideur au niveau du siège de l'entreprise) si l'ARD le souhaite.

Actions spécifiques Corse :

- Formation et conseils de Business France aux équipes de l'ADEC pour répondre au mieux aux projets d'investisseurs en valorisant la France et les atouts spécifiques de la Corse
- Coaching spécifique de l'Envoyé Spécial

4. Au titre des actions de formation

La formation constitue un levier essentiel au service de la montée en compétence des acteurs intervenants dans la prospection et l'accompagnement des investisseurs et des talents internationaux.

Dans ce cadre, les Parties conviennent d'agir sur la formation de leurs équipes et de promouvoir les dispositifs suivants auprès de leurs partenaires :

- Un Parcours de formation dédié au développement économique construit et animé conjointement avec l'ANCT, le CNER, France Clusters et Business France. Il inclut l'offre de formation de Business France et est hébergé sur la plateforme Dev&Co^[2],
- Des sessions de formation proposées et animées par Business France sur les outils (DESK invest in France, SINPA, etc...) et process dédiés à la prospection des investisseurs et l'accompagnement de leurs projets en France,

^[1] Pour Business France, investinfrance.com et welcometofrance.com
Pour le CCFR, adec.corsica

^[2] Lien : www.deveco.fr/

- Un MOOC sur l'attractivité et le marketing territorial développé en lien avec le CNFPT et le CNER^[3],
- Des sessions d'information organisées par le CCFR portant sur la connaissance des atouts sectoriels et écosystèmes territoriaux (webinaires, visites en région, etc.) à l'attention des chargés d'affaires de Business France notamment.

Actions spécifiques Corse :

- Mise en place d'un plan de formation des équipes de l'ADEC qui seront mobilisés sur les sujets d'attractivité (discours, outils...)
- Webinaires d'information destinés aux chargés d'affaires BF sur les atouts de l'économie corse et visites du territoire
- Structuration d'une TFI Corse et formation des partenaires infrarégionaux identifiés

^[3]Lien vers le MOOC : www.cnfpt.fr/s-informer/nos-actualites/le-fil-dactus/attractivite-marketing-territorial/national