

DELIBERATION N° 0 DE L'ASSEMBLEE DE CORSE**SEANCE DU**

L'an , le , l'Assemblée de Corse, convoquée le 14 mai 2018, s'est réunie au nombre prescrit par la loi, dans le lieu habituel de ses séances, sous la présidence de M. Jean-Guy TALAMONI, Président de l'Assemblée de Corse.

ETAIENT PRESENTS : Mmes et MM.

L'ASSEMBLEE DE CORSE

- VU** le Code Général des Collectivités Territoriales, Titre II – Livre IV – IVème Partie,
- VU** les dispositions de la Loi 2015-991 du 7 août 2015 relative à la Nouvelle Organisation Territoriale de la République dite Loi NOTRe, et notamment ses articles L 1511-2 et suivants du Code Général des Collectivités Territoriales (CGCT),
- VU** la délibération n°16/293 AC de l'Assemblée de Corse du 14 décembre 2016 portant adoption du Schéma de développement économique, d'innovation et d'internationalisation (SRDEII),
- VU** l'arrêté N°R20-2017-03-29-001 en date du 29 mars 2017 portant approbation du Schéma de développement économique, d'innovation et d'internationalisation,
- VU** le règlement (UE) N°1407/2013 de la Commission du 18 décembre 2013 relatif à l'application des articles 107 et 108 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne aux aides de minimis,
- VU** Le régime cadre exempté de notification N° SA.40453 relatif aux aides en faveur des PME pour la période 2014-2020 et notamment son Annexe 1,
- VU** l'avis favorable du Conseil Economique Social, Environnemental et Culturel de Corse en date du
- SUR** rapport du Président du Conseil Exécutif de Corse,
- SUR** rapport des Commissions organiques de l'Assemblée de Corse,

APRES EN AVOIR DELIBERE

- ARTICLE PREMIER :** **APPROUVE** le rapport du Président du Conseil Exécutif de Corse annexé à la présente délibération.
- ARTICLE 2 :** **ADOPTÉ** la refonte des aides économiques à l'export dans le régime d'aide « ImpresaMondu » détaillé en Annexe I qui vient se substituer au dispositif Corsexport2.
- ARTICLE 3 :** **DIT** que ces aides seront individualisées et payées par l'ADEC conformément aux procédures prévues par la délibération N°17/078 AC.
- ARTICLE 4 :** **APPROUVE** les conventions cadre et annexe Invest entre la Collectivité de Corse, l'ADEC et Business France détaillées en Annexe II qui viennent se substituer aux conventions précédemment établies avec Ubifrance et l'Agence Française pour les Investissements Internationaux.
- ARTICLE 5 :** **AUTORISE** le Président du Conseil Exécutif de Corse et le Président de l'ADEC (déjà autorisé par le CA de l'ADEC) à signer les conventions ci-dessus mentionnées.
- ARTICLE 6 :** **AUTORISE** le Président de l'ADEC à signer tout d'avenant ne portant pas atteinte à la stratégie des conventions ci-dessus mentionnées.
- ARTICLE 7 :** **AUTORISE** le Président de l'ADEC à désigner par arrêté des membres des deux commissions composant le CODITE, en lien avec la Conseillère Exécutive en charge des Affaires Européennes et Internationales.
- ARTICLE 8 :** **AUTORISE** le Président de l'ADEC à mettre au point les appels à projets, à manifestations d'intérêt libres, pour la réalisation des actions d'internationalisation inhérentes à la présente stratégie.
- ARTICLE 9 :** **AUTORISE** le Président du Conseil Exécutif de Corse et le Président de l'ADEC à prendre les mesures nécessaires à la mise en œuvre du SRDE2I dans son volet « Internationalisation » selon les mesures prévues dans le présent rapport.
- ARTICLE 10 :** La présente délibération fera l'objet d'une publication au recueil des actes administratifs de la Collectivité de Corse.

Ajaccio, le

Le Président de l'Assemblée de Corse,

Jean-Guy TALAMONI

Pattu ImpresaMundu

1. Objectif	Mesures de soutien aux entreprises corses permettant d'initier et pérenniser leur développement par l'internationalisation, mobilisables à titre individuel ou collectif.
2. Bénéficiaires	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Les entreprises (TPE/PME) ou les groupements d'entreprises qui dans le cadre de leurs activités s'inscrivent (ou ont décidé de s'inscrire) dans une démarche d'internationalisation (participation à des salons internationaux et/ou initiatives similaires (congrès par exemple)). ✓ Les démarches collectives export/ internationalisation au travers d'action individualisées. ✓ Les jeunes diplômés dans le domaine de l'export et de l'internationalisation.
3. Assise juridique de l'aide	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Règlement (UE) n°1407/2013 de la commission Européenne du 18/12/2013 relatif à l'application des articles 107 et 108 du traité sur le fonctionnement de l'Union Européenne aux aides de minimis. ▪ Le Régime cadre exempté de notification N° SA.40453 relatif aux aides en faveur des PME pour la période 2014-2020 et notamment son Annexe 1
4. Budget	Le volume budgétaire annuel des aides relatives aux présents dispositifs d'aide est plafonné à 1,2 Million d'Euros annuel (hors fonds de concours à l'internationalisation) mentionné dans le rapport
5. Exclusions communautaires	<ul style="list-style-type: none"> ▪ exclusions sectorielles (cf. règlement de minimis & Régime cadre exempté de notification N° SA.40453), ▪ aides directement liées aux quantités exportées, ▪ aides en faveur de la mise en place et du fonctionnement d'un réseau de distribution, ▪ autres dépenses courantes liées à l'activité d'exportation
6. Conditions d'accès à l'aide	Aide accessible à toute entreprise TPE et PME au sens communautaire du terme, à jour de ses cotisations fiscales et sociales, ayant son siège social ou disposant d'un établissement secondaire en Corse (à la condition que l'activité soit réelle). Les entreprises de négoce doivent bénéficier d'un contrat d'exclusivité avec le ou les producteurs représentés sur le marché visé.
7. Coûts admissibles	<ul style="list-style-type: none"> ▪ coûts liés à la participation à un salon international y compris en France (location d'espace, aménagement espace, frais de transport et d'entreposage du matériel de démonstration, frais d'inscription pour 2 personnes, coûts liés à la participation à un concours international...), ▪ coûts liés à des missions de prospection internationales (rencontres d'acheteurs ou partenaires à l'étranger ou accueil d'acheteurs/ partenaires en Corse), ▪ frais de déplacement (transports extra régionaux limités à 2 personnes ayant un lien direct avec l'entreprise), ▪ coûts liés à la professionnalisation de la démarche de prospection de clients étrangers (ex. supports matériels et immatériels de promotion et communication en langue étrangère à destination d'un nouveau pays, site internet multilingue incluant e-commerce ...), ▪ investissements immatériels réalisés par un prestataire spécialisé du secteur concurrentiel pour accompagner

	<p>l'entreprise dans sa démarche d'internationalisation (sauf mise en place et fonctionnement d'un réseau de distribution dans un autre pays),</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ aide forfaitaire allouée à l'entreprise pour l'embauche d'un stagiaire issu d'un établissement de formation régional, suivant un cursus lié à l'internationalisation des entreprises, pour réaliser une mission liée à l'internationalisation de l'entreprise, ne pouvant excéder 12 mois.
8. Coûts exclus	Sont exclus, repas, cadeaux, frais internes, frais de douanes, coûts d'implantation. L'ADEC est habilitée à exclure ou plafonner les dépenses jugées somptuaires.
9. Barème & Intensité de l'aide	<p>✓ Les aides individuelles :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 30 à 50% des coûts admissibles sauf pour ce qui concerne les frais de déplacements, ▪ Aide forfaitisée pour frais de déplacement en fonction de la zone ciblée* : Forfait Euromed : 600 € par personne/ Forfait Grand Large et autres pays : 1 200 € par personne, ▪ Aide plafonnée à 30 000 € par entreprise et par opération, ▪ Pour la catégorie « champion », le programme prévisionnel qui fera l'objet d'une aide pourra être retenu sur la base d'un programme pluriannuel d'au maximum 3 ans, ▪ Pour rappel, allègement des coûts des prestations Business France (80% du coût d'un VIE (maximum 2 par entreprise par an) par exemple) au titre du fonds de concours à l'internationalisation. <p>✓ Les actions individualisées¹ à l'internationalisation :</p> <p>L'aide relative aux actions individualisées à l'internationalisation est plafonnée à 200 000 € sur trois exercices.</p> <p>Cette aide est mobilisée exclusivement sur la base d'appels à projets ou manifestations d'intérêt lancés dans le cadre du CODIT ou par l'ADEC.</p> <p>✓ Les stages en entreprise à l'internationalisation :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ L'aide est versée à l'entreprise sur la base d'un forfait de 6000 euros par stagiaire par an et par entreprise. L'indemnité de stage versée par l'entreprise au candidat ne peut être inférieure à 800 euros nets mensuels. ▪ Cette aide est mobilisée exclusivement sur la base d'un appel à projet annuel qui fixera les modalités de mise en œuvre de l'aide. ▪ Le budget annuel consacré à cette mesure est fixé à 36 000 € correspondant à 6 stages par an. <p><i>* Pays concernés</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Pays grand large : Australie, Chine, Hong Kong, Taiwan, Corée du sud, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Singapour, Thaïlande, Vietnam, Brésil, Canada, Chili, Etats-Unis, Mexique, Afrique du sud, Angola, Arabie saoudite, Emirats Arabes Unis, Koweït, Qatar, Kazakhstan, Russie, Ukraine, Argentine. • Pays Europe Méditerranée 27 pays de l'Union Européenne, Algérie, Croatie, Egypte, Israël, Liban, Libye, Maroc, Scandinavie, Suisse, Tunisie, Turquie, • Autres pays. • Pour un salon international en France, le montant du forfait est de 400

¹ Il s'agit des actions collectives mentionnées dans le rapport, paragraphe II -2 –3 B.

	€
10. Conditions particulières	<ul style="list-style-type: none"> ▪ une entreprise ne pourra être accompagnée en prospection plus de trois années sur une même destination sauf à ce que la destination puisse être considérée comme « multiple » (ex. USA) ▪ une entreprise engagée dans une action collective individualisée financée par le dispositif ne peut bénéficier d'une aide à titre individuel pour la même opération. ▪ les actions collectives individualisées « publiques » seront sélectionnées sur appel à manifestation d'intérêt lancé par l'ADEC ou programmées dans le cadre du CODIT. ▪ la participation collective à une même manifestation ne peut être financée plus de 3 années consécutives que si elle revêt un caractère avéré pour le rayonnement économique de la Corse et d'une filière. ▪ les étudiants stagiaires ne doivent pas être inscrits à l'ANPE, ne pas bénéficier d'allocations de formation professionnelle, ne pas bénéficier d'une bourse, ne pas exercer une autre activité.
11. Procédure d'octroi des aides	<p>L'ensemble du régime PATTU IMPRESAMONDU se conforme au processus d'individualisation et de paiement par l'ADEC pour les aides relevant de la création et de l'extension des activités économiques conformément à la délibération de l'Assemblée de Corse.</p> <p>L'entreprise dépose une demande d'aide publique, au moyen d'un Dossier Unique de demande d'aide (DI + DT), disponible sur le site Internet de l'ADEC ou auprès des services de l'ADEC. La demande doit impérativement être adressée avant l'engagement des dépenses. Le dossier est instruit par les services de l'ADEC.</p> <p>La décision d'attribution de l'aide relève du bureau de l'ADEC</p> <p>Le Président de l'ADEC notifie la décision d'octroi de l'aide qui fera l'objet d'un arrêté attributif ou d'une convention de paiement entre l'ADEC et le bénéficiaire dans laquelle les obligations seront plus clairement explicitées</p>
12. Obligation de communication	<p>Les bénéficiaires s'engagent à citer le financement de l'ADEC et de la Collectivité de Corse et son origine dans toute publication ou documentation. De même, il appartient au bénéficiaire de veiller à ce que les financeurs soient expressément cités dans tous les articles de presse ou reportages télévisuels relatifs au projet financé.</p>

ANNEXE III

Modèle d'Appel à Projets



CHJAMA À PRUGETTI

'''

APPEL À PROJETS

'''

PREAMBULE

PRESENTATION DE L'APPEL A PROJETS

Le présent appel à projets s'inscrit dans le cadre de la stratégie d'internationalisation de l'économie contenue dans le SRDE2I et définie dans le Rapport d'internationalisation de l'économie, adopté par l'Assemblée de Corse

Objectifs :

Cet appel vise à :

Bénéficiaires :

Sont éligibles à ces aides

L'appel à projets est ouvert à ...

Critères d'éligibilité des projets :

-

Modalités d'intervention :

Les aides sont versées sous forme de .

Le taux d'intervention peut aller de XX% à XX% selon les projets.

La durée de l'aide, définie lors de l'instruction est limitée à 3 ans au maximum.

Assises juridiques :

Procédure de sélection :

La sélection des projets se fera sur dossiers (liste des pièces constitutives du dossier de candidature en annexe), un comité de sélection sera constitué afin d'étudier les candidatures reçues et leur recevabilité dans le cadre du présent AAP. Celui-ci sera composé de

XX projets seront retenus.

La structure dépose une demande d'aide publique, au moyen du dossier de candidature « Appel à Projets XXX » dûment complété, et disponible sur le site internet de l'ADEC :

www.adec.corsica ou auprès des services de l'ADEC. **SEULE LA TRANSMISSION D'UN DOSSIER COMPLET FERA L'OBJET D'UN EXAMEN DE LA DEMANDE.**

Seules les dépenses engagées par la structure après enregistrement du dossier de candidature par l'ADEC, pourront être prises en compte.

Le dossier est instruit par les services de l'ADEC.

Le Bureau de l'ADEC émet un avis en fin d'instruction.

La décision d'attribution de l'aide relève du Conseil Exécutif de Corse.

Le Président du Conseil Exécutif de Corse notifie la décision d'octroi de l'aide.

Liquidation de l'aide :

Les modalités de liquidation de l'aide seront précisées dans l'arrêté attributif de subvention ou la convention de paiement entre le bénéficiaire et la Collectivité de Corse.

Calendrier :

Cet appel à projets est ouvert jusqu'au XXX, date limite de dépôt du dossier de candidature.

Modèle d'Appel à Manifestation d'Intérêt



CHJAMA À MANIFESTAZIONE D'INTERESSU



APPEL À MANIFESTATION D'INTERET



DOTATION

DÉMARCHE À SUIVRE POUR CANDIDATER :

MODALITÉS D'APPLICATION DE VOTRE CANDIDATURE :

CRITÈRES D'ÉVALUATION DE VOTRE DOSSIER DE CANDIDATURE :

-
-
-

PRÉPAREZ ET COMPLÉTEZ DÈS MAINTENANT VOTRE DOSSIER DE CANDIDATURE QUI DEVRA COMPRENDRE :

-
-

Important : les dossiers ne respectant pas le format demandé ne pourront pas être retenus

L'envoi de ma candidature implique les conditions suivantes :

Je certifie sur l'honneur que les informations communiquées dans mon dossier d'inscription sont
sincères et véritables.

En tout état de cause si je suis retenu au terme du présent AMI, je m'engage à faire mention du
soutien de la CdC et de l'ADEC dans toute forme de communication ...

à....., le.....2018

Le Candidat

CONVENTION CADRE ENTRE LA COLLECTIVITE DE CORSE

représentée par L'AGENCE DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE 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 Economique de la Corse, Etablissement public à caractère industriel et commercial, sis 1 avenue Eugène Macchini, 20000 Ajaccio, représentée par son président Jean-Christophe ANGELINI, Conseiller exécutif de Corse

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 Christophe LECOURTIER

d'autre part,

ci-après dénommés conjointement « les Partenaires »,

PREALABLEMENT AUX PRESENTES IL A ETE RAPPELE CE QUI SUIT :

L'Agence de Développement Economique de la Corse (« ADEC ») est l'établissement public territorial chargé de la mise en œuvre de la politique économique régionale 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 affaires étrangères et de l'aménagement du territoire, 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 1500 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 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 Economique, 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.

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'Agence de développement économique de la Corse.

Cette 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'Etat 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 EXPOSE, IL A ETE CONVENU CE QUI SUIT :

ARTICLE 1 : OBJECTIFS

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, notamment à l'échelle de la Méditerranée,
- 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.

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

Cette convention cadre 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.

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'invest et de l'attractivité. Les objectifs partagés énoncés ci-dessus et dont Business France est porteur au niveau national tireront ainsi mieux parti des capacités et des atouts de la Corse.

ARTICLE 2 : EXPORT

- Le Schéma régional de développement économique, d'innovation et d'internationalisation (SRDE2I) 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 chargé du commerce extérieur, ou de gestion des programmes sectoriels nationaux qui lui sont confiés par le ministre chargé de l'économie : 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, insuffler une dimension commerciale à ses programmes de coopération décentralisée ou cibler des pays/entreprises susceptibles de développer des partenariats pouvant aller jusqu'à des implantations étrangères sur son territoire. 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. A 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, dégagant 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 ses missions de soutien aux projets d'investissement et d'extension d'activités à l'international des entreprises corses, de facilitateur à l'accès aux marchés internationaux, 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 bien défini ci-annexé (annexe opérationnelle export).

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,

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.

- 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

- 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 méditerranéen et européen, 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.
- A 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'Agence de Développement Economique de la Corse (ADEC), afin de faciliter les relations avec Business France pour l'accompagnement, la co-prospection et le recensement des investissements étrangers.
- Les orientations « Coopération transfrontalière, Attractivité & Rayonnement » du SRDEII 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.
- Business France diffuse les projets d'investissement qu'elle identifie au travers du Comité d'Orientation et de Suivi des Projets Etrangers (COSPE) auquel sont conviés, outre les différents services et établissements publics de l'Etat concernés, les représentants de l'ADEC, qui rediffuse ces offres (ou un résumé de celles-ci) vers les collectivités territoriales infra régionales ou les organismes que ces dernières auront désignés. En retour, l'ADEC assure une réponse unifiée au sein de son territoire (sous forme d'offres territoriales et d'organisation de l'accompagnement local des investisseurs), en s'assurant de la prise en compte des opportunités d'accueil les plus pertinentes en Corse, à même de répondre aux besoins des investisseurs étrangers et aux logiques locales d'aménagement et d'égalité des territoires. Business France tient la Collectivité de Corse, via l'ADEC, informée des suites données aux offres présentées, au travers du COSPE et/ou autres modalités. La Collectivité de Corse, via l'ADEC, convient de mobiliser les ressources appropriées pour la production d'offres territoriales et l'accueil d'investisseurs. Les parties s'engagent à respecter les usages et accords de confidentialité requis par les investisseurs. L'assentiment exprès de l'investisseur avant toute éventuelle communication externe sera recherché.

- Business France intègre dans ses actions de prospection les priorités (sectorielles, technologiques, etc.) identifiées dans les volets attractivité du SRDEII en cohérence avec les priorités assignées par ses tutelles. La Collectivité de Corse, via l'ADEC, transmet à Business France toute information utile à la connaissance et à la valorisation des atouts régionaux sectoriels, technologiques, etc.
- Les demandes d'actions de promotion ou de prospection spécifiques émises auprès de Business France par les autres collectivités locales sont systématiquement appréciées et conduites (le cas échéant) en s'assurant de leur cohérence avec les orientations du SRDEII, au travers d'une coordination effective avec la Collectivité de Corse, via l'ADEC. Cette dernière, en tant que correspondant chef de file, devra être systématiquement informée d'actions engagées par d'autres collectivités locales en Corse avec Business France.
- Business France propose à la Collectivité de Corse, via l'ADEC, une offre de service spécifique pour promouvoir le territoire ou prospecter des investissements physiques créateurs d'emplois ou des investissements financiers pour des équipements et infrastructures structurants en termes d'aménagement du territoire, notamment des opérations d'intérêt régional portées ou promues par la Collectivité de Corse.
- Les Partenaires s'engagent à l'échange d'informations et à l'articulation de leurs actions dans le respect de leurs attributions respectives et des principes de transparence d'une part, et de confidentialité stricte pour ce qui concerne les projets d'investissement étrangers d'autre part. Les modalités d'information et d'articulation des actions relatives à l'accompagnement d'un investisseur ou d'un projet d'investissement menées par les uns ou par les autres font l'objet de bonnes pratiques partagées.
- Business France et la Collectivité de Corse, avec le concours de l'ADEC, contribuent à la production du Bilan annuel des investissements étrangers au travers de la validation individuelle de chacun des projets aboutis sur le territoire de la Corse.
- Le *reporting* annuel des actions menées par les uns et les autres sera organisé dans le cadre des instances de gouvernance du SRDEII dans les domaines « coopération, attractivité et rayonnement ».
- Les événements organisés par les Partenaires sont mutuellement portés à connaissance et toutes les synergies seront recherchées pour optimiser la cohérence d'action.
- Au-delà de la présente convention cadre, et des accords en vigueur, la collaboration entre Business France, l'ADEC et la Collectivité de Corse, dans le domaine de l'Invest est déclinée dans une convention annexe jointe à la présente au sein de laquelle sont précisées les modalités de coopération, le recours au fonds de concours à l'internationalisation pour d'éventuelles prestations et activités liées à la mise en œuvre de la collaboration ainsi que les engagements réciproques des partenaires. Ces éléments pourront être complétés dans d'autres documents expressément prévus.

ARTICLE 4 : ATTRACTIVITE / RAYONNEMENT INTERNATIONAL

- Business France conçoit, développe et diffuse des argumentaires et outils de communication au service de l'attractivité de la France. L'agence peut fournir un conseil méthodologique à l'ADEC pour optimiser la valorisation de l'offre régionale faite aux investisseurs et contribuer à la promotion de l'image de la Collectivité de Corse à l'international.
- Business France peut également contribuer à la mise en valeur spécifique d'une stratégie d'attractivité d'un territoire, de ses secteurs d'excellence locaux, de ses infrastructures ou rechercher des types de partenaires par filières régionales. En ce sens, elle est à la disposition de la Collectivité pour la mise en place de collaborations sur mesure dans ces domaines, dans un principe respectant l'équité des territoires et les règles du marché.
- A travers les 500 opérations collectives (150 pavillons France notamment) que Business France organise chaque année à travers le monde et les campagnes de communication internationales que l'agence pilote, elle porte la dimension territoriale et, à ce titre, pourra participer, sur la base d'un cahier des charges ad hoc, à la promotion de l'image de la Corse à l'international.
- L'ADEC fournira à Business France les éléments lui permettant de valoriser son image à l'international.
- Business France fournira à l'ADEC l'assistance nécessaire pour l'organisation de Missions régionales internationales ainsi que pour l'accueil de délégations étrangères.

ARTICLE 5

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 : GESTION DES LITIGES/ RESILIATION DE LA CONVENTION

Les Partenaires s'efforcent de résoudre à l'amiable les questions en relation avec l'application et l'interprétation des dispositions du présent accord, ainsi que toute question litigieuse qui pourrait naître au moment de sa mise en œuvre.

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

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

6.3 En cas de force majeure causée par un contexte ou une action extérieure entravant la réalisation du partenariat de la coopération (contexte géopolitique, catastrophes naturelles, accidents, etc.), les Parties seront déchargées de leurs obligations.

6.4 La loi applicable à la présente Convention est la loi française. En cas de litige relatif à l'interprétation ou à l'exécution de la présente Convention, les Parties s'efforceront de rechercher un accord amiable. En cas de désaccord persistant, le litige sera porté à l'appréciation du Tribunal Administratif compétent.

ARTICLE 7 – DUREE DE LA CONVENTION

La convention fait suite et remplace les conventions en cours. Elle prend effet à la date de sa signature, et sera automatiquement renouvelée pour des périodes annuelles successives sauf dénonciation par l'une ou l'autre des parties, trois mois avant l'échéance de chaque terme.

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 mois à compter de la date de la fin de la convention.

ARTICLE 8 - 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 9 – PROPRIETE INTELLECTUELLE / CONFIDENTIALITE

9.1 Propriété intellectuelle

Chaque Partie autorise l'autre Partie à reproduire, représenter, utiliser sa marque et logo par quelque procédé que ce soit dans le cadre de sa communication sur le Projet, plus généralement dans le cadre de l'exécution de la présente Convention, 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, soit 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.

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.

9.2 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.

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 10 – DONNEES 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 » 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 recueillies 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 11- RESPONSABILITE

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.

Fait à Le en trois exemplaires

Pour la Collectivité de Corse

Gilles SIMEONI

Pour l'ADEC

Jean-Christophe ANGELINI

Pour Business France

Christophe LECOURTIER

ANNEXE OPERATIONNELLE EXPORT

Afin de permettre à l'ADEC de remplir ses missions de soutien aux projets d'investissement et d'extension d'activités à l'international des entreprises corses, de facilitateur à l'accès aux marchés internationaux, 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.

L'accord s'applique sans exclusivité à tous les pays. Le partenariat s'établit dans le cadre des conditions générales de vente et des tarifs relatifs aux produits et services de Business France. Toute prestation personnalisée à réaliser dans le cadre de ce partenariat fera l'objet d'une communication à l'ADEC définissant les objectifs, délais, tarifs et engagements.

Mode opératoire pour mise à disposition du fonds :

Le mode opératoire pour la mise à disposition des fonds sur la présente convention cadre prend effet à compter de sa date de signature et arrivera à son terme le 31/12/2022 soit une durée maximale de 5 ans.

La dotation sur ces 5 années est chiffrée à 1,5 M€ soit 300 000€ par an qui seront inscrits dans les conventions annuelles. Le montant annuel est un montant maximum. Les partenaires (ADEC & Business France) se réservent cependant le droit de réajuster le montant à la baisse s'ils devaient constater que l'enveloppe de la dotation annuelle prévue initialement était trop importante. Cette modification fera alors l'objet d'un avenant à la convention cadre.

Chaque convention annuelle démarre le 1 janvier et s'achève le 31 décembre.

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

- 50 % à la signature de la convention annuelle,
- 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 : Monsieur le Directeur de l'ADEC, immeuble Le Régent, 1 avenue Eugène Macchini 20000 AJACCIO. Sur la base de cet appel de fonds, le Bureau de l'ADEC procédera à l'individualisation de la dotation annuelle sur le budget d'intervention de l'ADEC 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 pourront faire l'objet d'un report sur l'année N+1 la dotation annuelle N+1 s'en trouvera donc augmentée d'autant, sans toutefois être supérieure à la dotation annuelle prévue dans la convention-

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

Dans chacun de ces 2 cas, un avenant viendra entériner ce processus financier.

A l'issue de ces 5 ans, l'excédent éventuel sera reversé à l'ADEC sans que l'ADEC ait à le demander sur le compte suivant :

Titulaire : 02A080 Trésorerie de Corse

Code banque : 30 001

Code guichet : 00109

N° compte : 0000S050005

Clé RIB : 23

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

Le fonds de concours à l'internationalisation sera utilisé de la manière suivante :

L'ADEC définit les critères d'éligibilité des entreprises corses pour l'accès à l'allègement du coût des produits et services de Business France. L'ADEC peut décider de prendre en charge tout ou partie du coût de ces prestations. Business France indiquera à chaque entreprise ayant eu recours à ses prestations, l'origine du fonds de concours à l'internationalisation utilisé.

Traitement des demandes des partenaires, opérateurs et entreprises corses :

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. L'ADEC, tout en informant le bénéficiaire, transmet une copie à Business France pour expertise notamment sur la faisabilité du projet export ou internationalisation du bénéficiaire. Business France propose un devis de prestations à réaliser en réponse au cahier des charges établi avec le bénéficiaire. En amont de la facturation définitive, 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.

La facture de Business France, doit obligatoirement intégrer la mention : « prestation financée par l'ADEC ».

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 d'entreprises l'ayant utilisé
- Nom des sociétés
- Détails des prestations + montant HT et TTC
- Le total du financement accordé
- Le solde du fonds de concours restant

- copie des factures pour chaque prestation.

Ce montant sera évalué à partir des objectifs fixés par le Comité en charge du pilotage de la politique d'exportation et d'internationalisation. Cet engagement de l'ADEC prend la forme d'un fonds de concours à l'internationalisation. Celui-ci sera consommé au travers des prestations fournies aux entreprises corses ou aux organismes de la collectivité

Cette consommation se fonde sur la base des tarifs publics de Business France.

Ce fonds de concours pourra également servir au financement d'autres prestations directement liées au développement international des entreprises corses ou du territoire ainsi qu'au déplacement de membres de l'ADEC dans le cadre de la mise en œuvre de la Convention cadre et de ses annexes à l'occasion d'opérations organisées par/en partenariat avec Business France à l'étranger. Une telle prise en charge fera l'objet d'une notification spécifique de l'ADEC à Business France.



CONVENTION DE PARTENARIAT ANNEXE ENTRE Business France et l'Agence de Développement Economique de la Corse

Entre

Business France, établissement public national à caractère industriel et commercial, immatriculé au Registre du commerce et des sociétés de Paris sous le numéro 451 930 051, dont le siège social est sis 77 boulevard Saint-Jacques, 75014 Paris, représenté par Monsieur Christophe LECOURTIER, Directeur général, ayant tous pouvoirs à l'effet des présentes,

Ci-après dénommé « Business France » ou « l'Agence nationale ».

et

L'Agence de Développement Economique de la Corse (« ADEC »), établissement public à caractère industriel et commercial, n° SIRET FR39217556800022, dont le siège social est sis 1 Avenue Eugène Macchini, 20000 Ajaccio, représenté par Monsieur Jean-Christophe ANGELINI, Président ayant tous pouvoirs à l'effet des présentes,

Ci-après dénommé le « Correspondant chef de file en région » ou le « CCFR ».

« Business France » et le « Correspondant chef de file en région » sont ci-après dénommés conjointement « les Parties » ou individuellement « la Partie ».

PREALABLEMENT AUX PRESENTES IL EST RAPPELE CE QUI SUIT :

Business France est un établissement public national à caractère industriel et commercial, placé sous la tutelle du ministre des affaires étrangères, du ministre chargé de l'économie et du ministre chargé de la cohésion des territoires, dont la mission est de favoriser le développement international des entreprises implantées en France et de promouvoir l'attractivité économique du territoire national et les exportations françaises. A cette fin, l'Agence nationale réalise ou coordonne toutes actions d'information, de formation, de promotion, d'accompagnement, de coopération technique, industrielle et commerciale.

Elle conduit les actions :

- valorisant et promouvant l'attractivité économique de la France, de ses entreprises et de ses territoires, en assurant notamment des activités de prospection, d'accueil et d'accompagnement des investisseurs internationaux ;
- proposant à l'Etat et mettant en œuvre une stratégie de communication et d'influence visant à développer l'image de la France à l'international.

Actuellement, l'Agence nationale compte environ 1500 collaborateurs en France et dans 70 pays.

Les Régions sont les collectivités territoriales responsables, sur leur territoire, de la définition des orientations en matière de développement économique¹. Chaque région (ou dans le cas présent, « Collectivité unique de Corse ») élabore un schéma régional de développement économique, d'innovation et d'internationalisation (SRDEII) fixant notamment les orientations relatives à l'attractivité du territoire régional et définissant les actions de soutien à l'internationalisation de l'économie régionale.

Les priorités et compétences des régions en matière d'internationalisation de leur économie rejoignent la mission d'intérêt public dont Business France est chargé par l'Etat, à travers son contrat d'objectif et de performance notamment.

Considérant que :

- Pour l'accomplissement de ses missions en France et à l'étranger, notamment de sa mission de prospection, d'accueil et de suivi des investisseurs internationaux, Business France agit en coopération avec les représentants de l'Etat dans les régions et les collectivités et établissements territoriaux en charge du développement économique. A cette fin, l'Agence nationale a signé, le 29 septembre 2016, un accord de coopération avec l'association Régions de France et dans chaque territoire, la coopération régionale fait l'objet d'une convention pluriannuelle avec la Région concernée (ou Collectivité), soumise à l'avis du Préfet de Région.
- Par délibération n.06/08 de l'Assemblée de Corse en date du 26/01/2006 autorisant la signature de la convention entre la Collectivité Territoriale de Corse et l'Agence Française pour les Investissements Internationaux, l'Agence de Développement Economique de la Corse est désignée comme étant la structure en charge d'une mission d'intérêt général dédiée notamment à la prospection et à l'accompagnement des investisseurs internationaux et à la promotion internationale du territoire.

L'Agence de Développement Economique de la Corse, sera donc, comme le précise la Convention Cadre à laquelle la présente est annexée, le Correspondant chef de file en région², désigné pour assurer l'interface entre la Collectivité de Corse et Business France, en liaison étroite avec ses partenaires intra régionaux. A ce titre, elle est chargée de garantir l'équité de traitement des territoires et la transparence dans la diffusion des projets d'investissements étrangers et assure la coordination régionale pour le suivi et l'accompagnement, dans l'intérêt des investisseurs et de l'aménagement des territoires.

¹ Art. 4251-12 du code général des collectivités territoriales

² La présente convention reprend le terme « Correspondant chef de file en région », CCFR, même si la Corse est aujourd'hui une Collectivité unique.

L'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.

Depuis l'adoption, par l'Assemblée de Corse le 14 décembre 2016 (délibération N°16/293 AC), du Schéma Régional de Développement Economique, d'Innovation et d'Internationalisation (SRDE2I), le rayonnement économique et l'attractivité ont été inscrits dans les priorités de l'Agence en matière d'internationalisation de l'économie insulaire.

Les Parties conviennent de mettre en place un partenariat, objet de la présente Convention et visant tout ou partie des orientations suivantes :

- la prospection, l'accueil, l'accompagnement et le suivi d'entreprises étrangères susceptibles de développer de nouvelles activités sous des formes variées (créations, extensions, reprises et partenariats technologiques ou industriels, autres) et porteuses de valeur ajoutée et de création ou de sauvegarde d'emplois;
- la promotion de l'attractivité économique du territoire national et régional;
- la participation à des actions de prospection et d'accompagnement d'investisseurs pour le financement d'équipements publics (opérations d'intérêt national notamment), d'immobilier d'entreprises ou d'entreprises en développement;
- la participation à l'établissement du bilan annuel régional et national sur les investissements étrangers en France.

Le CCFR s'attache particulièrement à :

- la coordination des initiatives de prospection à l'international (y compris dans certains cas sous la forme d'une programmation unifiée) sur le territoire régional, afin d'en garantir la cohérence dans une perspective d'efficience;
- l'accueil performant des prospects, leur accompagnement et leur suivi dans le processus d'implantation, en coordination notamment avec les missions confiées par l'Etat au Référent unique pour les investissements (RUI).

Il veille, en particulier, à la circulation rapide, efficace et transparente des informations relatives aux projets d'investissement suivis avec Business France, et à la confidentialité de ces dossiers.

Il assume l'obligation d'une prise en compte équilibrée des enjeux de chaque territoire intra régional et garantit une diffusion équitable des projets auprès des territoires intra régionaux souhaitant accueillir des investissements étrangers.

De manière générale, au sein de sa structure, le CCFR s'engage à utiliser des moyens humains, matériels et organisationnels suffisants pour assurer efficacement la réalisation des objectifs de la présente convention.

Le CCFR s'engage à fournir chaque année à Business France une présentation de son dispositif interne (moyens humains dédiés) et du processus d'information, de mobilisation et de coordination des territoires intra régionaux (notamment en cas d'existence d'un COSPE régional). Il informe Business France des changements de référents en charge du COSPE et du bilan (titulaire et suppléant) et de toute modification de l'organisation intra régionale existante.

Contenu de la convention de partenariat

PREALABLEMENT AUX PRESENTES IL EST RAPPELE CE QUI SUIIT :	1
Article 1 - Objet de la convention de partenariat	6
Article 2 - Engagements réciproques des Parties	6
2.1 - Au titre des actions de co-prospection	7
2.2 - Au titre des actions de prospection conduites par chaque Partie	8
2.2.1- Segments prioritaires	9
2.2.2- Partage d'informations	9
2.2.3- Le programme Business VIP	10
2.3 - Au titre des actions de promotion	10
2.4 - Au titre de l'accompagnement des projets d'investissement étrangers	11
2.4.1- Types de projets d'investissement et Comité d'orientation et de suivi des projets étrangers (COSPE)	11
2.4.2- Traçabilité du suivi des projets d'investissements détectés et diffusés au Cospe	12
2.5 - Au titre du recensement des investissements étrangers créateurs d'emplois en France	14
2.5.1 – Bilan annuel des investissements étrangers en France	14
2.5.2 – Communication portant sur les projets d'investissement	15
2.5.3 – Stock des implantations étrangères en France	15
2.6 Au titre de l'amélioration de l'attractivité du territoire national et des territoires	15
2.7 Au titre du partage d'informations sur les atouts des territoires	16
Article 3 - Principes généraux	16
3.1 - Confidentialité	16
3.2 - Neutralité, égalité des territoires et impartialité	17
3.3 - Réactivité et respect du cahier des charges	17
Article 4 - Développement professionnel et formation	18
Article 5 - Dispositions finales	18
5.1 - Indépendance des Parties	18
5.2 - Propriété intellectuelle	18
5.3 - Indivisibilité de la Convention de partenariat et de ses annexes	19
Article 6 - Durée de la Convention de partenariat	19
Article 7 – Suivi et évaluation de l'application de la convention	19
7.1 - Mise en place d'un tableau de bord	19
7.2 Point sur les modalités de diffusion, de suivi et d'accompagnement des projets en région	20
7.3 - Enquêtes de satisfaction	20

Article 8 - Loi applicable et règlement des différends.....	20
ANNEXE 1 – ACCOMPAGNEMENT DES PROJETS.....	22
1. Le COSPE.....	22
1.2 Les fiches projet.....	23
1.3 Traitement des fiches projets.....	23
1.4 Statut des fiches projet.....	24
Cadre de travail commun sur les projets diffusés via le COSPE.....	24
1.5 La règle de la première touche.....	25
2. COORDINATION DE L'ACCOMPAGNEMENT DES PROJETS DIFFUSES DANS LE CADRE DU COSPE.....	26
2.1 Accompagnement de type « Platinum », « Gold » ou « Silver » des projets.....	26
2.2 Cas de l'accompagnement des projets stratégiques d'investissement (« Platinum »).....	26
2. TRAITEMENT ET SUIVI DES PROJETS DETECTES DANS LE CADRE DES MISSIONS CIBLEES ET AUTRES FORMES DE CO-PROSPECTION.....	28
ANNEXE 2 – COORDINATION DES ACTIONS DE BUSINESS FRANCE ET DES CORRESPONDANTS CHEFS DE FILE EN REGION AVEC LES SERVICES DE L'ETAT.....	29

Article 1 - Objet de la convention de partenariat

La présente convention de partenariat a pour objet de définir les modalités selon lesquelles les Parties mettent en œuvre un partenariat afin de définir et de conduire de façon coordonnée les actions suivantes, eu égard à leurs attributions respectives :

- Assurer la prospection, l'accueil et le suivi des projets d'investissements internationaux et prendre ensemble toute initiative de nature à favoriser l'investissement étranger durable dans les régions ou collectivités;
- rendre l'action publique plus efficiente pour l'investissement étranger.

Cette coordination est réalisée sans exclusivité et sans préjudice des actions, hors champ de la présente convention, que les Parties réalisent avec d'autres partenaires publics et privés, en application de leurs mandats respectifs.

Compte-tenu de leurs attributions et priorités respectives, la collaboration entre les Parties porte ou ne porte pas sur les champs suivants :

CHAMPS DE COLLABORATION	INCLUS	EXCLUS
Créations	X	
Suivi des filiales françaises des entreprises étrangères / Extensions (« Aftercare ») <i>(non pertinent au moment de la signature mais inclus en cas d'évolution à moyen terme)</i>	X	
Acquisitions d'entreprises en difficulté	X	
Acquisitions ou prise de participation dans des entreprises (y compris start-up) en développement en France	X	
Investissements financiers dans des équipements publics ou immobilier d'entreprises en France	X	
Partenariats technologiques, industriels, R&D	X	
Start-up (implantation de start-up étrangères en France)	X	
Rapport annuel sur les investissements étrangers en France	X	
Accueil des talents	X	

Article 2 - Engagements réciproques des Parties

Dans le but d'attirer des investisseurs porteurs d'emplois et de valeur pour les économies nationale et régionales, l'Agence nationale et le Correspondant chef de file en région s'engagent à identifier des champs et cibles communes de prospection, en s'attachant à chaque fois que possible à :

- renforcer les efforts communs de prospection et d'accompagnement sur les cibles convergentes;
- inclure des ciblage spécifiques afin de tenir compte des offres différenciantes des régions ;
- partager une information sur les écosystèmes régionaux.

2. 1 - Au titre des actions de co-prospection

Dans le cadre de leur mission de service public, les actions de co-prospection peuvent comprendre, notamment :

- les missions ciblées : la mission ciblée consiste en une action de co-prospection conduite conjointement entre le Correspondant chef de file en région et Business France dans le cadre de l'accomplissement de leurs missions respectives de service public. Des contacts sont noués avec des entreprises d'un secteur déterminé, dans un pays défini et pour une courte durée, en s'appuyant sur une expertise sectorielle apportée par le CCFR. Tout projet détecté dans le cadre d'une mission ciblée est géré selon les règles et la procédure Cospe relative aux missions ciblées.

Dans le cadre du partenariat qui les lie pour la détection et l'accompagnement d'investissements étrangers créateurs de valeur et d'emplois en France, en lien avec les objectifs assignés par les mandants des Parties, Business France et le CCFR conviennent de cofinancer la mission ciblée selon les modalités définies dans une convention ad-hoc.

- Les séminaires Invest : le séminaire Invest est réalisé à l'initiative d'un Correspondant en région ou d'un bureau Business France, sous l'autorité et le contrôle du directeur Business France à l'étranger. Il prend la forme d'un séminaire auprès d'entreprises et d'acteurs économiques (fédérations professionnelles, relais d'opinion etc.) ciblés par des chargés d'affaires Invest de la zone géographique choisie, en présence des représentants du partenaire territorial voire d'acteurs locaux que ce dernier souhaiterait convier, afin de valoriser les atouts et l'écosystème du territoire.

Tout projet détecté dans le cadre d'un séminaire Invest est géré selon les règles et la procédure du Cospe.

Une convention ad-hoc est conclue pour l'organisation de chaque séminaire Invest In.

- Les actions de co-prospection de long terme : Business France peut conduire des actions de co-prospection de long terme avec le CCFR, prenant la forme d'un partenariat pour la prospection d'investisseurs étrangers sur des segments économiques ciblés et définis par les

Parties. Les projets détectés sont gérés selon les procédures du COSPE. En ce sens, sur la base d'un principe d'équité de traitement, la région dispose d'une priorité pour remettre son offre avant diffusion au Cospe, sous réserve d'une demande de remise d'autres offres territoriales par l'entreprise.

Afin de mettre en œuvre des actions de co-prospection, les Parties :

- définissent annuellement un programme prévisionnel de réalisation de missions ciblées et de séminaires Invest avec une revue d'avancement au plus tard en milieu d'année;
- concluent et mettent en œuvre une convention de coopération prévoyant les modalités d'organisation, de mise en œuvre, d'évaluation et de partage des frais pour chaque action : mission ciblée, actions de co-prospection de long terme, séminaire Invest.
- définissent ensemble une liste limitée de secteurs d'activités d'excellence et de produits d'appel différenciants pour le territoire régional. Ces secteurs font l'objet d'actions de valorisation auprès des prospects et du réseau de prospecteurs, afin de mener une prospection ciblée sélective.

Pour le financement de ces actions et d'autres actions payantes et autres activités, objet de la présente collaboration, l'ADEC aura recours au fonds de concours à l'internationalisation mentionné au sein de la convention cadre entre Collectivité de Corse – ADEC – Business France.

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

Coordination des initiatives des actions de co-prospection associant d'autres partenaires que les Parties

Lorsque Business France est sollicitée directement par un partenaire intra régional, notamment par une autre collectivité territoriale (intercommunalités notamment), afin de réaliser une action de co-prospection ou de promotion, Business France demande de façon expresse l'avis du Correspondant chef de file en région. A défaut de retour, cet avis est considéré comme favorable.

Si le CCFR estime que cette initiative pose des difficultés de cohérence avec la stratégie régionale, il en informe Business France par écrit. Dans ce cas, le CCFR se rapproche de son partenaire intra régional afin de proposer les modalités d'une co-prospection ou de promotion respectueuse de la cohérence régionale.

2.2 - Au titre des actions de prospection conduites par chaque Partie

Business France développe une part importante de ses programmes de prospection sur des segments prioritaires (secteurs économiques, ou faisceaux de secteurs économiques). L'Agence nationale entretient des relations suivies avec des grands comptes, dont elle rencontre les dirigeants périodiquement à l'étranger ou en France.

Le Correspondant en région peut être amené à conduire des actions de prospection à l'étranger pour promouvoir les atouts de son territoire. Il rencontre des entreprises étrangères en France, à l'occasion de visites de sites sur son territoire, ou au siège social de l'entreprise localisé en France ou à l'étranger.

Le directeur du bureau Business France concerné à l'étranger est informé en amont par le CCFR des missions de prospection que ce dernier mène, ainsi que de celles conduites par tout autre partenaire intra régional dont il a connaissance, sauf impératif de confidentialité. A cet égard, lorsque le Correspondant chef de file en région communique la liste des entreprises qu'il va prospecter, le bureau Business France l'informe de l'historique des initiatives de prospection menées vis-à-vis de ces entreprises par Business France ou d'autres partenaires.

Les Parties coordonnent ces prospections au moyen des actions suivantes et conformément à l'annexe 1 de la présente convention.

2.2.1- Segments prioritaires

La liste des segments prioritaires de prospection d'investissements étrangers en France est dressée par Business France, après concertation avec les CCFR en liaison avec les services de l'Etat, et en convergence avec les orientations au niveau national et régional. Cette liste est actualisée et peut faire l'objet d'ajustements.

2.2.2- Partage d'informations

2.2.2.1 Suivi des entreprises étrangères implantées en France

De manière à pré-positionner au mieux le territoire national pour tout projet d'investissement, les Parties conviennent de partager, sauf demande expresse de confidentialité émanant des entreprises concernées, les informations qu'elles détiennent quant au potentiel de croissance, aux éventuels risques de défaillance (réduction d'effectifs, fermeture de site, ou délocalisation), ou encore aux besoins d'accompagnement des entreprises déjà implantées, y compris en matière de relocalisation.

Face à la faiblesse actuelle des investissements étrangers sur le territoire corse, le dispositif de suivi reste perfectible et sera à adapter sur le moyen terme.

« Suivi des filiales, succursales ou bureaux des entreprises étrangères en France »

Pour une bonne coordination des actions, Business France transmet en début d'année au CCFR, la liste des primo-implantations des entreprises étrangères de son territoire, qu'il envisage de prospecter.

Les Parties conviennent des modalités de coordination pour le suivi de chacune de ces entreprises entre Business France, le CCFR et les partenaires intra régionaux concernés dans le respect de l'organisation intra régionale mise en place par le CCFR.

Les projets détectés sont diffusés à travers le Cospe (statut captif), selon la procédure décrite en annexe.

2.2.2.2 Evènements significatifs sur le territoire du CCFR

Le CCFR informe Business France des principaux évènements, conférences et autres manifestations sectorielles ou thématiques organisés sur son territoire et qui pourraient constituer d'excellentes occasions pour provoquer des visites en France d'investisseurs étrangers ou d' étoffer de manière opportune un programme de visites. Business France transmet à son réseau international le programme évènementiel adressé par le CCFR.

2.2.2.3 Actions de promotion et de prospection conduites à l'étranger

Le CCFR informe Business France des actions de promotion et de prospection conduites à l'étranger, pour la bonne cohérence des actions conduites au niveau national et international. Dans ce cadre, les projets détectés par le CCFR sont renseignés sur la plateforme sinpa et à travers le cospe, au titre de « première touche », dès lors que ces projets ne sont pas déjà connus de Business France.

2.2.3- Le programme Business VIP

Ce programme proposé par Business France a pour objectif de susciter auprès de décideurs étrangers des projets d'investissement créateurs d'emplois en France. Il consiste en l'organisation d'un programme de 1 à 3 jours combinant entretiens de haut niveau avec l'Etat, les administrations ou avec des sociétés privées (CAC 40, VC), des visites de sites (laboratoires publics, incubateurs, salons internationaux...) et la participation à un événement culturel ou sportif.

Les cibles principales sont les grands comptes étrangers ou « family offices » non présents en France; les porteurs de projets stratégiques internationalement mobiles; les groupes présents en France à la recherche de relais de croissance ou n'ayant pas investi en France depuis plusieurs années.

En fonction de la nature de l'accueil VIP et des besoins identifiés par Business France, le CCFR pourra, sur sollicitation de l'Agence, participer à l'élaboration du programme local ainsi qu'à tout ou partie des entretiens ou visites organisées. Un compte-rendu, assorti le cas échéant d'un plan d'action sera établi par Business France.

2.3 - Au titre des actions de promotion

La communication développée à l'étranger par Business France vise à promouvoir les atouts, l'image et l'attractivité de la France, pour convaincre les investisseurs étrangers de localiser les investissements créateurs d'emplois et de valeur ajoutée (implantations, extensions ou reprises) en France.

Le CCFR promeut les atouts de son territoire.

Dans ce domaine, les Parties poursuivent une collaboration visant à enrichir la communication sur le site France d'éléments illustrant la diversité et la richesse des territoires, à valoriser ensemble certains thèmes au cœur de l'attractivité française, à l'instar de l'innovation, et à démultiplier l'impact des actions qu'elles conduisent à l'étranger sur les cibles visées.

L'action de promotion des Parties s'appuie sur plusieurs outils, parmi lesquels les sites internet ; les voyages de presse, occasions de rencontres entre des entreprises et des compétences localisées dans les territoires et des journalistes étrangers en visite en France ; les communiqués de presse sur les atouts sectoriels du site France et sur les projets aboutis en France ; les publications et argumentaires, les témoignages des investisseurs ; les données sur les investissements étrangers en Europe, en France et dans chaque territoire régional.

2.4 - Au titre de l'accompagnement des projets d'investissement étrangers

2.4.1- Types de projets d'investissement et Comité d'orientation et de suivi des projets étrangers (COSPE)

Les projets d'investissement suivis par Business France peuvent prendre les formes suivantes : primo-implantation ; création de site ; extension d'un site existant ; rachat d'une entreprise en difficulté ou en situation de fragilité; acquisition ou prise de participation dans des entreprises en développement en France ; partenariat ; financement d'équipements structurants et d'immobilier d'entreprises.

Business France anime au niveau national le Comité d'Orientation et de Suivi des Projets Etrangers (COSPE) notamment à travers une plateforme dématérialisée « sinpa » destinée au partage, avec ses partenaires régionaux, des informations relatives aux projets détectés par les Parties, dès lors que :

- les projets d'investissement détectés nécessitent, selon Business France et sur la base du cahier des charges construit avec l'entreprise, la remise d'une ou plusieurs offres territoriales (ou des éléments spécifiques d'information);
- les projets d'investissement détectés requièrent, un accompagnement particulier mobilisant Business France et le CCFR et/ ou les organismes intra régionaux.

Le COSPE, dont le fonctionnement est détaillé en annexe, est régi selon les principes généraux prévus par l'article 3 de la présente convention, ainsi déclinés :

- confidentialité : accès au dispositif ouvert aux services de l'Etat (CGET, DGE, RUI et CRP) et au CCFR partie à la présente Convention;
- transparence et égalité territoriale : traçabilité, au profit de toutes les régions, de l'ensemble des actions conduites au profit de l'investisseur dans le cadre de la diffusion des fiches projets;
- équité intra régionale : le CCFR assure une transmission équitable et transparente des projets détectés par Business France aux organismes intra régionaux concernés et coordonne le recueil et la confection d'une offre régionale répondant au cahier des charges du prospect ;

- pertinence : les fiches projet, comme les offres territoriales, sont conformes au cahier des charges remis par l'investisseur. Les fiches projet, notamment partenariat et acquisition, rassemblent des informations aussi précises que possible pour permettre la réalisation d'une offre territoriale;
- réactivité : les Parties transmettent à l'investisseur les éléments répondant à son cahier des charges dans les délais fixés.
- traçabilité : dans un souci de bonne circulation de l'information, les Parties conviennent de renseigner les actions de suivi des projets depuis la remise de l'offre jusqu'à l'aboutissement du projet.

Les Parties coordonnent leurs actions avec les Référents uniques à l'investissement (RUI), lesquels contribuent à l'efficacité de l'action administrative en veillant à la mobilisation des acteurs publics et facilitent les démarches réglementaires des entreprises.

2.4.2- Traçabilité du suivi des projets d'investissements détectés et diffusés au Cospe

Les Parties s'engagent à renseigner dans la plateforme sinpa tous éléments de suivi des projets d'investissement ayant été diffusés au Cospe: contacts avec l'entreprise, mise en ligne uniquement sous sinpa des offres territoriales, retours sur les offres territoriales transmises à l'investisseur, programmes et compte-rendu de visites, etc.

Ces informations doivent permettre de disposer à tout moment d'une vision claire de l'état d'avancement de l'accompagnement et de la maturation du projet d'investissement préalablement diffusé au Cospe.

2.4.2.1 - Dans le cadre de la valorisation d'entreprises en mutation économique

Conscients de l'enjeu stratégique que représente la sauvegarde du tissu industriel et des emplois en France, Business France et les correspondants missionnés à cet effet par leurs mandants, peuvent apporter leur concours à la recherche de repreneurs pour des sites en difficulté ou en situation de fragilité avérée, en les valorisant auprès d'investisseurs étrangers. Elles peuvent également collaborer pour identifier des cibles répondant aux besoins de projets d'investissement étrangers identifiés.

La collaboration entre les parties portent sur deux volets :

- 1) Un dispositif d'offre territoriale mis en œuvre au travers des opportunités d'affaires dites Business Opportunities, gérée par une équipe dédiée au sein de Business France, activé sur demande expresse des tutelles de Business France et de l'entreprise (ou de son administrateur judiciaire) et le cas échéant en lien avec la plateforme « Restructuration Economique » CTC (ADEC) – Etat mise en place au sein de l'ADEC conformément à la délibération N° 16/175 AC du 29/07/2016.

Les Parties collaborent ensemble à l'élaboration des éléments nécessaires à la prospection et au suivi des projets détectés, sous réserve d'éventuels engagements de confidentialité pris par Business France à la demande des tutelles de l'agence, de l'entreprise demandeuse

(de l'administrateur judiciaire ou du prospect étranger).

Le Correspondant en région peut suggérer qu'une entreprise en mutation de son territoire bénéficie du dispositif BO. Business France se réserve la capacité de répondre positivement ou non à la demande. Dans l'affirmative, les Parties collaborent ensemble à l'élaboration des éléments nécessaires à la prospection et au suivi des projets détectés.

- 2) Dans le cadre du flux entrants de projets d'acquisition d'entreprises en difficulté, détectés par Business France et diffusés au CCFR à travers le COSPE, l'engagement par le CCFR d'activer en région ses réseaux pour identifier des cibles correspondant au cahier des charges du projet d'investissement étranger.

Aucune entreprise en France ne sera proposée par le CCFR sans l'accord express de celle-ci (ou de l'administrateur judiciaire).

Les modalités de collaboration pourront être précisées dans un document ad hoc qui sera le cas échéant annexé à la présente convention.

Tout projet détecté dans le cadre d'une BO est diffusé selon les modalités de la procédure du Cospe.

2.4.2.2 - Acquisition ou prise de participation dans des entreprises en développement en France

Conscient de l'enjeu stratégique que représente l'apport de capitaux pour une entreprise implantée en France dans le cadre de son développement et de sa croissance, Business France propose aux entreprises une prestation spécifique de recherche d'investisseurs. Cette prestation est l'objet d'une facturation à l'entreprise cliente de Business France. Les Parties peuvent également collaborer pour identifier des cibles répondant aux besoins de projets d'investissement étrangers identifiés.

- 1) Le CCFR, comme tout acteur public ou privé, peut solliciter Business France afin que l'Agence nationale propose ce type de prestation, lorsqu'un enjeu particulier en matière de prise de participation dans une entreprise en développement est identifié.

Business France se réserve la capacité de répondre positivement ou non à la demande.

Business France informe le CCFR de la mise en place d'une action de prospection et de ses résultats, sous réserve d'éventuels engagements de confidentialité pris par Business France vis-à-vis des entreprises demandereses ou prospectées.

- 2) Dans le cadre du flux entrants de projets d'acquisition ou prise de participation dans des entreprises en développement en France, détectés par Business France et diffusés au CCFR à travers le COSPE, l'engagement par le CCFR d'activer en région ses réseaux pour

identifier des cibles correspondant au cahier des charges du projet d'investissement étranger.

Aucune entreprise en France ne sera proposée par le CCFR sans l'accord express de celle-ci.

Les modalités de collaboration pourront être précisées dans un document ad hoc qui sera le cas échéant annexé à la présente convention.

Tout projet détecté dans le cadre de ce dispositif est diffusé selon les modalités de la procédure du Cospe.

2.4.2.3 - Prise de participation et financement d'équipements structurants et d'immobilier d'entreprise

Business France propose, sur demande, un service de prospection d'investisseurs internationaux au bénéfice de collectivités, d'aménageurs ou autres acteurs publics et privés, pour aider au financement d'atouts régionaux particulièrement structurants en termes d'aménagement du territoire : équipements, infrastructures concernant notamment les Opérations d'intérêt national, l'immobilier d'entreprise ou hôtelier, etc. Les Parties peuvent également collaborer pour identifier des cibles répondant aux besoins de projets d'investissement étrangers identifiés.

- 1) Le CCFR, comme tout acteur public ou privé, peut solliciter Business France afin que l'Agence nationale propose ce type de prestation, lorsqu'il détecte un enjeu particulier en la matière. Business France se réserve la capacité de répondre positivement ou non à ce type de demande.

Cette prestation fait l'objet d'une facturation adressée au maître d'ouvrage.

Dès la signature du bon de commande, le CCFR est tenu informé de la mise en place de la prestation et de son suivi, sous réserve d'éventuels engagements de confidentialité pris par Business France à la demande du client.

Tout projet détecté dans le cadre de ce dispositif est diffusé selon les modalités de la procédure du Cospe.

- 2) Dans le cadre du flux entrants de projets de prise de participation et financement d'équipements structurants et d'immobilier d'entreprise, détectés par Business France et diffusés au CCFR à travers le COSPE, le CCFR s'engage à activer en région ses réseaux pour identifier des cibles correspondant au cahier des charges du projet d'investissement étranger.

Aucune cible ne sera proposée par le CCFR sans l'accord express de celle-ci.

Les modalités de collaboration pourront être précisées dans un document ad hoc qui sera le cas échéant annexé à la présente convention.

Tout projet détecté dans le cadre de ce dispositif est diffusé selon les modalités de la procédure du Cospe.

2.5 - Au titre du recensement des investissements étrangers créateurs d'emplois en France

2.5.1 – Bilan annuel des investissements étrangers en France

Business France et ses Correspondants dans les régions procèdent chaque année au recensement des projets d'investissement ayant donné lieu à une décision d'implantation, d'extension ou d'acquisition, de la part d'une entreprise étrangère. Conjointement responsables de la qualité de ce bilan annuel, les Parties partagent la connaissance qu'elles ont des entreprises étrangères, de leurs projets et de leur présence en France, s'agissant en particulier des extensions d'implantations existantes.

Dès la fin de l'année sous revue, elles :

- échangent l'information relative aux projets aboutis dont elles ont connaissance et procèdent à la vérification des données relatives à l'emploi créé ou sauvegardé, aux montants investis et au caractère public ou confidentiel de la décision prise par l'entreprise;
- valident ensemble chaque projet et s'accordent en fin de processus, région par région, sur la liste des investissements comptabilisés pour l'année que consolide Business France en concertation avec ses bureaux à l'étranger;
- conservent cette information confidentielle jusqu'au jour de la présentation publique du résultat national par le Gouvernement.

Pour permettre à ses partenaires de préparer la présentation publique des résultats de leurs régions, Business France leur transmet, sous embargo, les résultats du recensement national une semaine au moins avant leur présentation publique.

Le bilan rend compte de l'attractivité de la France au regard des investissements étrangers, en présentant une analyse actualisée de l'importance et de l'impact des investissements étrangers en France.

Dans la présentation du bilan, les résultats obtenus dans les domaines de prospection situés à la convergence des priorités nationale et régionales (comme, par exemple, les segments prioritaires, les Business Opportunities, etc...) feront l'objet d'une valorisation spécifique.

2.5.2 – Communication portant sur les projets d'investissement

Lorsqu'elle organise une communication dans la presse sur une décision d'investissement suivie dans

le cadre du COSPE, la Partie à l'initiative de cette communication mentionne explicitement l'origine et l'accompagnement conjoints du projet.

2.5.3 – Stock des implantations étrangères en France

Les Parties coopèrent pour recenser le stock des implantations et sociétés étrangères présentes dans les territoires, enrichir et actualiser la cartographie réalisée par Business France de cet investissement étranger en France, et évaluer la contribution qu'il apporte au développement de l'économie de la France et de ses régions.

2.6 Au titre de l'amélioration de l'attractivité du territoire national et des territoires

Dans le cadre de sa mission relative à l'amélioration de l'environnement des affaires en France, Business France formule auprès de l'Etat des propositions de mesures ou de simplifications administratives ou organisationnelles.

A cette fin, Business France adresse chaque année un questionnaire visant à évaluer l'impact des mesures gouvernementales sur l'attractivité de la France auprès des investisseurs étrangers.

Le CCFR coordonne dans son domaine les réponses à ce questionnaire, qu'il adresse dans les délais à Business France. Il peut également adresser à Business France les propositions de mesures gouvernementales ou de simplifications administratives ou organisationnelles qu'il juge nécessaire à l'amélioration de l'attractivité des territoires.

Accueil des talents et de leur famille

Au titre de l'accueil des talents étrangers et de leur famille, Business France est en charge du site www.welcometofrance.fr à destination des talents étrangers et de leur famille. L'agence nationale renseigne les cadres étrangers sur les conditions et modalités de leur arrivée en France (titre de séjour, fiscalité, protection sociale). Dans le cadre de l'accueil des familles et notamment des enfants scolarisés, Business France a recensé l'offre de sections internationales disponibles sur le territoire national. Afin de compléter cette offre, le CCFR fait connaître chaque année à Business France les enseignements privés en langue étrangère développés sur son territoire ainsi que l'existence de guichet(s) locaux d'accueil des impatriés et de leur famille (service d'aide à la recherche d'un logement, d'un travail pour le conjoint, etc.) ou présente chaque année une actualisation des informations déjà apportées. Il fournit également toute documentation ou publication (plaquette promotionnelle, fiche technique, etc.) pouvant présenter ces dispositifs.

2.7 Au titre du partage d'informations sur les atouts des territoires

Business France organise, à périodicité régulière (une fois par mois en moyenne) et par visio-conférence, une session d'information, destinée à ses chargés d'affaires à l'étranger et permettant au CCFR et le cas échéant avec ses partenaires économiques, de présenter un territoire, l'organisation de l'accueil des investissements étrangers et les atouts territoriaux (priorités régionales, sites ou filières

d'excellence, infrastructures de référence, installations innovantes ou réalisations emblématiques, etc.). Le CCFR coordonne sur son territoire la participation aux sessions de visioconférence proposées par Business France.

De manière générale et pour la bonne information de ses prospecteurs d'investisseurs étrangers, Business France invite ses partenaires à partager (par voie électronique essentiellement) les publications et autres supports d'informations valorisant les atouts régionaux. L'objectif est à la fois de développer la connaissance des collaborateurs de BF des territoires présentés et d'enrichir le fond documentaire dans lequel ils peuvent puiser les informations nécessaires à la prospection. Cette communication complète et illustre les productions sectorielles et thématiques que Business France diffuse aux investisseurs.

Article 3 - Principes généraux

Les Parties s'accordent pour placer au cœur de leur partenariat les objectifs et principes suivants.

3.1 - Confidentialité

Les informations échangées entre les Parties sont considérées comme confidentielles, en particulier celles relatives aux projets portés par les investisseurs étrangers.

A ce titre, tant en son nom qu'en celui de ses collaborateurs ou partenaires, chacune des Parties s'engage envers l'autre, notamment :

- à ne communiquer tout ou partie de ces informations à aucun tiers sans accord préalable et écrit de l'autre Partie;
- à ne divulguer ces informations qu'aux seuls membres de son personnel qui auront à en connaître dans l'exercice de leurs fonctions;
- à ne revendiquer aucun droit de propriété intellectuelle sur ces informations.

Toutefois, les engagements ci-dessus définis ne s'appliqueront pas aux informations :

- que la Partie qui les aura reçues aurait possédées avant de les avoir reçues de l'autre Partie, pour autant qu'elles ne font pas l'objet d'un engagement de confidentialité imposé par un tiers à l'une ou l'autre des Parties;
- qui sont dans le domaine public;
- qui seraient divulguées avec l'accord exprès et écrit de l'autre Partie.

A charge pour la Partie qui entend faire valoir l'une de ces exceptions de présenter des éléments de preuve à l'autre Partie.

Si une des Parties est amenée à signer un accord de confidentialité avec un investisseur, l'autre Partie sera invitée, en cas de nécessité d'un partage d'information pour accompagner conjointement le projet d'investissement, à signer un accord de confidentialité avec ce même investisseur.

3.2 - Neutralité, égalité des territoires et impartialité

Convaincues qu'il est essentiel de joindre leurs efforts pour faire prévaloir une localisation en France des investissements internationalement mobiles, dans un environnement intra-européen très concurrentiel, les Parties s'attachent à valoriser les atouts de l'ensemble des territoires français candidats pour accueillir ces projets.

Elles conviennent de prospecter et d'accompagner les investisseurs étrangers en respectant les principes de neutralité, d'égalité des territoires et d'impartialité :

- pour Business France, vis-à-vis de l'ensemble de ses partenaires régionaux;
- pour le CCFR, vis-à-vis de l'ensemble de ses partenaires territoriaux, conformément aux missions qui lui sont confiées.

Les données territoriales communiquées aux entreprises étrangères doivent être, en toutes circonstances, à jour, objectives et vérifiables (coûts salariaux, coût du foncier...), sans introduire d'élément de jugement ou d'expression de préférence entre les territoires français intéressés par un même projet.

3.3 - Réactivité et respect du cahier des charges

Dans un environnement économique mondial en constante évolution et très concurrentiel, les Parties mettent en place les moyens nécessaires pour accompagner les projets d'investissements étrangers avec toute la réactivité nécessaire.

Les Parties s'engagent à répondre efficacement aux besoins exprimés par l'investisseur étranger pour l'implantation de son projet et la création d'emplois, en particulier dans le cadre de la remise d'offres territoriales qui répondent en tous points aux cahiers des charges.

Article 4 - Développement professionnel et formation

Business France organise des sessions de formation destinées à approfondir les compétences de ses chargés d'affaires sur des thématiques liées notamment à l'environnement économique, à la mobilité des entreprises et à l'accueil des investissements internationaux dans les territoires.

Ce programme, qui permet aux participants de partager leurs savoirs et expériences en matière d'attractivité de la France et d'accompagnement des projets d'investissements, est ouvert aux partenaires territoriaux et aux services déconcentrés de l'Etat concernés (RUI, CRP, DIRECCTE et DRRD en particulier). Le CCFR assure la diffusion de ce programme annuel de formation aux partenaires intra territoriaux.

Les Parties s'informent des postes à pourvoir dans leurs organisations respectives.

Le CCFR accueille des collaborateurs de Business France, en particulier ceux en poste à l'étranger, et organise à leur intention des parcours d'information visant à leur faire connaître les atouts des territoires, les dispositifs d'accompagnement et les acteurs du développement économique.

Article 5 - Dispositions finales

5.1 - Indépendance des Parties

Il est expressément convenu que la Convention est exclusive de tout transfert d'activité ou d'actif entre les Parties. De même, la Convention ne saurait être interprétée comme créant entre les Parties une quelconque société, de droit ou de fait, chacune d'elles restant économiquement comme juridiquement indépendantes.

5.2 - Propriété intellectuelle

Le présente Convention n'a ni pour objet, ni pour effet, de porter atteinte aux droits de propriété intellectuelle dont les Parties, chacune pour ce qui la concerne, sont et restent titulaires. Chaque Partie sera seule habilitée à protéger en son propre nom et à ses frais les inventions ou créations éventuellement nées à l'occasion de la négociation, de la préparation ou de l'exécution de la présente Convention.

Chacune des Parties garantit l'autre contre toute revendication de tiers sur le fondement d'une atteinte à ses droits de propriété intellectuelle à l'occasion de la négociation ou de l'exécution de la présente Convention.

Chaque Partie recueille l'accord exprès de l'autre Partie pour l'utilisation de son logo.

5.3 - Indivisibilité de la Convention de partenariat et de ses annexes

La présente Convention de partenariat et ses annexes -qui en font partie intégrante- expriment l'intégralité des engagements et obligations des Parties. Aucun écrit ou pourparlers préalables qui n'a pas été inclus ne pourra être opposé(s) par une Partie, à l'autre.

Article 6 - Durée de la Convention de partenariat

La présente Convention de partenariat et ses annexes entrent en vigueur à la date de sa signature.

L'obligation de confidentialité relative aux projets des investisseurs couvre une période de dix ans à compter de la date de diffusion du projet au Cospe.

La présente Convention de partenariat (y compris ses annexes) prend effet à compter de sa date de signature et arrivera à son terme le 31 décembre 2022.

Elle fait l'objet d'une évaluation à mi-parcours, collégiale entre Business France et l'ensemble de ses Correspondants en région, pouvant amener à une révision applicable à l'ensemble des partenaires régionaux.

La présente Convention de partenariat peut également faire l'objet d'une révision à la suite d'orientations nouvelles données à la politique d'attractivité des investisseurs internationaux telle que décidée et mise en œuvre par l'Etat et les collectivités territoriales.

Toute révision fait l'objet de la signature d'un avenant par les Parties.

Chacune des Parties pourra dénoncer à tout moment la présente convention moyennant un préavis de trois mois, notamment en cas de manquement grave aux obligations prévues par celle-ci.

Les Parties s'informent de toute modification dans leur organisation juridique (notamment dénomination sociale, champ de compétence matérielle et/ou géographique) et évaluent les conséquences de ces modifications sur la présente Convention de partenariat.

Article 7 – Suivi et évaluation de l'application de la convention

Chaque Partie met en place un processus d'amélioration continue visant une mise en œuvre toujours plus efficace des missions d'attraction et d'accueil des investissements internationaux.

7.1 - Mise en place d'un tableau de bord

Les Parties élaborent un tableau de bord permettant trois fois par an d'apprécier un nombre restreint d'indicateurs communs, destinés à mesurer l'activité des sous-périodes et les résultats obtenus au travers du fonctionnement de la présente Convention.

Ce tableau de bord rendra compte des progrès qualitatifs et quantitatifs obtenus :

- en matière de ciblage et d'accompagnement commercial, aux fins de convergence des priorités nationale et régionales;
- en matière de mutation économique;
- en matière de promotion économique;
- en matière d'emploi ;

L'appréciation de ce tableau de bord permettra aux Parties d'identifier de nouvelles modalités d'action ou d'organisation générale du partenariat.

7.2 Point sur les modalités de diffusion, de suivi et d'accompagnement des projets en région

Le Correspondant chef de file en région accomplit sa mission en garantissant l'équité de traitement entre les territoires de sa région et assure la coordination régionale dans l'accompagnement des projets d'investissement. Dans une logique d'efficacité collective, il s'engage à coordonner la diffusion des projets aux territoires intra régionaux en toute équité et transparence.

Business France et le CCFR effectuent chaque année un point portant sur le respect de cet engagement. En cas de difficulté constatée de mise en œuvre, Business France alerte par écrit le CCFR, aux fins d'adoption de mesures correctives, dans les meilleurs délais.

7.3 - Enquêtes de satisfaction

La présente convention de coopération fait l'objet d'une enquête annuelle de satisfaction mise en place par chacune des Parties :

- en ce qui concerne Business France, par l'envoi d'un questionnaire annuel de satisfaction à l'ensemble de ses correspondants en région, ainsi que des autres partenaires des missions ciblées;
- en ce qui concerne les correspondants en région, par la transmission à Business France d'un questionnaire de satisfaction commun à l'ensemble des correspondants en région.

Le questionnaire transmis à l'Agence nationale est diffusé aux bureaux de Business France à l'étranger ainsi qu'aux équipes du siège concernées.

Article 8 - Loi applicable et règlement des différends

La présente Convention est régie par le droit français.

Les Parties s'engagent à chercher à résoudre à l'amiable -au besoin par évocation au niveau de leurs directions respectives- tout différend qui viendrait à naître de l'interprétation ou de l'exécution de la présente Convention.

En cas d'impossibilité de parvenir à une solution amiable, le différend sera soumis aux tribunaux territorialement et matériellement compétents du ressort de la Cour d'appel de Paris.

Fait à

Le

Business France

Christophe LECOURTIER,
Directeur général

L'Agence de Développement Economique de
la Corse

Jean-Christophe ANGELINI
Président

ANNEXE 1 – ACCOMPAGNEMENT DES PROJETS

Le processus d'accompagnement des investisseurs débute dès que ces derniers indiquent à l'une des Parties qu'un projet potentiel peut se localiser en France, dans une forme correspondant à l'un des domaines suivants :

- création d'activité nouvelle (y compris sur un site existant);
- extension d'une activité existante;
- reprise d'une entreprise existante en France notoirement en difficulté;
- partenariat avec une entreprise déjà présente en France (hormis partenariat commercial);
- pérennisation d'un site existant, induisant un investissement de consolidation ou de modernisation;
- réorganisation de plusieurs sites existants en Europe ou en France, impliquant des déménagements et réimplantations en France ;
- Eventuellement acquisitions/prises de participation dans des entreprises en développement, financements d'équipements publics ou d'immobilier d'entreprises.

Lorsqu'elles détectent un projet, et au terme d'une étape de validation expresse de son cahier des charges, les Parties décident de s'informer mutuellement, pour joindre leurs meilleurs efforts en vue de le faire aboutir en France.

Pour Business France, il s'agit de transmettre les projets qu'elle détecte via le COSPE (Comité d'Orientation et de Suivi des Projets Etrangers), procédure permettant une information générale des territoires et une diffusion sélective des projets auprès de certaines d'entre eux, pour accompagnement.

De son côté, le CCFR peut saisir Business France sur tout ou partie des phases d'accompagnement des projets qu'il détecte, dans une procédure dénommée « première touche », laquelle garantit une exclusivité de traitement de la part de l'Agence au profit du CCFR qui la sollicite, et dans le respect du souhait qu'exprime l'entreprise.

1. Le COSPE

Le COSPE est une instance faisant intervenir au premier rang les Parties, dont la finalité est de coordonner et tracer l'ensemble des étapes d'accompagnement des projets, depuis leur diffusion aux correspondants en région jusqu'à leur clôture matérialisée par une fiche bilan transmise par Business France au CCFR.

Le COSPE s'appuie sur un système d'informations accessible sur Internet dénommé SINPA. Chaque CCFR dispose de droits d'accès individuels et exclusifs à ce site et peut inviter un ou plusieurs organismes intra-régionaux de son territoire à l'y rejoindre, après accord exprès de Business France et sous réserve de la signature d'un engagement de respect des règles du COSPE. Dans ce cas, les Parties conviennent des droits d'accès dans l'espace réservé au CCFR sur la plateforme SINPA.

Le COSPE permet notamment :

- aux projets d'être diffusés des bureaux Business France vers le CCFR, sous forme de fiche descriptive normalisée;
- au CCFR de transmettre aux bureaux Business France les offres territoriales, toutes sauvegardées pour une durée maximale de dix années;

- aux équipes concernées de correspondre sur l'actualité des projets via système de messagerie;
- d'extraire toute statistique pertinente sur les flux et stocks de projets;
- de disposer d'une archive complète de l'accompagnement commun des projets.

La procédure de diffusion dématérialisée suit un rythme hebdomadaire, à l'exception d'une ou deux sessions annuelles dites « COSPE physiques », qui rassemblent l'ensemble des Parties concernées.

Les fiches projet diffusées via le COSPE sont réputées confidentielles. Elles sont, sauf mention expresse, destinées exclusivement aux équipes du CCFR signataire de la présente convention.

Les Parties s'interdisent de transmettre les informations contenues dans les fiches projets à des acteurs privés, sauf pour le traitement des projets d'investissements financiers ou de partenariat et des projets pour lesquels le CCFR n'est pas compétent au titre de l'article 1 de la présente convention. Le CCFR prend toutes les mesures nécessaires pour assurer la confidentialité du traitement de l'information. Dans l'hypothèse où une agence intra régionale est accueillie sur la plateforme SINPA dans l'espace réservé au CCFR, un engagement de confidentialité est conclu entre le CCFR et ses partenaires territoriaux.

L'ensemble des frais de développement et de maintenance du logiciel SINPA est à la charge de Business France.

1.2 Les fiches projet

Business France propose, pour chacun des projets qu'elle transmet au CCFR, une liste de diffusion restreinte aux seuls partenaires régionaux correspondant, selon elle, aux critères du projet.

En retour, le CCFR peut demander une ouverture du dossier à sa région en présentant ses motivations, si elle n'est pas d'emblée sélectionnée par Business France. Au vu du cahier des charges du projet, le secrétaire général du COSPE décide de la liste de diffusion définitive après avoir motivé son éventuel refus.

La réception d'une fiche COSPE diffusée par Business France engage le CCFR à accepter ou décliner la charge de répondre au cahier des charges du projet dans le format et le calendrier précisés par Business France.

Toutes les fiches projets diffusées via le COSPE sont validées par le directeur de bureau Business France concerné et le Secrétaire Général du COSPE, de sorte que :

- le contenu des fiches exprime clairement et autant que possible en français :
 - la stratégie de l'entreprise en Europe;
 - la place du projet dans cette stratégie.
- les fiches comportent explicitement :
 - une revue de contrat (c'est-à-dire un cahier des charges du projet approuvé par l'entreprise et un format de réponse des partenaires);
 - un calendrier et un programme d'actions et, par voie de conséquence, les délais à respecter pour la fourniture des offres territoriales.

1.3 Traitement des fiches projets

A la réception des fiches COSPE, le CCFR est responsable de la production et de la transmission de(s) offres régionale(s) aux chargés d'affaires de Business France (CA) concernés, exclusivement via SINPA.

Un dialogue sur les projets et les formats de réponse s'engage entre le CCFR et le CA, avant production des offres territoriales. Les équipes de Business France se rendent disponibles pour ce faire.

Les équipes de Business France étudient l'ensemble des offres territoriales transmises en réponse par le CCFR, et en apprécient la pertinence, c'est-à-dire l'adéquation avec le cahier des charges du projet, et le format de réponse mentionné dans la fiche COSPE. Des modifications, ajouts ou précisions peuvent être demandés au CCFR ; toutes les offres conformes au cahier des charges sont remises.

Les offres mettent en valeur les atouts récents, factuels et vérifiables de la région, en s'abstenant de tout « marketing négatif ».

Lorsqu'une offre ne correspond pas au cahier des charges du projet ou au format de réponse imposé par l'entreprise, le bureau Business France peut être amené à ne pas transmettre l'offre territoriale concernée, après accord préalable avec le CCFR.

La réactivité permanente des équipes de Business France, au travers de la mise en ligne dans la base de données SINPA des éléments d'information quant à l'actualisation du projet, tout au long des phases d'accompagnement, tout comme le respect par le CCFR des principes et procédures du COSPE, sont considérés comme essentiel de la qualité des relations des Parties.

1.4 Statut des fiches projet

Lorsqu'elle est diffusée, une fiche est sous statut « actif ». En fonction de l'avancement du projet, ce statut évolue et chaque CCFR destinataire peut s'enquérir des dernières actualités du projet dans une section annexe des fiches appelée « section de suivi ».

Une fiche peut présenter cinq types de statut :

- statut actif, indiquant que le traitement du projet est en cours;
- statut sommeil, indiquant que le projet est suspendu pour une durée d'au moins six mois par l'investisseur concerné;
- statut gagné, indiquant que le projet est considéré collectivement comme abouti favorablement en France (auquel cas une fiche de clôture visible par la région d'implantation sera accessible par le CCFR concerné); Business France et le CCFR concerné ont auparavant échangé sur le passage en statut gagné;
- statut abandonné, indiquant que le projet a été définitivement stoppé par l'investisseur (auquel cas une fiche de clôture sera accessible à tous les Correspondants en région de Business France);
- statut perdu, indiquant que le projet se localise dans un autre pays que la France (auquel cas une fiche de clôture sera accessible à tous les Correspondants en région, explicitant les raisons de la perte du projet).

Cadre de travail commun sur les projets diffusés via le COSPE

Chaque fiche transmise via le COSPE fait l'objet d'appréciations par le CCFR et de réponses de Business France, synthétisées dans un compte-rendu de session hebdomadaire disponible dans SINPA.

Si le CCFR constate, au moment de la diffusion d'une fiche, que cette dernière porte sur un projet qu'elle avait déjà elle-même détecté, et que ce projet fait l'objet d'échanges précis et renseignés avec l'entreprise, elle devra le signaler pour consignation dans le compte-rendu hebdomadaire du COSPE.

Le CCFR et le bureau Business France conviennent alors de la marche à suivre pour l'accompagnement du projet.

Le CCFR s'engage à ne pas entrer en relation directe avec un investisseur dont le projet fait l'objet d'une fiche COSPE, sauf demande expresse de la part du bureau Business France.

Il peut néanmoins souhaiter rencontrer l'investisseur à l'étranger, pour renforcer son offre territoriale. Une telle démarche sera facilitée par le bureau Business France, dans toute la mesure du possible.

Les Parties s'informent mutuellement, et dans les délais les plus brefs, de l'avancement de tout projet diffusé via le COSPE.

Les Parties engagent tous les moyens à leur disposition, en les ajustant à l'intérêt de chacun des projets et dans le cadre des compétences dévolues à chacun des partenaires publics, pour mener à bien l'implantation du plus grand nombre de projets en France.

Un projet captif ne concernant qu'une seule région française peut être coordonné par le CCFR. Dans ce cas, le bureau Business France demeure en copie des échanges avec l'entreprise jusqu'à la conclusion du projet.

Les Parties s'accordent à mentionner leurs rôles d'accompagnateurs à l'occasion d'une communication portant sur l'implantation d'un projet diffusé via le COSPE (cf. annexe 2 sur la promotion).

1.5 La règle de la première touche

La procédure de la première touche concerne un projet d'investissement détecté par le CCFR, qu'il signale à Business France et pour lequel il souhaite son concours.

Une première touche doit :

- porter sur un projet d'implantation, et non pas seulement sur une entreprise;
- être suffisamment précis, dans sa description (cahier des charges);
- porter sur un projet qui n'a pas été précédemment diffusé au COSPE.

Une procédure de première touche ne peut être engagée sur un projet déjà accompagné par Business France ou d'autres partenaires.

Lorsque Business France est sollicitée par un partenaire intra régional, elle en informe le CCFR et l'associe au suivi du projet.

Le bénéfice de la première touche amène Business France à observer les principes suivants :

- ne pas prendre l'initiative d'une démarche de prospection de l'entreprise en vue d'élargir les offres territoriales qu'elle étudie;

- se rendre disponible pour assister le partenaire (expertises, argumentaires, organisation de visites ou RV au siège de l'entreprise, etc.);
- soutenir l'offre d'accueil.

Si, au travers de discussions avec l'entreprise, ou suite à une sollicitation directe du CCFR, il est établi d'un commun accord que le projet ne peut aboutir favorablement dans le territoire concerné, Business France procède à la diffusion du projet à ses autres Correspondants en région.

Cette ouverture se fait au travers du COSPE et en parfaite entente avec le CCFR ayant déposé la première touche. Il est mentionné l'origine du projet dans la fiche COSPE, à savoir le Correspondant en région concerné.

Le CCFR s'engage à informer Business France de l'avancement du projet, afin de maintenir, ou annuler le bénéfice de la première touche.

Business France transmet au CCFR, deux fois par an, un état des procédures de premières touches déclarées, aux fins d'actualisation.

2. COORDINATION DE L'ACCOMPAGNEMENT DES PROJETS DIFFUSES DANS LE CADRE DU COSPE

2.1 Accompagnement de type « Platinum », « Gold » ou « Silver » des projets

Selon les informations et les besoins d'accompagnement du projet, les Parties conviennent de trois procédures distinctes d'accompagnement, décidées pendant le COSPE :

PLATINUM	GOLD	SILVER
Projets requérant une forte implication au niveau du siège de BF , en lien avec le bureau BF et le CCFR Concerne particulièrement les projets signalés : Projets Stratégiques (voir infra), Projets sur BO	Projets requérant un suivi organisé conjointement au niveau du bureau BF et du CCFR	Projets requérant un besoin d'accompagnement moins prononcé de BF et faisant appel à un suivi organisé principalement au niveau du CCFR .

L'entité en charge de la coordination du projet s'assure de la traçabilité dans SINPA de toutes les actions d'accompagnement, conformément aux dispositions stipulées infra.

2.2 Cas de l'accompagnement des projets stratégiques d'investissement (« Platinum »)

Les investissements internationaux présentant un caractère structurant pour l'économie nationale et territoriale, au sens de la circulaire interministérielle du 1 février 2012³, sont appelés « projets stratégiques ». Ils requièrent un accompagnement dynamique et coordonné et nécessitent la mobilisation de compétences pluridisciplinaires, auprès de l'Etat comme des régions.

Au titre de la présente convention, le CCFR participe, de manière coordonnée avec Business France, à l'accompagnement des projets stratégiques diffusés au COSPE.

Le Secrétaire Général du COSPE décide d'appliquer la présente procédure aux dossiers accompagnés par l'Agence, après avis du Chef du département Entreprises et projets stratégiques (DEPS). Le projet est alors labellisé « projet stratégique » dans la plateforme sinpa et est diffusé suivant la procédure « Platinum » du COSPE.

Un coordinateur du DEPS, nommé par le chef de ce département, prend en charge la gestion du projet, comprenant souvent en phase initiale la confection d'un dossier de réponses aux interrogations de l'investisseur. Pour cela, le coordinateur saisit l'ensemble des acteurs qui vont pouvoir l'accompagner dans cette tâche, de la conduite de rendez-vous extérieurs, notamment auprès des administrations ou cabinets ministériels, aux échanges avec le ou les partenaires régionaux positionnés sur le projet.

Dès validation du projet platinum non confidentiel au COSPE, le coordinateur informe le CCFR et le RUI concernés. Des échanges directs avec ces derniers et avec le bureau Business France à l'étranger, ont lieu pour définir une stratégie d'accompagnement.

Conformément à la circulaire du 28 mai 2013 relative à l'organisation de l'administration en mode projet pour l'accompagnement des investissements des entreprises, le RUI (Référént Unique Investissements en région) est l'interlocuteur privilégié dans la facilitation de toutes les procédures d'urbanisme et d'autorisation et d'une manière générale pour assurer le dialogue avec les services de l'Etat pour l'accompagnement des projets stratégiques. Afin d'assurer une information fluide entre les Parties prenantes, le CCFR sera associé aux échanges entre Business France et le RUI.

Le CCFR transmet sur SINPA l'offre territoriale en réponse au projet classé platinum et aux demandes du coordinateur du DEPS. Ce dernier est responsable de l'assemblage et de la qualité du dossier rassemblant et synthétisant l'ensemble des offres territoriales des CCFR pour le projet platinum. Ce dossier d'offres est remis par le bureau Business France territorialement compétent à l'investisseur. L'ensemble de ces tâches et le relevé des actions sont renseignés dans Sinpa.

Dès lors que l'investisseur étranger arrête une liste restreinte de sites, le coordinateur en informe les CCFR et le RUI compétent pour organiser le déplacement de l'investisseur en région, chacun dans son champ de compétences. Le CCFR s'assure, en liaison étroite avec ses partenaires intra régionaux, de l'accueil le plus performant des prospects et de leur accompagnement dans le processus de leur implantation, en coordination avec les missions confiées par l'Etat au RUI. Lors des visites en région de l'investisseur étranger, un déplacement du coordinateur est préconisé ; le cas échéant, il peut être fait appel au réseau régional de Business France.

Tout projet stratégique gagné est passé au bilan sous Sinpa, exposant notamment les éléments qui ont entraîné la décision positive. Après concertation avec le CCFR, le coordinateur (le cas échéant, le bureau) sollicitera l'investisseur afin de lui proposer une communication sur le projet d'investissement au travers d'un communiqué de presse associant les Parties prenantes au projet. Cet exercice est vivement encouragé car il a pour but de valoriser le travail de Business France, de son partenaire en région et des services de l'Etat dans la réussite de l'implantation. Business France sera systématiquement représentée à l'occasion d'une conférence de presse ou d'une inauguration.

³ [Circulaire interministérielle du 1^{er} février 2012 relative à l'organisation de l'administration en mode projet pour l'accompagnement des investissements des entreprises](#)

Tout projet perdu est passé au bilan sous Sinpa exposant notamment les éléments qui ont entraîné cette décision.

Enfin, il est à noter que les projets stratégiques font l'objet d'un suivi attentif de la part des tutelles de Business France, des échanges réguliers ayant lieu sur ces dossiers.

2. TRAITEMENT ET SUIVI DES PROJETS DETECTES DANS LE CADRE DES MISSIONS CIBLEES ET AUTRES FORMES DE CO-PROSPECTION

Tout projet issu d'une action de co-prospection conduite avec le CCFR, de type mission ciblée, séminaire Invest ou action de co-prospection de long terme fait l'objet d'une offre d'accueil préparée par le CCFR, relayée selon l'usage par le bureau Business France territorialement compétent.

Si le CCFR renonce à le faire, notamment parce qu'il ne peut répondre au cahier des charges validé par l'entreprise, il en informe le bureau Business France compétent dans les meilleurs délais, afin que le projet puisse être diffusé au travers du COSPE sans plus de formalité.

Au cours de l'entretien de prospection, il peut arriver que l'entreprise mentionne spontanément son souhait d'élargir la consultation à d'autres régions. Dans ce cas, à l'issue de l'entretien, les Parties s'accordent pour diffuser le projet aux autres régions mentionnées par l'entreprise.

La fiche COSPE mentionne, dans tous les cas de figure, que le projet est issu de l'action de co-prospection et en identifie les Parties.

Afin de préparer l'offre d'accueil, le Correspondant en région dispose d'un délai établi d'un commun accord avec l'investisseur, afin de ne pas obérer le calendrier propre du projet. Ce délai doit être déterminé à chaque fois au cours de l'entretien de co-prospection en visant la satisfaction de l'investisseur. A défaut, le délai de réponse sera de trois semaines suivant le rendez-vous.

Une fois l'offre du CCFR relayée par le bureau Business France territorialement compétent, ce dernier s'engage à en assurer le suivi et la valorisation.

Si l'investisseur souhaite expressément, après examen de l'offre du CCFR, élargir son panel d'offres d'accueil en France, le projet est transmis au COSPE, après information du CCFR.

Le bureau Business France territorialement compétent est le coordonnateur du projet auprès de l'entreprise, sauf s'il est établi d'un commun accord que le CCFR joue ce rôle. Dans ce cas, le bureau Business France compétent demeure en copie des échanges avec l'entreprise jusqu'à la conclusion du projet.

ANNEXE 2 – COORDINATION DES ACTIONS DE BUSINESS FRANCE ET DES CORRESPONDANTS CHEFS DE FILE EN REGION AVEC LES SERVICES DE L'ETAT

Afin d'assurer efficacement ses missions en matière d'attractivité nationale, d'accueil et de suivi des investissements internationaux, Business France agit en étroite collaboration avec les services de l'Etat concernés tels que le Commissariat général à l'égalité des territoires, la DGE ou les services de l'Etat en région.

Conformément à l'article 5 du décret 2014-1571 du 22 décembre 2014 relatif à l'agence Business France « Pour l'accomplissement de ses missions en France, notamment de sa mission d'accueil des investisseurs internationaux et de suivi des projets d'investissement, Business France agit, en lien avec le Commissariat général à l'égalité des territoires dans le cadre de ses compétences, en coopération avec les représentants de l'Etat dans les régions et les collectivités et établissements territoriaux en charge du développement économique. La coopération au niveau régional fait l'objet d'une convention pluriannuelle avec chaque région soumise, pour avis, au préfet de région dans les conditions prévues à l'article 60 du décret du 29 avril 2004 susvisé. »

Business France et le CCFR tiennent compte de cette organisation pour améliorer l'efficacité de leurs actions communes.

La coopération régionale avec l'Etat comprend notamment :

1. Avec les services déconcentrés

- L'information et la collaboration avec les services des préfetures lorsque les besoins d'accompagnement exprimés par l'investisseur étranger en matière administrative peuvent être satisfaits grâce aux services préfectoraux ou lorsqu'un enjeu économique pour le territoire est identifié ;
- l'accès des Référents uniques à l'investissement et des Commissaires au redressement productif à la plateforme sinpa afin de leur donner accès aux fiches cospe portant sur les projets d'investissement étrangers sur leur territoire de compétence ;
- le travail conjoint avec les référents uniques à l'investissement sur les projets d'investissement stratégiques, nécessitant un accompagnement de leur part ;
- la coordination avec les commissaires au redressement productif ou tout autre service de l'Etat en région intéressé par les situations à fort enjeu en termes de mutations économiques, notamment dans le cadre des Business Opportunities ;

Business France associe le CCFR aux contacts pris en région pour l'accompagnement d'un projet d'investissement actif dans sinpa.

2. Avec le CGET

Le CGET :

- Se charge de la bonne information des services du SGAR s'agissant de la convention de coopération Business France-CCFR relative à l'Invest et du recueil le cas échéant de leurs observations, notamment s'agissant de la coordination avec les collectivités territoriales infra (cf. accord cadre Business France- Régions de France du 29 septembre 2016) ;
- Participe aux réunions organisées par Business France avec les CCFR ;
- Est associé aux travaux sur l'attractivité des territoires ;
- Apporte notamment des éclairages sur les territoires en redynamisation (AFR) ;

- Mobilise les aides PAT et ARI en lien avec les services déconcentrés de l'Etat et le cas échéant avec les CCFR.