

**DELIBERATION N° 18/161 AC DE L'ASSEMBLEE DE CORSE
AUTORISANT LE PRESIDENT DU CONSEIL EXECUTIF DE CORSE
ET LE PRESIDENT DE L'AGENCE DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE
DE LA CORSE A PRENDRE LES MESURES NECESSAIRES A LA MISE
EN ŒUVRE DU SRDE2I DANS SON VOLET « INTERNATIONALISATION »**

SEANCE DU 31 MAI 2018

L'an deux mille dix huit, le trente et un mai, 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.

Danielle ANTONINI, Guy ARMANET, Véronique ARRIGHI, François BENEDETTI, François BERNARDI, Valérie BOZZI, Pascal CARLOTTI, Jean-François CASALTA, Mattea CASALTA, François-Xavier CECCOLI, Marcel CESARI, Catherine COGNETTI-TURCHINI, Romain COLONNA, Christelle COMBETTE, Jean-Louis DELPOUX, Frédérique DENSARI, Santa DUVAL, Muriel FAGNI, Isabelle FELICIAGGI, Pierre-José FILIPPUTTI, Laura FURIOLI, Pierre GHIONGA, Fabienne GIOVANNINI, Michel GIRASCHI, Francis GIUDICI, Stéphanie GRIMALDI, Xavier LACOMBE, Paul LEONETTI, Jean-Jacques LUCCHINI, Marie-Thérèse MARIOTTI, Paul MINICONI, Jean-Martin MONDOLONI, Paola MOSCA, Nadine NIVAGGIONI, François ORLANDI, Marie-Hélène PADOVANI, Julien PAOLINI, Paulu Santu PARIGI, Chantal PEDINIELLI, Marie-Anne PIERI, Antoine POLI, Pierre POLI, Juliette PONZEVERA, Louis POZZO DI BORGIO, Rosa PROSPERI, Joseph PUCCI, Catherine RIERA, Camille de ROCCA SERRA, Anne-Laure SANTUCCI, Marie SIMEONI, Pascale SIMONI, Jeanne STROMBONI, Julia TIBERI, Anne TOMASI, Petr'Antone TOMASI, Hyacinthe VANNI

ETAIENT ABSENTS ET AVAIENT DONNE POUVOIR :

Mme Vannina ANGELINI-BURESI à M. Petr'Antone TOMASI
Mme Marie-Hélène CASANOVA-SERVAS à M. Hyacinthe VANNI
Mme Julie GUISEPPI à Mme Pascale SIMONI
M. Pierre-Jean LUCIANI à Mme Valérie BOZZI
M. Jean-Charles ORSUCCI à M. François ORLANDI
Mme Laura Maria POLI à Mme Rosa PROSPERI

L'ASSEMBLEE DE CORSE

- 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** le code général des collectivités territoriales, titre II, livre IV, IV^{ème} partie,
- VU** les dispositions de la loi n° 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 Régional de Développement Economique, 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** l'avis n° 2018-21 du Conseil Economique, Social, Environnemental et Culturel de Corse, en date du 29 mai 2018,
- SUR** rapport du Président du Conseil Exécutif de Corse,
- SUR** rapport la Commission du Développement Economique, du Numérique, de l'Aménagement du Territoire et de l'Environnement,

APRES EN AVOIR DELIBERE

Après un vote à l'unanimité,

ARTICLE PREMIER :

APPROUVE le rapport du Président du Conseil Exécutif de Corse annexé à la présente délibération.

ARTICLE 2 :

ADOpte 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 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 31 mai 2018

Le Président de l'Assemblée de Corse,

Jean-Guy TALAMONI



RAPPORT DU PRESIDENT DU CONSEIL EXECUTIF DE CORSE

RAPORTU DI U PRESIDENTE DI U CUNSIGLIU ESECUTIVU DI CORSICA

Conformément à la politique économique territoriale arrêtée par l'Assemblée de Corse le 14 décembre 2016 avec l'adoption du Schéma Régional de Développement Economique, d'Innovation et d'Internationalisation (SRDE2I), le présent rapport se propose de formaliser et de mettre en place l'ensemble des mesures et outils destinés à donner corps aux orientations du Schéma en matière d'internationalisation de l'économie corse.

Il présente les nouvelles dispositions, tant organisationnelles qu'opérationnelles, les évolutions impactant les dispositifs antérieurs - la mission Corsexport notamment -, la mise à jour des relations entre les différents acteurs de l'internationalisation de l'économie et des entreprises ainsi que la refonte de régime d'aide unique qui tiendra compte de l'ensemble de ces éléments.

I - Le degré d'internationalisation de l'économie corse : état de l'art

Dans un contexte de recomposition et globalisation économiques, les territoires - et de fait leurs entreprises et talents - sont confrontés à des enjeux de compétitivité et concurrence internationale.

A l'intérieur de ce cadre en mutation continue, l'action publique doit s'adapter à l'instantanéité et à la mobilité des biens, des services, des personnes et des capitaux.

Le territoire corse est soumis à ces enjeux de manière d'autant plus forte qu'il cumule par sa dimension insulaire les caractéristiques de la spécificité et de la complexité des connexions.

Si on analyse, en premier lieu, l'état de l'art de l'ouverture de l'économie corse sous l'angle des exportations, soit des sorties de biens et services de notre territoire, on observe que l'année 2017 se caractérise par un record historique de l'export de biens¹ ; 135 M€ de marchandises comptabilisées comme sortantes contre 61 M€ en 2016. La Corse avec ses 404 M€ de marchandises entrantes (record également) s'inscrit cependant dans la tendance hexagonale de maintien d'une balance commerciale négative (la France connaît un déficit pour la quatorzième année consécutive) qui se réduit, certes, par rapport à 2016, mais reste bien prégnante. Elle occupe en 2017, avec un solde commercial de - 269 M€, le dernier rang des régions métropolitaines (seulement 0,03 %), devant les DOM (départements d'Outre-Mer).

Dans ce contexte, ce sont principalement les produits agricoles (25,5 %) et des industries aéronautique et spatiale, navale et ferroviaire (18,1 %) qui caractérisent l'export corse de biens matériels en 2017. D'un point de vue géographique, les zones privilégiées sont l'Amérique et l'Union Européenne.

Le commerce international étant consubstantiel au dynamisme d'une économie, à sa compétitivité mais aussi et surtout à sa capacité de rayonnement et d'influence,

¹ Source : Douanes, données estimées CAF/FAB brutes hors matériel militaire - Traitement CorsiStat

l'appui public aux exportations semble plus que jamais un levier de fondamentale importance pour mieux cibler les opérations et ainsi favoriser les entreprises exportatrices ou pouvant accéder à des marchés internationaux. Le potentiel d'exportation des entreprises corses qui s'est manifesté en 2017 (+ 118,4 %) est un signal d'encouragement certain en faveur d'une action publique plus incisive.

Sur un autre plan, relatif à l'accueil d'investissements étrangers, le territoire corse apparaît comme étant en dehors des radars et loin des cartographies des décideurs économiques. Ainsi, notre île ne figure pas dans le dernier Rapport sur l'internationalisation de l'économie française² produit chaque année par Business France. Ce baromètre recense notamment les flux et les stocks d'Investissements directs étrangers ou créateurs d'emplois entrants sur l'ensemble du territoire national.

L'absence de stratégie de marketing territorial couplée à une absence de politique d'offre d'implantation effective, lisible et concertée, conforme à la vision stratégique du développement portée par la Collectivité de Corse, empêche en l'état actuel de garantir le positionnement de la Corse comme un site attractif sur le plan économique. A titre d'exemple, sur 1 761 projets d'investissements détectés et diffusés par le réseau Business France en 2017, seule une trentaine ciblait la Corse et ce de manière non captive, soit non exclusive. Aucun d'entre eux n'ayant donné lieu à un accompagnement spécifique, aucune des 1298 nouvelles décisions d'investissements étrangers créateurs d'emploi en France ne concernera notre île. Considérant le potentiel significatif de la Corse en termes d'image de marque, de pouvoir d'évocation et de capital territorial, l'action publique doit impérativement se saisir du sujet et structurer une offre cohérente avec les axes de développement économique proposés par le SRDE2I et avec les besoins de l'économie insulaire.

Dresser un tableau réaliste du degré de rayonnement économique de notre île suppose que nous prenions aussi en considération les liens de coopération que la Corse, à travers ses organismes et entreprises, entretient avec d'autres territoires, à l'échelle européenne principalement. Au titre de sa participation ancienne à des programmes de coopération transfrontalière (Coopération Territoriale Européenne également appelée INTERREG) ou décentralisée, la Corse dispose d'un certain nombre de réseaux et dispositifs en mesure de garantir une ouverture naturelle aux acteurs du champ économique. Or, en l'état actuel, il est encore difficile d'identifier clairement les retombées économiques de ces coopérations. Le retard dans la prise en compte des opérateurs privés dans les instances de gouvernance et les financements de ces programmes est en partie à l'origine de ces faibles résultats mais, l'inscription d'un territoire dans une logique de long terme autour de coopérations spécifiques ayant porté ses fruits ailleurs en Europe, il semble déterminant au regard des liens privilégiés de la Corse au sein de l'espace méditerranéen de mieux aborder ce levier d'attractivité et de rayonnement.

Si cette analyse brève et non exhaustive contextualise et illustre par les faits le faible degré d'internationalisation actuelle de notre économie, mis à part dans le domaine du tourisme où l'exportation de services touristiques vers l'étranger concerne 25 % de la clientèle, elle ne doit cependant pas occulter le potentiel significatif d'internationalisation des activités et des pratiques de notre communauté business et des acteurs œuvrant dans le domaine du développement économique.

² Rapport sur l'internationalisation de l'économie française, Bilan 2017 des investissements étrangers en France, Business France

A titre d'exemple, le développement exponentiel du numérique en Corse au cours des dernières années reflète la nécessité de mieux accompagner les parcours individuels et collectifs pour lesquels il apparaît comme évident que le marché de référence ne peut être uniquement local. Les utilisateurs, les modèles économiques comme les ressources humaines indispensables au développement du numérique en Corse ne peuvent plus dépendre exclusivement de nos propres disponibilités. Les besoins globaux sont nombreux ; ils concernent aussi bien des solutions d'accompagnement adaptées à la recherche de nouveaux marchés et débouchés pour nos services et produits, que la construction d'une offre structurée pour attirer des investissements et des talents qui pourraient contribuer au développement de nos filières et de nos partenariats.

Si certaines barrières empêchent de manière objective l'ouverture rapide et simple de nos échanges et flux, nombreuses sont les possibilités de concentrer l'action publique sur des priorités afin d'optimiser les ressources et les réseaux. Plutôt que d'envisager un positionnement sur tous les fronts, qui pourrait conduire à la dispersion, donc à l'inefficacité, il a été décidé de développer une stratégie ciblée et ambitieuse de mise en valeur de nos spécificités dans une optique globale de rayonnement économique. A ce sujet, et afin de réussir ce pari, dans un monde marqué par les ruptures permanentes et les incertitudes, une des pistes sera de miser davantage sur les leviers de l'innovation, de l'intelligence économique et de l'économie créative.

II - La politique de rayonnement économique au cœur du SRDE2I et du *Riacquistu Economicu à Suciale*

II-1 - Rayonnement, exportations, attractivité et coopération : les orientations

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 Territoriale de Corse³ l'élaboration d'un Schéma Régional de Développement Economique, d'Innovation et d'Internalisation (SRDE2I).

Le SRDE2I est un document-cadre devant permettre au *Riacquistu Economicu à Suciale* de devenir une réalité, au niveau de la Collectivité de Corse mais aussi en synergie avec les 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. Le schéma définit les orientations en matière d'internationalisation.

Ce schéma a été adopté par l'Assemblée de Corse le 14 décembre 2016 dans sa délibération n° 16/293 AC et approuvé par Arrêté du Préfet de Corse N° R-20-2017-03-29-001 en date du 29 mars 2017. Il pose les axes stratégiques et des principes opérationnels du *Riacquistu Economicu à Suciale*, en définissant notamment les orientations territoriales en matière de soutien au rayonnement et à l'attractivité de l'économie insulaire.

En Corse, le pilotage, la coordination, le suivi et l'évaluation des travaux d'élaboration

³ Collectivité de Corse depuis le 1^{er} janvier 2018.

et de mise en œuvre ont été confiés à l'Agence de Développement Economique de la Corse (ADEC) en collaboration avec l'Agence du Tourisme de la Corse et l'Office des transports de la Corse.

A travers ce document programmatique et de stratégie, la dimension internationale a pour la première fois été élevée au rang de priorité pour le développement économique de la Corse.

II-1-1 - Coopérations internationales et transfrontalières

Compte tenu des spécificités de la Corse, de ses dimensions géographiques et économiques, de son historique en matière de coopérations interrégionales et du renforcement très net des partenariats avec d'autres îles de Méditerranée (Sardaigne, Baléares) et d'autres régions frontalières (Toscane et Ligurie en particulier), le SRDE2I a convenu d'utiliser à plein les ressources offertes par la coopération territoriale et les coopérations internationales en priorisant la dimension insulaire. La Corse, confrontée aux problèmes d'effets de seuil, tant en termes de démographie, que de niveau de production et donc d'intégration dans les circuits commerciaux, européens ou mieux encore mondialisés doit jouer totalement la carte de la pluriactivité qui doit trouver son expression et sa concrétisation dans la coopération à l'échelle européenne.

Orientations

Faire de la coopération transfrontalière et internationale un levier de croissance économique

- Fluidifier et renforcer l'accès aux fonds européens pour les entreprises en redynamisant un réseau d'îles, notamment avec la Sardaigne et les Baléares
- Intégrer la dimension transfrontalière dans la politique de formation initiale et continue pour favoriser la mobilité des formateurs et des personnes formées

Orientations de mise en œuvre

- Renforcer la démarche entamée avec les autorités de Sardaigne et des Baléares de construction d'une politique de coopération européenne concertée sur le volet économique
- Renforcer l'axe de coopération vers la péninsule italique, notamment avec les partenaires historiques de Ligurie et de Toscane et la péninsule ibérique, notamment la Catalogne. Etendre la politique de coopération territoriale à l'ensemble de l'espace méditerranéen
- Renforcer l'appui en ingénierie à destination des entreprises et associations par le biais de la *task force* d'accompagnement des projets européens de la DAEI chargée de faciliter et de coordonner les initiatives sur le territoire corse.
- Favoriser la construction de réseaux universitaires, d'entreprises et avec pour objectif de créer des parcours de formations et d'échanges à l'échelle méditerranéenne, notamment avec des échanges internationaux d'étudiants, d'enseignants et de ressources humaine ainsi que des réseaux tissés et les opérations conduites par les chambres consulaires
- Accompagner les laboratoires de recherche et les entreprises dans le montage de projets et l'obtention de labels européens et internationaux
- Encourager la structuration par la Direction des Affaires Européennes et Internationales (DAEI) de la politique de coopération transfrontalière et internationale en s'assurant de la mise en relation et l'accompagnement des porteurs de projets, notamment en matière d'ingénierie dans la recherche de fonds européens, en particulier les fonds thématiques (HORIZON 2020, BEI, COSME, ERASMUS+, EUROPE CREATIVE, LIFE, ...)
- Mettre à l'étude une aide pour les PME couvrant les coûts de coopération supportés par les PME participant à des projets de coopération territoriale européenne sur la base du régime exempté correspondant :
 - o Les coûts éligibles sont ceux liés à la coopération organisationnelle, y compris les coûts de personnel et de bureaux, aux services de conseil et d'appui à la coopération, aux frais de déplacement, aux dépenses d'équipement et d'investissement directement liées au projet, ainsi qu'à l'amortissement des instruments et des équipements utilisés directement pour le projet en cause
 - o L'intensité d'aide maximale sera modulée suivant le type d'entreprises (TPE et EI, PE, ME)

Source : SRDE2I

La prise en compte, dans le projet de développement de la Corse, de sa dimension maritime transfrontalière ainsi que de son rôle naturel de plateforme de coopération en Méditerranée, suppose la mise au point d'une démarche structurée de collaboration entre la DAEI et les outils de l'internationalisation au premier rang desquels, dans le domaine économique, l'ADEC.

Le rôle primordial et structurant de la DAEI dans le cadre de la politique internationale de la Collectivité de Corse doit être relayé auprès des acteurs du développement économique afin de mieux prendre en compte les besoins et attentes des acteurs mais aussi mieux les sensibiliser aux différents dispositifs de financements et soutiens mis en place dans le cadre des politiques européennes et internationales mais aussi de garantir leur présence au sein de réseaux et sphères

d'influence.

II-1-2 - Soutien aux entreprises exportatrices

Depuis novembre 2006, la Collectivité Territoriale de Corse avait fait de l'export, une de ses priorités, en votant un Plan Régional Export. Les principaux objectifs de ce plan étaient d'une part, de proposer aux entreprises des outils d'accompagnement à l'export répondant à leurs besoins, et d'autre part, de constituer un dispositif pédagogique destiné à inciter les entreprises à franchir un nouveau pas dans leur développement.

Les outils et moyens d'accompagnement des entreprises mis en œuvre pour ce faire étaient :

- La création de la mission Corsexport au sein de l'ADEC, coordinateur des pouvoirs publics au niveau régional, plus particulièrement chargée de coordonner la fourniture de services stratégiques aux exportateurs (par exemple, la formation, l'information, la promotion), de promouvoir le dispositif d'accompagnement auprès des exportateurs actifs ou potentiels, de suivre, évaluer et adapter la politique régionale d'exportation.
- La signature d'une convention avec l'Agence Française d'internationalisation Business France (volet export), ayant pour objet de permettre à la mission Corsexport d'initier et/ou pérenniser le développement des entreprises corses sur les marchés extérieurs en s'appuyant sur ses compétences et son expertise; à cet effet, un fonds spécialement dédié permettant notamment d'alléger le coût de toutes les prestations de Business France (ex. Ubifrance) aux entreprises corses, (informations marchés, prospection et accompagnement, formation...) est alloué par la Collectivité de Corse à Business France.
- La mise en place d'un dispositif d'aides directes régionales à l'export, permettant aux entreprises, à titre individuel ou collectif, de bénéficier d'aides financières notamment pour participer à des foires et salons internationaux, effectuer des missions de prospection internationale, structurer leur offre commerciale internationale ou faire appel à un consultant pour résoudre une problématique liée à l'export.
- La mise en place du Conseil pour le Développement des Exportations (CODEX) réunissant l'ensemble des acteurs institutionnels du commerce international, animé par la mission Corsexport. Plus particulièrement chargé de définir et d'évaluer collégialement les orientations stratégiques de l'action publique, le CODEX se veut également force de propositions et d'échanges pour ce qui concerne les différentes thématiques liées à l'export.

Ce plan régional export a plusieurs fois été modifié, en concertation avec l'ensemble des partenaires, pour des adaptations et améliorations, toujours à la marge, qui ont conforté l'organisation mise en place et renforcé le rôle de la mission Corsexport.

Le SRDE2I a également prévu de maintenir et optimiser le soutien aux efforts de prospection. Le dispositif Corsexport doit ainsi garantir un soutien renforcé pour les TPE et les entreprises primo-exportatrices ou désireuses d'internationaliser leur activité. Les collaborations avec Business France et les chambres consulaires sur ce sujet sont maintenues.

Il est aussi important de regrouper et mutualiser la prospection en créant des synergies avec les grands exportateurs de l'île pour capitaliser sur leur expérience et leur réseau. L'intégration de l'Agence pour le Tourisme de la Corse (ATC) à l'effort de promotion est prioritaire. Il s'agit notamment d'effectuer des choix concertés en termes de priorités annuelles export (cibles, marchés...) et de garantir une évaluation partagée des actions menées.

Orientations

Soutenir les efforts de prospection

- Maintenir et optimiser les aides à l'export au sein d'un réseau
- Développer la collaboration ADEC/Business France
- Optimiser l'articulation avec les chambres consulaires
- Etablir un dialogue avec les groupes cibles concernés par la thématique export afin de valoriser les bonnes pratiques et capitaliser les expériences et les réseaux des grands exportateurs de l'île
- Coordonner les efforts de prospections à l'export avec les actions de promotions en matière touristique

Orientations de mise en œuvre

- Refondre le dispositif Corsexport porté par l'ADEC, avec soutien renforcé pour les VIE, les primo-exportateurs et TPE
- Réaffirmer la nécessité de prendre en compte les prérogatives confiées par la loi aux Chambres consulaires dans le cadre de l'animation de la promotion de l'export auprès des entreprises corses
- Organiser un réseau de VIE dans une optique de promotion de l'exportation des entreprises corses et promotion de l'image économique et de l'attractivité du territoire
- Garantir la transversalité et la synergie des stratégies et des actions notamment à travers une concertation permanente entre l'ADEC, l'ATC et la DAEI et l'institutionnalisation d'un référent internationalisation auprès de l'ADEC
- Créer une *task force* export regroupant l'ensemble des instances concernées et notamment les grands exportateurs de l'île afin d'effectuer des choix concertés en termes de priorités annuelles export (cibles, marchés...) et de garantir une évaluation partagée des actions menées (en référence aux indicateurs quantitatifs)

Source : SRDE2I

Dans le cadre d'une politique d'ouverture qui ne se limite plus simplement à l'export, un nouvel élan doit permettre d'intégrer le volet export dans une politique plus globale de rayonnement et d'influence économiques.

II-1-3 - Rayonnement et attractivité économiques de la Corse

La politique d'exportation est liée à la politique d'attractivité. Cette dernière repose sur des outils de marketing territorial en mesure de garantir la visibilité de la Corse dans le domaine économique et de disposer d'une cartographie de la diaspora "économique", des influenceurs et animateurs de réseau. L'orientation clef du

SRDE2I est de renforcer la participation et l'animation de réseaux afin de diffuser une image économique de la Corse positive et de sourcer des projets intéressants pour l'île. Cette démarche suppose également la construction d'une offre territoriale globale (atouts du territoire, atouts des écosystèmes, atouts logistiques, immobiliers, fonciers, aides et autres dispositifs d'accompagnement).

L'attractivité du territoire ne saurait évidemment se concevoir sans une mise en cohérence avec les politiques d'aménagement à l'échelle insulaire et d'équilibre de leur développement. L'attractivité ne peut donc être appréhendée dans une seule perspective externe mais doit être conçue en stricte concordance avec les orientations stratégiques et donc politiques, du développement local.

L'équilibre et la complémentarité entre les territoires, l'identification de leur vocation, de leur potentiel, doivent être intégrés pour créer une dynamique globale servant de support à toute politique de développement soutenable. Il s'agit avant tout de donner de la cohérence, de la lisibilité et donc de la force aux liens devant exister entre intérieur et extérieur au plan des productions, de la structuration des marchés, de l'éco-consommation et bien entendu des transports.

Afin de structurer la politique d'attractivité nouvelle, il est nécessaire en synthèse de mettre en cohérence et synergie l'offre territoriale et les acteurs.

A ce sujet, la structuration d'une mission internationalisation au sein de l'ADEC avec une approche mixte export/ attractivité pourra permettre de développer une offre de marketing territorial qui soit globale, lisible, claire pour l'ensemble des acteurs en Corse et à l'international regroupant l'ensemble des aides, des dispositifs et des facilitations disponibles pour les entreprises corses et extérieures.

Orientations

Connecter

- Bâtir une offre de marketing territorial afin de garantir la visibilité de la Corse dans le domaine économique : réseau social permettant de connecter une « communauté business », campagnes de communication ciblée sur certains volets (identité, culture, innovation, créativité, numérique...)
- Repérer les éléments les plus intéressants de la Diaspora et hors diaspora pouvant apporter des réseaux ou compétences au service de projets de rayonnement et d'attractivité
- Cartographier la diaspora "économique" et les influenceurs au niveau de la Corse, en France et à l'international et animer et structurer ce réseau
- Favoriser une communication et une animation partagées avec les écosystèmes et les autres institutions

Promouvoir

- Bâtir une offre territoriale globale regroupant les atouts de la Corse (territoire, écosystèmes, logistiques, immobiliers, fonciers, aides et dispositifs d'accompagnement) de façon coordonnée avec les EPCI

Orientations de mise en œuvre

- Apporter son soutien au renforcement de la représentation de la Collectivité de Corse à Bruxelles afin de donner une visibilité aux initiatives portées par les opérateurs publics et privés et de défendre les intérêts stratégiques des collectivités et des acteurs économiques et sociaux de Corse
- Organiser un réseau de VIE dans une optique de promotion de l'exportation des entreprises corses et de promotion de l'image économique et de l'attractivité du territoire
- Utiliser un outil type réseau social pour animer une connexion à « community business - rete internaziunale »
- Refondre en lien la politique de marque territoriale afin de la rendre opérationnelle et d'en faire le pivot du marketing territorial de la Corse, en concertation avec les territoires de l'île et nécessitant de s'appuyer sur une véritable stratégie de marque en se fondant sur les travaux déjà engagés par la Collectivité de Corse
- Inclure au sein de la politique de marketing territorial toutes actions nécessaires pour protéger la propriété intellectuelle, l'image et la valorisation des matières premières, productions ou produits d'origine corse (y compris hors IGP/AOP)
- Sensibiliser les incubateurs français et européens sur les opportunités offertes par la Corse
- Aider à l'implantation spécifique pour les projets innovants :
 - o Ciblage des projets sur les thèmes prioritaires (Construction, Tourisme, ENR, Silver Eco, Numérique)
 - o Possibilité de combiner aide AFR investissement, aides du *Pattu Innuvazione* et aide aux porteurs de projets (bourse)
 - o Sélection sous forme de concours ou appel à projet s'assurant de la complémentarité et de la non déstabilisation du tissu économique existant

Source : SRDE2I

II - 2 La structuration d'une politique active et ambitieuse d'internationalisation dans le domaine économique

Sur la base des orientations du SRDE2I, les dispositions suivantes répondent à l'impératif de mettre en œuvre une politique ambitieuse, réactive et efficace au regard d'enjeux caractérisés par leur forte mouvance et transversalité. L'implication collective et la concertation continue autour de dispositifs et acteurs bien identifiés en sont les principes guides.

II - 2 -1 Gouvernance de la politique d'internationalisation de l'économie corse

A. *National : renforcement et optimisation de la collaboration avec Business France*

Une relation à 360° regroupant les volets Export et Invest

Business France est l'agence nationale au service de l'internationalisation de l'économie française. Elle est chargée du développement international des entreprises et de leurs exportations, ainsi que de la prospection et de l'accueil des investissements internationaux en France. Elle promeut l'attractivité et l'image

économique de la France, de ses entreprises et de ses territoires. Elle gère et développe le V.I.E (Volontariat International en Entreprise). Business France dispose d'environ 1500 collaborateurs situés en France et dans 64 pays. Elle s'appuie sur un réseau de partenaires publics et privés.

La convention qui lie actuellement la Collectivité de Corse à Business France, concernant la thématique export, est en réalité l'héritage de la convention avec Ubifrance (convention 06ADC1208 du 21/12/2006 et son avenant n° 1, 07ADC0179 du 15 mars 2007), agence pour les exportations et le commerce extérieur devenue Business France en janvier 2015. De même, s'agissant du volet attraction des investissements, c'est un accord avec l'ex Agence Française pour les Investissements Internationaux (ayant fusionné avec Ubifrance) qui fait office de convention (Délibération n° 06/08 AC du 26 janvier 2006).

L'adoption du SRDE2I, et par conséquent la mise en œuvre des dispositions relatives à l'internationalisation, s'accompagne de la mise à jour de cette collaboration qui se doit de répondre aux nouvelles orientations définies par la Collectivité de Corse.

Dans les faits, la nouvelle convention est structurée comme suit :

- Une convention cadre entre la Collectivité de Corse, représentée par le Président du Conseil Exécutif, désignant l'ADEC, représentée par son Président, comme agence en charge de la mise en œuvre de la politique d'internationalisation de l'économie corse et Business France, représentée par le Directeur Général. Ce document de cadrage présente les principes de la collaboration et ses objectifs. Considérant que les priorités et compétences de l'ADEC en matière d'internationalisation de l'économie rejoignent la mission d'intérêt public dont Business France est chargée, la poursuite et l'amplification d'une démarche partenariale est porteuse d'importants enjeux de cohérence, de synergie et d'optimisation des moyens publics. Parmi les objectifs cités, il s'agit de : i. faire de la Corse un territoire attractif vis-à-vis des investisseurs étrangers créateurs d'emplois, notamment à l'échelle de la Méditerranée ; ii. contribuer à l'atteinte de l'objectif national de résorber le déficit du commerce extérieur, hors énergie ; iii. faire progresser le nombre de TPE/PME/ETI exportatrices en Corse, et augmenter leur chiffre d'affaires à l'export de manière durable ; iv. rendre l'action publique lisible et efficiente pour les entreprises exportatrices de la Corse et les investisseurs étrangers. Au-delà de la présentation de l'accord de partenariat, le texte de la Convention cadre contient également une annexe opérationnelle relative à la gestion commune de la thématique export.
- Une convention annexe spécifique à la thématique de l'attractivité et de l'accueil des investissements qui vise à assurer la prospection, l'accueil et le suivi des projets d'investissements internationaux, prendre toute initiative de nature à favoriser l'investissement étranger durable en Corse et rendre l'action publique plus efficiente pour l'investissement étranger. Dans le cadre de sa mission de promotion des investissements internationaux, Business France identifie dans chaque Région ou la Collectivité de Corse un Chef de File représentant le point de référence de la politique régionale d'attractivité. Les agences de développement régionales sont ainsi amenées à collaborer directement avec Business France. Cette collaboration, encadrée par une Convention, repose sur une série d'actions à mettre en place. Dans le passé,

en l'absence de véritable stratégie d'attractivité, l'implication de l'ADEC a été limitée.

Cette convention, même si elle représente la mise à jour d'une version ancienne, est une première en termes d'engagements opérationnels. En effet, jusqu'alors, la Corse n'a jamais structuré de services dédiés à la thématique et n'a jamais mis en place les outils de suivi des projets d'investissements potentiellement dirigés vers l'île.

Cette convention permet par ailleurs d'organiser les acteurs du territoire ayant un rôle à jouer en matière d'attractivité du territoire et d'accueil des investissements internationaux. Ainsi l'ADEC, reconnue à l'échelle comme Chef de File (CCFR - Chef de File en Région) agit en liaison étroite avec ses partenaires intra régionaux, soit les intercommunalités. C'est elle qui garantit l'interface avec Business France et qui organise la diffusion sur le territoire corse des opportunités diffusées par le biais du réseau national (à travers un éventuel comité territorial des projets). 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 à l'échelle territoriale. Sur un autre registre, la coordination de Business France, de l'ADEC et des services de l'état est clairement illustrée, notamment par l'implication du Référent Unique à l'Investissement et du Commissaire au Redressement Productif dans l'accompagnement des investisseurs en local.

Ces deux documents visent à pérenniser le développement des entreprises Corses sur les marchés extérieurs et l'accompagnement d'investisseurs internationaux en programmant sur une période annuelle des actions collectives, des actions de promotion, de formation, de prospection, ainsi que de l'accompagnement individualisé et des ressources humaines.

Le Conseil d'Administration de l'ADEC par délibération XX a approuvé la stratégie et autorisé le Président de l'ADEC à signer les conventions.

L'institution d'un fonds de concours à l'internationalisation

S'agissant des modalités de financement, le principe retenu consiste à alléger le coût des produits et prestations de Business France, à travers un fonds de concours à l'internationalisation (auparavant appelé « fonds de concours export ») mis à disposition par la Collectivité de Corse, au profit des entreprises corses, selon un mode opératoire déterminé. Les taux de prise en charge des coûts des prestations pour les entreprises et pour les acteurs corses seront alors modulés en fonction des priorités souhaitées.

Tenant compte du montant passé du fonds (jamais totalement utilisé) mais aussi de la politique ambitieuse et nouvelle de la Collectivité de Corse en matière d'attractivité, il est proposé que le montant maximal de ce fonds de concours n'excède le montant annuel défini dans la déclinaison opérationnelle du SRDE2I, soit 1,5 M€ sur 5 ans. A noter, la proposition d'allocation annuelle est revue à la baisse par rapport à l'ancienne convention.

Par ailleurs, dans un souci d'optimisation des ressources publiques en matière d'internationalisation, l'ensemble des prestations couvertes par le fonds de concours

à l'internationalisation fera l'objet d'une évaluation annuelle de l'ADEC et d'une restitution en bureau.

Les ressources humaines dédiées

Dans le cadre de la gestion intégrée de cette relation nouvelle avec Business France, l'ADEC structurera une organisation dédiée à l'Internationalisation qui regroupera des ressources pour la politique d'exportation et la politique d'attractivité. Actuellement au nombre de 2, leur nombre sera si nécessaire renforcé par le biais de réaffectations internes ou recours à des stagiaires/ alternants sur des missions particulières ainsi que des VIE.

Si la gestion de la Mission Export évolue dans le sens d'une redynamisation de l'activité et des tâches, la Mission Attractivité quant à elle nécessite la mise en œuvre de nouvelles activités et procédures au sein de l'ADEC.

Ainsi, dès à présent, l'ADEC s'engage au respect de la procédure qui suit :

- Désigner un agent au sein du COSPE, comité hebdomadaire de revue des projets étrangers. Celui-ci se réunit de visu 3 fois par an, et toutes les semaines par téléconférence.
- Suivre la stratégie suivante :

Pour les projets fléchés Corse :

1. signaler à Business France les raisons d'un éventuel non positionnement
ou
2. garantir un positionnement de qualité en fournissant une offre d'accompagnement reprenant les aides et missions de l'ADEC et d'autres acteurs (généralement sous un mois), recevoir les investisseurs potentiels, suivre le processus décisionnel

Pour les projets non fléchés Corse mais de potentiel intéressant, il s'agit de demander l'ouverture de la procédure pour un positionnement selon le modus operandi ci-dessus illustré.

- Accueillir annuellement des prospecteurs Business France afin de présenter le schéma d'attractivité
→ à partir de fin 2018 ou en 2019
- Contribuer dans la mesure du possible au bilan de l'investissement étranger
→ de novembre à février de chaque année
- Contribuer aux programmes d'accueil des talents/ de start up
- Participer à la programmation annuelle de missions de co-prospection (octobre de chaque année). Ces missions qui rentrent dans les prestations payantes de Business France supposent :
 1. L'identification de secteurs clés de prospection
 2. L'identification de cibles géographiques

→ Une première mission de prospection pourra se réaliser courant 2019.

A noter : il est important d'« affronter la prospection par zone géographique » car les pays sont désormais regroupés en Hub par

Business France. Ainsi, l'Italie et Israël appartiennent au Hub Méditerranée et peuvent accueillir une mission commune.

L'objectif est de traiter un dossier d'investissement courant 2018 et d'augmenter annuellement ce nombre pour parvenir à une dizaine de projets suivis d'ici 5 ans.

B. Local : mise en réseaux des acteurs de la politique d'internationalisation

L'institution du CODITE : Conseil pour le Développement de l'Internationalisation du Territoire dans le domaine Economique

Afin de créer une réelle synergie autour du Plan Régional Export, l'ensemble des acteurs institutionnels du commerce international et des partenaires avaient été réunis au sein d'un conseil pour le développement des exportations corses, le CODEX. Ce conseil animé par la Mission Export de l'ADEC était l'outil de programmation et de suivi de l'action publique à l'export.

Devant l'importance de fluidifier et rendre plus efficace le fonctionnement de cet outil et d'en élargir les prérogatives pour en faire une instance dédiée à l'International dans toutes ses dimensions, le CODEX évolue.

Il est présidé par le Président de l'ADEC sur délégation du Président du Conseil exécutif et intègre également, dans un souci de transversalité, le (la) conseiller(e) exécutif(ve) en charge des affaires européennes et internationales.

Il sera désormais renommé « CODITE : conseil de développement de l'internationalisation du Territoire ».

- Composition

La refonte régulière du paysage des acteurs publics à l'export, dernière en date celle annoncée par le Premier Ministre français Edouard Philippe lors de son discours de Roubaix le 23 février 2018, posant les bases de la création de TeamExport dans chaque région, ou encore l'absorption récente par BPI France des procédures publiques gérées par Coface, ainsi que la nouvelle dimension donnée à l'internationalisation par le SRDE2I, font que la composition du CODIT doit pouvoir être facilement élargie à d'autres membres, de façon ponctuelle ou pérenne. Les membres du CODITE seront désignés par arrêté du Président de l'ADEC sur proposition du Conseil exécutif, qui pourra convier une ou plusieurs personnalité(s) qualifiée(s) en fonction de l'ordre du jour. De plus, il est proposé à l'Assemblée de Corse (AC) de désigner deux élus (un par Commission).

Les thématiques « export » et « attractivité » étant liées mais ne concernant pas forcément les mêmes interlocuteurs, le CODITE comportera deux commissions, l'une dédiée à l'export, l'autre aux domaines de l'attractivité et du rayonnement du territoire. Les travaux de ces deux commissions sont intrinsèquement liés.

- Le socle des membres de la commission « export » est constitué des acteurs suivants : outre l'ADEC qui en assure l'animation et le fonctionnement, Business France, BPI France, la cellule économique des Douanes, la DIRECCTE, les chambres consulaires.

Il pourra être prévu d'accueillir des personnalités externes sur demande, dans le but de recueillir des témoignages, des retours d'expérience et des bonnes pratiques (entreprises notamment). Il est d'ores et déjà prévu de demander la participation active de l'ATC (prospection géographique commune), de l'ODARC (au titre du poids des filières agricoles) et de l'OTC (au titre des enjeux des coûts de transport). De plus, et c'est une nouveauté, les représentants des filières seront appelés à y siéger afin de contribuer et enrichir les analyses quant aux besoins et priorités sur les marchés extérieurs.

- Le socle des membres de la commission « attractivité et rayonnement » est constitué des acteurs suivants : l'ADEC qui en assure l'animation et le fonctionnement, Business France, BPI France, les services de l'Etat, la DIRECCTE, le Référent Unique à l'Investissement et le Commissaire au Redressement Productif, les Agences et Offices concernés (OTC, AUE, OEC, OFC, ATC), les Directions de la Collectivité de Corse concernées (numérique, culture, patrimoine, formation, affaires européennes), les EPCI, les chambres consulaires, l'Université, sa Fondation et d'autres instituts de formation, Pôle Emploi.

- Fonctionnement

Le CODITE a pour objectifs d'impulser et coordonner les actions publiques économiques à l'international. Pour ce faire, il est prévu de le réunir, a minima, trois fois par an (début, milieu et fin d'année) en rendant éventuellement publique une des trois rencontres.

Concernant la commission dédiée à l'export, celle-ci devient donc l'instance de discussions de l'ensemble des acteurs compétents et de mise au point des actions communes.

Un plan pluriannuel d'actions y sera décidé. S'agissant des actions collectives, financées par les dispositifs mis en place par l'ADEC, celles-ci devront impérativement avoir suivi un schéma défini dans le cadre de cette instance. Toutes les opérations décidées collégalement seront ensuite mises en œuvre par l'ensemble des partenaires et feront l'objet d'un bilan annuel.

En début d'année, l'ensemble des actions publiques menées l'année précédente devra faire l'objet d'un bilan qualitatif et quantitatif, et être présenté en commission ainsi que le programme d'actions de l'année à venir, pour permettre de dégager des orientations pour le futur.

Ce qui amènera l'ADEC, en concertation avec la DAEI, à faire des propositions pour orienter l'ensemble des acteurs dans des chantiers pluriannuels de prospection de certains marchés géographiques. Les orientations comprendront les marchés de prédilection, les initiatives à privilégier et les typologies d'actions en fonction des entreprises. Cela pourrait être l'objet des réunions de milieu d'année.

En fin d'année, des avis d'appel à manifestation d'intérêt pour l'organisation d'actions sectorielles / pays pour l'année suivante seront lancés. Les réponses seront étudiées et validées par l'ADEC et présentées en Bureau.

Concernant la commission dédiée à l'attractivité et au rayonnement, qui est une

émanation nouvelle, celle-ci sera consacrée pour l'année 2018 à la définition d'un schéma et d'une offre d'attractivité économique de la Corse (telle une « task force » attractivité). Pour cela, l'ADEC, en concertation avec la DAEI, s'appuiera sur un prestataire privé (par le biais d'une procédure de marché public ou dans le cadre de l'optimisation d'un réseau existant⁴) dont le cahier des charges sera de :

1. permettre l'émergence d'un projet territorial partagé : objet principal de la démarche
2. dresser un état de l'existant avec des outils de diagnostic, mesure, analyse et recommandations
3. élaborer une stratégie : choix d'axes de développement majeurs
4. décliner l'offre territoriale : pratiques marketing permettant de définir et mettre en œuvre une promesse (offre) territoriale et différenciée selon les publics
5. évaluer l'impact du projet territorial : mise au point d'indicateurs pertinents

La commission sera amenée à alimenter les travaux de définition de l'offre territoriale. Des groupes de travail / focus group pourront être constitués.

L'instance pourra également se saisir de la problématique de la marque territoriale que le concept même de marketing territorial semble interroger. Cependant, afin de ne pas obstruer le travail des décideurs sur l'offre d'attractivité économique, cette question sera éventuellement analysée en aval du processus telle une mesure de performance potentielle pouvant garantir une valeur ajoutée supplémentaire au capital territoire.

Enfin, la commission pourra définir les modalités de mise en réseau des acteurs dans l'accompagnement d'investisseurs éventuels sous la coordination de l'ADEC.

La commission validera selon des modalités collégiales le schéma porté par l'ADEC et le prestataire avant soumission à l'AC.

Une fois le schéma d'attractivité présenté en AC, la commission évoluera en une instance de « Conseil Stratégique de l'Attractivité » présidé par le Président du Conseil exécutif de Corse, sur sa délégation par le Président de l'ADEC, le Président de l'Assemblée de Corse, étant également membre de ce Conseil.

Le Conseil, pourra revoir et mettre à jour, une fois par an, la politique d'attractivité, en faisant si nécessaire appel à des témoignages extérieurs. Cette initiative aura d'ailleurs un volet visibilité important et sera un moment d'échange sur le positionnement international de la Corse.

La prise en compte de la dimension économique au sein des Programmes et projets de coopération : la constitution d'un groupe de gouvernance dédié

Dans le cadre de la politique des affaires européennes et internationales, la dimension internationalisation de l'économie devra pouvoir être représentée et intégrée. Ainsi, les personnes ressources de l'ADEC sont associées à la Task Force

⁴ L'ADEC est adhérente du CNER depuis février 2018. Cette fédération nationale des agences de développement économique peut intervenir - dans le cadre de ses activités d'animation - auprès des agences membres du réseau afin de les soutenir dans leur démarche de structuration et définition d'offres.

Europe instituée en 2017 par la DAEI. De plus, la problématique de l'internationalisation économique sera intégrée dans l'action européenne de la Collectivité de Corse et relayée par l'antenne de celle-ci à Bruxelles.

De même, dans le cadre des désignations relatives aux instances de Programmes Interreg (Comité de Suivi du Programme Interreg Italie-France Maritime et réunions techniques notamment) ou groupes de travail concernant les réflexions pour la programmation post-2020, l'ADEC sera associée - quand cela n'est pas déjà le cas - à la DAEI afin de contribuer pour ses propres domaines de compétence.

Le présent Rapport officialise également la constitution dès début 2018 d'un groupe de gouvernance dédié à la coopération économique. Ce groupe initialement composé de l'ADEC, des CCI et de l'incubateur territorial, pourra être élargi aux référents des Villes et Intercommunalités, voire Université et autres organismes impliqués, à la simple condition d'être chef de file ou partenaire de projets de coopération dans les champs relatifs au développement économique.

Le fonctionnement de ce groupe, assez simple, réside sur la volonté de garantir une réponse optimale et conjointe aux Appels à Projets, de mieux porter la voix des opérateurs économiques au sein des instances de gouvernance et de capitaliser les résultats des projets à l'échelle de la Corse.

Ainsi, dès lors qu'un AAP est publié, l'ADEC, en concertation avec la DAEI, sollicitera systématiquement une réunion avec l'ensemble des acteurs clés pour envisager conjointement la réponse des partenaires corses, structurer les démarches de recherche partenaire et de constitution des candidatures.

Une fois, les projets approuvés, l'ADEC anime les échanges et synergies entre les différents partenaires corses impliqués dans le domaine de la coopération économique à travers des réunions régulières de concertation et l'invitation systématique des partenaires aux initiatives des projets financés qui se déroulent sur notre territoire. Il s'agit donc de mettre en place sur le territoire insulaire des synergies pour éviter les doublons, les dispersions et valoriser les réalisations et les résultats.

La mise en synergie de l'ADEC et du réseau EEN via l'Incubateur Inizià

Enterprise Europe Network est le plus grand réseau européen dédié à l'innovation et à l'internationalisation des PME. Les 3000 experts présents dans 66 pays apportent aux entreprises un service d'information, de conseil en droit européen et d'aide au développement tout au long de leurs projets d'innovation et d'internationalisation.

En Corse, le référent du réseau est l'incubateur INIZIÀ. Par ce biais, les entreprises insulaires sont accompagnées dans leur recherche de partenaires technologiques et commerciaux au niveau international et de financements européens nécessaires à leur développement.

EEN, porté par INIZIÀ, est donc un élément constitutif de l'écosystème d'internationalisation.

De manière opérationnelle, toute action d'internationalisation menée par l'ADEC devra envisager l'implication et les apports du réseau EEN dans une logique de

mutualisation des moyens et des ressources.

II - 2 -2 Outils en faveur de l'internationalisation de l'économie

A. Le Réseau des Ambassadeurs Economiques

Dans le cadre d'une stratégie internationale de valorisation et rayonnement de l'économie corse, de ses opportunités, de ses savoirs faire et de ses entrepreneuses/ entrepreneurs, l'ADEC propose la création et la mise en place et l'animation d'un réseau d'Ambassadeurs présents hors des frontières de l'île.

Ambassadeurs Economiques : toute personnalité ayant des liens avec la Corse qui de par sa fonction, son statut, sa localisation, son réseau, son capital est en mesure de diffuser les messages clés du schéma d'attractivité, se faire relais des mesures en faveur du rayonnement de la Corse, agir comme un multiplicateur des actions de valorisation du territoire à l'international. Les entreprises et expériences entrepreneuriales occuperont une place de choix parmi les Ambassadeurs en raison du rôle toujours plus fort que ces derniers ont en matière de marketing territorial positif. On désigne par Ambassadeurs, les Corses (ou leurs relais) qui de manière proactive peuvent délivrer un message de nature économique en faveur de la Corse, terre d'opportunité et de développement.

La mise en place de ce réseau passe évidemment par la réalisation d'une cartographie précise et dynamique des agents de la diaspora économique ou de relais économiques de la Corse hors de l'île.

La constitution de ce réseau, avec le souci de privilégier le dynamisme et la modernité est déléguée à l'ADEC.

Sa constitution et son animation se font dans le cadre d'une action conjointe entre le Président de l'ADEC et la conseillère exécutive en charge des affaires européennes, sous l'autorité du Président du Conseil exécutif.

Afin de parvenir à une première version du réseau d'ambassadeurs au mois de septembre 2018, l'ADEC et la DAEI lanceront avant le mois de juin 2018 un appel à manifestations d'intérêt ou un appel à projets (modèles en annexe) dont l'objectif sera de sélectionner un ou plusieurs opérateurs extérieurs qui devront mener pour le compte de l'ADEC et de la Collectivité de Corse les tâches suivantes :

- Constituer une cartographie dynamique, visuelle et virtuelle des ambassadeurs. Cette cartographie pourrait notamment être réalisée par le biais d'un appel à manifestation qui devra être relayée par tous les canaux idoines. Cette action devra permettre d'identifier les personnalités, initiatives et organismes ayant trait à la dimension internationale de notre territoire.
- Constituer un réseau virtuel dans lequel les ambassadeurs seront en relation entre eux et avec l'ADEC, et l'animer. La philosophie sous-jacente étant de connecter la Corse au monde et les opportunités avec notre territoire.
- Animer le réseau à travers des événements d'Ambassadeurs, véritables instants d'échanges autour d'opportunités concrètes et de réflexions sur les éléments ou obstacles à l'attractivité du territoire.
→ Afin d'aider à la constitution du réseau, **deux événements** d'ampleur seront organisés en début de deuxième semestre 2018. Ces événements

devront aider à drainer les compétences vers le réseau et à diffuser les premiers messages clés émergeant des travaux du CODITE

- Instituer des modalités de dialogue et de contribution des Ambassadeurs autour de thématiques précises définies chaque année, en leur proposant régulièrement des éléments de langage spécifiques (« kit de l'ambassadeur ») et en les consultant de manière régulière sur des sujets ayant trait au développement de notre île dans une optique d'ouverture (sorte de conseil de l'attractivité délocalisé)

L'année 2018 se pose pour objectif de valider le modèle du réseau autour des villes de Paris et Marseille en désignant les 100 premiers « ambassadeurs économiques », et de débiter 2019 avec les premières désignations internationales.

B. Equipe internationale d'opérateurs export

Dans le cadre d'une approche personnalisée à l'Export, l'ADEC sera, en concertation avec la conseillère exécutive en charge de la jeunesse, le promoteur (et l'animateur) d'un réseau de VIE (volontaire international en entreprise), ainsi que la promotion du dispositif auprès des entreprises corses.

Ce dispositif est intégré dans le dispositif global « Pattu per a ghjuventù ».

VIE - Volontariat International en Entreprise : dispositif permettant de recruter un jeune de 18 à 28 ans pour lui confier une mission à l'étranger : étude de marché, prospection, renforcement d'équipes locales, accompagnement d'un contrat, d'un chantier, participation à la création d'une structure locale, animation d'un réseau de distribution, support technique d'un agent. La mission dure de 6 à 24 mois. C'est Business France qui encadre le dispositif. Des solutions d'hébergement au sein des bureaux Business France ou des Chambres de Commerce existent. Par ailleurs, il existe des VIE partagés entre plusieurs entreprises quand elles ont un pays commun à approcher.

Jusqu'à présent, 80 % du coût du VIE était pris en charge par l'ADEC. Considérant la très faible utilisation par les entreprises corses, mais l'importance de ce dispositif pour explorer de manière profonde et régulière un marché, dès l'année 2018 il est décidé de promouvoir le dispositif sur le territoire corse à travers une campagne de communication (témoignage, avantages...) dont les coûts seront en partie soutenus dans le cadre du fonds de concours à l'internationalisation.

Les VIE opéreront comme des envoyés spéciaux au sein de pays ciblés comme étant stratégiques pour la prospection commerciale et l'action économique internationale de la Corse.

L'ADEC envisage le recours à un maximum de 3 VIE par an à compter de septembre 2018.

C. Missions pluriannuelles de diplomatie économique

Inclure le champ économique dans la stratégie européenne et internationale de la Collectivité de Corse

En accord étroit avec les services compétents de la Collectivité de Corse et la DAEI,

toute mission engagée à l'étranger ou tout accueil de délégation étrangère pourra comporter un volet « internationalisation de l'économie » lorsque les interlocuteurs et les marchés répondent aux orientations développées dans le cadre du présent rapport.

Chaque fois que nécessaire, l'ADEC prendra part aux délégations ou garantira la présence d'acteurs et opérateurs économiques pertinents. L'objectif étant d'optimiser ces initiatives en garantissant le développement de partenariats économiques ou en générant des courants d'affaires nouveaux pour les entreprises.

Développer des missions de diplomatie économique

Dans le cadre d'une stratégie globale de rayonnement, profitable aux exportations et aux investissements mais également propice à toute activité de coopération durable et structurée, l'ADEC et la Direction des Affaires Européennes et Internationales de la collectivité de Corse viseront conjointement à la mise en œuvre de 1 à 2 missions de diplomatie économique par an.

La mise au point de ces missions devra répondre à un plan de développement sur 3 ans :

- **Année 1 : exploration** → prise de contact, connaissance générale de l'écosystème, première prospection d'opportunités. Cette première mission peut être menée avec un nombre restreint d'acteurs et pourra être construite autour de la participation à un salon par exemple.
- **Année 2 : approfondissement** → identification d'une thématique et d'acteurs clés, rencontres ciblées et organisées en amont, identification de partenariats et accords à sceller. Cette mission sera pilotée par l'ADEC et la délégation sera élargie en fonction de la thématique et des dossiers potentiels.
- **Année 3 : consolidation** → recrutement d'un VIE in situ pour donner suite aux opportunités identifiées, implantation d'entreprises dans des incubateurs étrangers, mobilité d'étudiants vers ces territoires.

Ces missions, dont la destination pourra être dictée par des contingences liées à l'actualité, à des événements significatifs et d'intérêt, à des contacts opérationnels valides (provenant notamment des Ambassadeurs ci-dessus mentionnés), devront permettre de réaliser sur une moyenne de 3 jours des déplacements comportant 4 volets :

- Volet stratégique pour la mise au point d'accords internationaux et découverte des Bonnes Pratiques et de l'écosystème dans les domaines économiques et de l'innovation
- Volet exportation avec des rencontres sur salons ou autres avec de potentiels acheteurs/ débouchés pour les entreprises corses
- Volet investissements avec des rencontres auprès d'entreprises ou organismes potentiellement intéressés par le territoire corse
- Volet influenceurs avec des rencontres auprès d'opérateurs ou personnalités pouvant opérer comme des relais

Afin de pouvoir organiser ce type d'initiatives et d'impliquer des entreprises corses, le fonds de concours à l'internationalisation pourrait être mobilisé pour l'organisation de rdv stratégiques d'ordre économique, institutionnel et autre. La sélection des

entreprises membres de la délégation pourrait se faire, dans le cadre d'une programmation raisonnée, à travers un appel à projets lancé par l'ADEC prenant en compte les motivations précises de l'entreprise vis-à-vis du territoire à explorer.

Les missions seront programmées annuellement lors du CODITE sur proposition conjointe du Président du Conseil exécutif de Corse, du Président de l'ADEC, et de la conseillère exécutive en charge des affaires européennes et internationales.

Au titre des années 2018 et 2019, les cibles géographiques et thématiques sont d'ores-et-déjà proposées :

- 2018 - Québec / focus économie maritime
- 2019 - Israël / focus startup nation + gestion de l'eau

D. Une organisation au service de la promotion de l'internationalisation économique du territoire

La constitution d'un guichet unique d'attractivité économique

Dans le cadre de son positionnement à l'international et de son activité de prospection d'investisseurs étrangers, l'ADEC définit une stratégie de prospection diversifiée et un accompagnement de A à Z des investisseurs.

S'agissant de la stratégie de prospection diversifiée, en dehors des activités mises en place dans le cadre de la convention avec Business France et qui permet de recevoir des signalements de manière gratuite ou de provoquer des rendez-vous de prospection dans le cadre de prestations payantes, l'ADEC structurera sa démarche autour de :

- La recherche d'investisseurs sur la base d'un besoin exprimé par une entreprise corse : ce signalement pourra parvenir soit de ressources internes à l'Agence en relation directe avec des chefs d'entreprise soit par le biais d'intermédiaires.
- La réponse à une prospection ciblée et directe de l'Agence : il s'agira d'approcher des opérateurs appartenant à des écosystèmes spécifiques afin d'entreprendre un dialogue constructif autour des solutions et conditions d'implantation sur le territoire insulaire.

S'agissant de l'accompagnement des investisseurs, l'ADEC conformément à sa mission publique, et à l'instar des autres agences de développement, offrira à travers la Mission Internationalisation un interlocuteur unique aux investisseurs potentiels. A travers cet unique guichet, l'investisseur sera accompagné de A à Z dans sa recherche de partenaire(s), de lieux d'implantation, d'aides mobilisables, de solutions de recrutements, de dispositifs de formation. L'ADEC, en fonction des projets et dans une logique de Chef de File sur le territoire, impliquera les interlocuteurs pertinents sur le territoire lors de la proposition d'accompagnement, des éventuelles visites sur place et tout au long du projet. Ces acteurs pourront - en fonction des besoins - être : les Agences et Offices (volet stratégies et mesures spécifiques), les services de l'Etat (Référént Unique à l'Investissement), les services de Pôle Emploi (volet recrutement), les intercommunalités (volet implantation physique), les consulaires ou les réseaux professionnels (volet sectoriel) ...

Conformément aux dossiers traités, pourront également être sollicités les Chambres de Commerce à l'étranger, le réseau de la diaspora économique ou encore des relais au sein des structures internationales ainsi que le réseau Enterprise Europe Network.

La recherche d'investisseurs ou de solutions internationales sera à inclure dans les dispositifs d'accompagnement au sein de l'Agence. Toute démarche provenant d'entreprises corses ou d'investisseurs étrangers devra être formalisée au sein de l'ADEC afin de garantir une traçabilité des actions engagées.

Ce parcours d'accompagnement « INVESTI'nCORSICA » est une mission de long terme, et laborieuse, qui devra permettre de structurer les réseaux étrangers et de fluidifier toujours plus la mise au point de contacts pertinents pour identifier rapidement des opportunités d'investissements. Ces derniers devront d'ailleurs répondre aux impératifs du *riacquistu economicu*, c'est-à-dire à l'exigence de valoriser le développement de l'économie et l'emploi selon des logiques de durabilité, responsabilité et équité.

Afin de répondre aux enjeux de positionnement international de la Corse d'un point de vue économique, l'ADEC devra d'ailleurs adapter son organisation et ses outils afin de se doter des éléments fondamentaux des agences d'attractivité.

Le « site » Corse doit être valorisé à travers une plateforme multilingue (ENG/ ITA) qui offrira une mise en valeur des aides et dispositifs publics et privés disponibles à toute entreprise localisée sur le territoire. Par ailleurs, les atouts de la Corse devront y être racontés dans une sorte de story-telling efficace pour le public d'investisseurs et de talents extérieurs. Ce site devra également faire converger la vision du développement de la Corse ouvert sur l'extérieur mais garant d'une certaine vision équilibrée de l'économie insulaire.

Une proposition a déjà été élaborée en ce sens par des étudiants du Master 2 de Marketing de l'Université de Corse dans le cadre d'une collaboration entre la Fondation de l'Université de Corse et l'ADEC.

Les éléments contenus dans le site devront être déclinés par le biais de matériels de communication faciles d'usage mais très ciblés, qui pourront être utilisés par l'ensemble des opérateurs engagés dans le CODITE et par le réseau d'Ambassadeurs.

Des campagnes de communication cohérentes avec les priorités de prospection envisagées chaque année pourront être prévues.

Des acteurs multiples mais un parcours unique structuré à l'export

Au regard de la multiplicité des opérateurs concernés par la thématique des exportations, il est fondamental de redonner de la visibilité et de la cohérence aux dispositifs d'accompagnement et d'aide à l'échelle de la Corse.

Dans ce contexte, les trois opérateurs historiques : ADEC, BPI et chambres consulaires, tous trois engagés dans une collaboration avec Business France, s'engagent à mutualiser leurs efforts de communication à destination de leur public cible.

Dans ce contexte, l'ADEC qui est reconnue au titre du SRDE2I comme le chef de file en matière d'internationalisation de l'économie, se pose en ensemblier des actions menées dans le respect des compétences et prérogatives.

Le guichet d'entrée à l'export en Corse est donc l'ADEC.

Pour chaque étape du parcours - de la formation à la prospection jusqu'à l'exportation - chaque opérateur – au regard des compétences définies par la loi NOTRe - devra être clairement identifié et identifiable auprès du public cible.

A chaque phase correspondra une/ des aide(s), un dispositif d'accompagnement, un contact.

Les opérateurs cités s'engagent, dans leur organisation propre, à promouvoir l'ensemble de la chaîne des acteurs impliqués et tiennent une comptabilisation des passerelles créées.

L'objectif est de parvenir à une démarche de simplification commune visant à proposer aux entreprises un parcours unique reprenant l'ensemble des aides et soutiens offerts par les différents acteurs.

Les acteurs s'engagent à faire la promotion commune des exportations et une présentation de leurs dispositifs pour l'export une fois par an de manière concertée et conjointe et d'inclure au sein de leurs supports de communication des éléments de langage conjoints permettant une continuité de parcours.

Afin de formaliser l'organisation des opérateurs export en Corse, le principe de « cordée » guidée par l'ADEC sera inclus au sein des conventions existantes ou à venir entre l'ADEC et les différents opérateurs cités.

Ce parcours représente à l'échelle de la Corse le modèle local de valorisation des exportations et fait office de TeamExport.

II -2 -3 Les aides de l'ADEC en soutien à l'internationalisation

Jusqu'à présent, le régime d'aide disponible relatif à l'action économique à l'international concernait exclusivement l'export.

Considérant la stratégie désormais plus globale d'internationalisation, le régime d'aide évolue en conséquence et devient « IMPRESAMONDU ».

A. Les aides individuelles : la définition d'un parcours d'aides progressif à l'internationalisation

Ce parcours va donner un nouvel élan à la dynamique engagée depuis 2006 en renforçant les actions en faveur des exportations/ de l'internationalisation et en simplifiant l'accès des opérateurs pour :

- accroître le nombre de primo-accédants à l'export
- pérenniser le développement des entreprises déjà exportatrices et lutter contre le décrochage à l'export.

L'objectif est de conduire une séquence d'actions complémentaires qui permette aux entreprises corses intéressées par un développement à l'international de découvrir et approcher un marché. L'accompagnement des entreprises est primordial, en amont de l'opération, pendant l'opération et pour son suivi.

Ce qui coûte cher à l'entreprise dans une démarche export/ internationale, ce sont les premières prospections sur un marché étranger, pour des TPE notamment. C'est le moment où il faut les aider, le temps qu'elles réalisent un Chiffre d'Affaires pour poursuivre et autofinancer leurs actions dans ledit pays. C'est de cette population d'entreprises que viendront les exportateurs les plus gros et les plus réguliers de demain : il faut donc favoriser la pérennisation de leur présence à l'export et la consolidation de leur engagement à l'international sans pour autant favoriser les effets d'opportunité ou d'abonnement.

A cet effet, il est proposé de conditionner l'aide à la prospection dans un pays à une obligation de résultat : il est décidé de ne pas aider une entreprise en prospection (salon ou rencontre acheteurs) plus de trois années sur une même destination. En effet, après 3 ans, soit l'entreprise commence à faire du chiffre d'affaires dans le pays, et dans ce cas, peut commencer à rentabiliser et autofinancer sa prospection, soit il n'y a pas de chiffre d'affaires généré et la prospection n'a plus lieu d'être aidée. Au-delà des trois années, pour ce que l'on pourrait appeler la phase de consolidation sur le marché, d'autres outils peuvent être mobilisés comme, entre autres, les prêts à l'export ou l'assurance prospection gérés par BPI France.

Les entreprises seront réparties en trois groupes distincts :

- **Les primo exportateurs** : toute entreprise qui n'a jamais exporté et qui se lance dans un projet d'exportation. Sont admises les entreprises n'ayant pas pratiqué depuis au moins 5 ans.
- **Les exportateurs confirmés** : entreprises ayant un CA régulier à l'export depuis 5 années, y compris les startups « nées » internationales.
- **Les champions** : entreprises capables de présenter une stratégie pluriannuelle, y compris les start-ups « nées internationales ».

A chacune de ces catégories, sera apportée une réponse spécifique ; l'objectif étant de faire passer l'entreprise accompagnée dans la catégorie supérieure le plus rapidement possible et dans les meilleures conditions.

Ainsi, pour les primo-exportateurs, il est essentiel de bien définir le parcours export.

Celui-ci doit pouvoir être alimenté par une prise en charge de A à Z, de la définition d'un diagnostic à la première approche sur des marchés étrangers. Ceci en partenariat avec les chambres consulaires.

Les exportateurs confirmés, bénéficieront d'un accompagnement financier dégressif sur 3 ans sur tout nouveau marché ou nouveau produit sur un marché connu, dans le but de lutter contre le décrochage.

Les entreprises exportatrices confirmées, dès lors qu'elles sont en mesure de présenter un programme d'action annuel, voire pluriannuel, seront qualifiées de « champions » et bénéficieront d'une convention globale annuelle ou pluriannuelle, avec possibilité d'avance de trésorerie.

Il est à noter que - pour la première fois - ces aides pourront également bénéficier à des entreprises souhaitant internationaliser leur activité c'est-à-dire cibler des marchés, rechercher des partenariats productifs, technologiques ou commerciaux à l'étranger et en dehors des frontières de l'île, s'implanter (sans délocaliser l'activité) à l'étranger et enfin pérenniser des relations de partenariat dans le temps. Les aides individuelles mobilisables pour ces besoins sont celles relatives à des participations à des salons internationaux, à des missions exploratoires, aides au conseil et des recherches de partenaires ou encore des aides au montage d'initiatives internationales.

De même, ces aides individuelles introduisent pour la première fois la notion d'internationalisation des ressources humaines. Dans le cadre d'un appel à projet annuel, l'ADEC souhaite promouvoir les stages en entreprise dédiés à l'internationalisation des activités. Cette mesure vise à renforcer la dimension internationale de l'entreprise et sa projection sur des marchés extérieurs tout en offrant à des jeunes étudiants ou diplômés la possibilité de bénéficier d'une expérience riche et significative pour leur Curriculum Vitae (action participant là encore du « Pattu per a ghjuventù »). Ainsi, si aujourd'hui en France un quart des emplois sont liés à l'export, au regard du contexte actuel dans l'île, l'ouverture des entreprises à d'autres marchés pourrait représenter une piste sérieuse pour développer de nouvelles compétences et créer des emplois.

B. Les actions collectives : un enjeu de rayonnement significatif

Parce que les actions collectives sur des salons ou lors de missions d'exploration restent parmi les actions les plus appréciées de nos bénéficiaires mais que l'enjeu de transformation de ces opérations en courant d'affaires pour chaque entreprise participante est bien réel, il est désormais envisagé de ne procéder aux financements de ces actions que par les biais suivants :

- Actions collectives programmées lors des réunions du CODITE, dont les échéances seront rendues publiques pour garantir les manifestations d'intérêts de la part des opérateurs
- Actions collectives programmées dans le cas d'appels à manifestation d'intérêt (modèle en annexe) lancés et pilotés par l'ADEC sur des salons spécifiques (maximum 5 par an touchant des filières différentes)

Les critères de sélection de ces opérations en CODITE pourront être associés à :

- La pertinence du chef de file au regard de l'action portée
- L'effort de mutualisation et d'agrégation du plan grand nombre d'opérateurs (logique de filière)
- La représentativité géographique
- L'effort de visibilité de la filière (logique de vitrine) / des savoirs faire et l'impact prévu en termes de rayonnement

Ces actions collectives devront garantir la variété de l'économie insulaire et être menées en accord avec les stratégies pluriannuelles définies lors du CODITE.

C. Des appels à projets dédiés pour des projets d'internationalisation innovants et d'envergure

Afin de répondre à des besoins spécifiques pouvant émerger de la présente stratégie ou des travaux du CODITE, et actuellement non couverts par le régime d'aides PATTU IMPRESA MONDU, tout comme pour la structuration du réseau des Ambassadeurs, l'ADEC pourra au maximum deux fois par an, après passage en CODITE et en Conseil d'Administration, lancer des appels à projets dédiés pour le financement de projets innovants et d'expérimentation en faveur de l'internationalisation de l'économie.



Il est donc proposé à l'Assemblée de Corse :

- d'approuver le rapport du Président du Conseil Exécutif de Corse annexé à la présente délibération ;
- d'approuver la refonte des aides économiques à l'export dans le régime d'aide « ImpresaMondu » détaillé en Annexe I qui vient se substituer au dispositif Corsexport ;
- d'approuver que ces aides seront individualisées et payées par l'ADEC conformément aux procédures prévues par la délibération n° 17/078 AC ;
- d'approuver 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 ;
- d'autoriser 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 ;

- d'autoriser le Président de l'ADEC à signer les avenants ne portant pas atteinte à la stratégie des conventions ci-dessus mentionnées ;
- d'autoriser 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 ;
- d'autoriser le Président de l'ADEC à mettre au point des appels à projets, à manifestations d'intérêt libres, pour la réalisation des actions d'internationalisation inhérentes à la présente stratégie ;
- d'autoriser 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 ;

Je vous prie de bien vouloir en délibérer.

ANNEXE I

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

l'entreprise dans sa démarche d'internationalisation (sauf mise en place et fonctionnement d'un réseau de distribution dans un autre pays),

- 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

✓ Les aides individuelles :

- 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.

✓ Les actions individualisées¹ à l'internationalisation :

L'aide relative aux actions individualisées à l'internationalisation est plafonnée à 200 000 € sur trois exercices.

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.

✓ Les stages en entreprise à l'internationalisation :

- 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.

* Pays concernés

• 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.

<p>10. Conditions particulières</p>	<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.
<p>11. Procédure d'octroi des aides</p>	<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>
<p>12. Obligation de communication</p>	<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>



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, dégageant ainsi des moyens ciblés pour organiser, en complément, une aide spécifique à des entreprises, filières, pôles et clusters ou tout projet d'intérêt strictement local dans le cadre de programmes personnalisés.
- Pour amener davantage d'entreprises à s'engager sur les marchés étrangers et dans le cadre de la mise en œuvre du SRDE2I, l'ADEC anime et coordonne sur son territoire la politique de développement à l'international. Elle soutient financièrement les exportateurs régionaux au travers d'aides, tant individuelles que collectives, destinées aux TPE, PME et ETI pour leur permettre de couvrir les différentes étapes de leur développement export : des premières démarches jusqu'au projet abouti.
- Afin de permettre à l'ADEC de remplir 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 évènements 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 SRDE2I de Corse, mises en œuvre par l'ADEC, structurent l'action publique d'accompagnement des investissements en Corse. Le SRDEII s'impose aux actions de l'ADEC.
- 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 prospector 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

divulgarion 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 recueillis par elles au cours de l'exécution de la présente convention.

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

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

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

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

ARTICLE 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

PROJET

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.

PROJET



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

<u>PREALABLEMENT AUX PRESENTES IL EST RAPPELE CE QUI SUIT :</u>	1
<u>Article 1 - Objet de la convention de partenariat</u>	7
<u>Article 2 - Engagements réciproques des Parties</u>	7
<u>2.1 - Au titre des actions de co-prospection</u>	8
<u>2.2 - Au titre des actions de prospection conduites par chaque Partie</u>	9
2.2.1- <u>Segments prioritaires</u>	9
2.2.2- <u>Partage d'informations</u>	10
2.2.3- <u>Le programme Business VIP</u>	11
<u>2.3 - Au titre des actions de promotion</u>	11
<u>2.4 - Au titre de l'accompagnement des projets d'investissement étrangers</u>	11
2.4.1- <u>Types de projets d'investissement et Comité d'orientation et de suivi des projets étrangers (COSPE)</u>	12
2.4.2- <u>Traçabilité du suivi des projets d'investissements détectés et diffusés au Cospe</u>	13
<u>2.5 - Au titre du recensement des investissements étrangers créateurs d'emplois en France</u> ...	15
2.5.1 – <u>Bilan annuel des investissements étrangers en France</u>	15
2.5.2 – <u>Communication portant sur les projets d'investissement</u>	16
2.5.3 – <u>Stock des implantations étrangères en France</u>	16
<u>2.6 Au titre de l'amélioration de l'attractivité du territoire national et des territoires</u>	16
<u>2.7 Au titre du partage d'informations sur les atouts des territoires</u>	17
<u>Article 3 - Principes généraux</u>	17
<u>3.1 - Confidentialité</u>	17
<u>3.2 - Neutralité, égalité des territoires et impartialité</u>	18
<u>3.3 - Réactivité et respect du cahier des charges</u>	18
<u>Article 4 - Développement professionnel et formation</u>	18
<u>Article 5 - Dispositions finales</u>	19
<u>5.1 - Indépendance des Parties</u>	19
<u>5.2 - Propriété intellectuelle</u>	19
<u>5.3 - Indivisibilité de la Convention de partenariat et de ses annexes</u>	19
<u>Article 6 - Durée de la Convention de partenariat</u>	20
<u>Article 7 – Suivi et évaluation de l'application de la convention</u>	20
<u>7.1 - Mise en place d'un tableau de bord</u>	20
<u>7.2 Point sur les modalités de diffusion, de suivi et d'accompagnement des projets en région</u>	21
<u>7.3 - Enquêtes de satisfaction</u>	21
<u>Article 8 - Loi applicable et règlement des différends</u>	21
<u>ANNEXE 1 – ACCOMPAGNEMENT DES PROJETS</u>	23
<u>1. Le COSPE</u>	23
1.2 <u>Les fiches projet</u>	24
1.3 <u>Traitement des fiches projets</u>	24
1.4 <u>Statut des fiches projet</u>	25

<u>Cadre de travail commun sur les projets diffusés via le COSPE</u>	25
<u>1.5 La règle de la première touche</u>	26
<u>2. COORDINATION DE L'ACCOMPAGNEMENT DES PROJETS DIFFUSES DANS LE CADRE DU COSPE</u>	27
<u>2.1 Accompagnement de type « Platinum », « Gold » ou « Silver » des projets</u>	27
<u>2.2 Cas de l'accompagnement des projets stratégiques d'investissement (« Platinum »)</u>	27
<u>2. TRAITEMENT ET SUIVI DES PROJETS DETECTES DANS LE CADRE DES MISSIONS CIBLEES ET AUTRES FORMES DE CO-PROSPECTION</u>	29
<u>ANNEXE 2 – COORDINATION DES ACTIONS DE BUSINESS FRANCE ET DES CORRESPONDANTS CHEFS DE FILE EN REGION AVEC LES SERVICES DE L'ETAT</u> ..	30

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 règlementaires 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 demanderessees 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 visioconférence, 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'Orientat ion 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.

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](#)

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.

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.

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.

ANNEXE IV

Modèle d'Appel à Manifestation d'Intérêt



CHJAMA À MANIFESTAZIONE D'INTERESSU



**APPEL À
MANIFESTATION D'INTERET**



DOTATION

DEMARCHE A SUIVRE POUR CANDIDATER :

MODALITES D'APPLICATION DE VOTRE CANDIDATURE :

CRITERES D'EVALUATION DE VOTRE DOSSIER DE CANDIDATURE :

-
-
-

PREPAREZ ET COMPLETEZ DES 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

Accusé de réception

Objet	POLITIQUE DE RAYONNEMENT ECONOMIQUE A L'INTERNATIONAL DE LA CORSE
Identifiant acte	02A-200076958-20180531-010633-DE
Identifiant interne	010633
Date de réception par la préfecture	8 juin 2018
Nombre d'annexes	0
Date de l'acte	31 mai 2018
Code nature de l'acte	1
Classification	9.3.11

[Fermer](#)