

Programme de formation

« L'essentiel des techniques et des outils du Développeur Economique Territorial »

Ces formations s'adressent à l'ensemble des collaborateurs impliqués dans les actions de détection et d'appui aux projets de développement des entreprises et des territoires.

Le cursus complet permettra d'acquérir dans un temps court (5 jours) les compétences incontournables nécessaires au collaborateur en charge du développement économique et territorial.

**En intra, le programme de la formation est adaptable aux besoins spécifiques de la collectivité territoriale et à son mode de fonctionnement. Il est adaptable en fonction des priorités du service ou des participants qui pourront choisir tout ou partie des modules.
Nous contacter pour connaître les détails d'organisation.**

✓ Objectifs du cursus complet :

La formation va permettre aux participants :

- De connaître ou d'actualiser leurs connaissances sur les outils pour :
 1. Prospecter, attirer et accueillir des projets d'implantation et/ou de développement d'entreprise, développer des potentiels économiques
 2. Aménager le territoire et développer les potentiels économiques
 3. Favoriser le développement économique par la mise en réseau des entreprises et des structures du territoire.
 4. Réaliser un diagnostic et marketing territorial pour détecter et valoriser les atouts clés de son territoire.
 5. Réaliser et comprendre l'analyse financière et le plan de financement pour projet et accompagnement d'entreprise
- D'être capable :
 1. D'identifier les exigences du développement économique territorial et de mettre en valeur son territoire pour la prospection de projet d'entreprise
 2. D'identifier les exigences de son territoire et de mettre en valeur ses atouts pour favoriser le développement économique
 3. De créer et/ou animer des réseaux et /ou groupements d'entreprises pour favoriser le développement économique
 4. De mener une observation, un diagnostic territorial pour la mise en place d'un plan d'actions de prospection et de marketing territorial
 5. De mener une analyse et un pré diagnostic financier d'une entreprise pour valider la capacité de l'entreprise à assumer son projet.

Ils pourront ainsi :

- Avoir une vision claire des attentes des entreprises ou des élus, avant de leur proposer des solutions
- Traduire une problématique en une expression de besoin et d'apporter des solutions adaptées.

✓ Public visé

- Débutants dans ce type d'activités
- Responsables de Service ou Elus en charge du développement économique et attractivité du territoire
- Chargé de missions ou personne en charge du développement économique et attractivité du territoire

✓ Prérequis

- Avoir une expérience significative dans les activités économiques et territoriales

✓ Durée de la formation

5 modules de 1 jour (5 x 7 heures)

Les modules peuvent être suivis séparément les uns des autres sans obligation de suivre les 5 jours.

Horaires à définir

✓ Nombre de participants

4 (Minimum) / 10 (maximum)

✓ Dates de la formation

Inter : Consultez le calendrier de nos sessions sur www.baxa-formations.fr

Intra : Sur demande

✓ Lieu de la formation

Inter : Paris

✓ Prix de la formation

Inter : 650,00 € H.T. / personne / module

Intra : Sur offre. Nous consulter.

Non disponible en FOAD

✓ Modalités d'accès à la formation

Plan de formation

✓ Objectifs

▪ Module 1

- Prospector, attirer et accueillir des projets d'implantation et/ou de développement d'entreprise, développer des potentiels économiques
- Identifier les exigences du développement économique territorial et de mettre en valeur son territoire pour la prospection de projet d'entreprise

▪ Module 2

- Aménager le territoire et développer les potentiels économiques
- Identifier les exigences de son territoire et de mettre en valeur ses atouts pour favoriser le développement économique

▪ Module 3

- Favoriser le développement économique par la mise en réseau des entreprises et des structures du territoire.
- Créer et/ou animer des réseaux et /ou groupements d'entreprises pour favoriser le développement économique

▪ Module 4

- Réaliser un diagnostic et marketing territorial pour détecter et valoriser les atouts clés de son territoire.
- Mener une observation, un diagnostic territorial pour la mise en place d'un plan d'actions de prospection et de marketing territorial

▪ Module 5

- Réaliser et comprendre l'analyse financière et le plan de financement pour projet et accompagnement d'entreprise
- Mener une analyse et un pré diagnostic financier d'une entreprise pour valider la capacité de l'entreprise à assumer son projet.

✓ Programme de la formation

Module 1 : 1 jour (7 heures)

• Introduction

- Présentation des participants, tour de table et recueil des besoins et attentes, rappel des objectifs du module, présentation du programme.

• **Prospecter, attirer et accueillir des projets d'implantation et/ou de développement d'entreprise**

- Définir sa stratégie de prospection
- Les prérequis des actions de prospection pour l'implantation d'entreprises nouvelles
- Définir ses actions de prospection (faire ou faire faire ?)
- Concevoir ses argumentaires et supports de prospection

• Bilan

- Synthèse des acquis de la formation, évaluation à partir des études de cas menées
- Questions réponses par rapport aux attentes initiales

Module 2 : 1 jour (7 heures)

• Introduction

- Présentation des participants, tour de table et recueil des besoins et attentes, rappel des objectifs du module, présentation du programme.

• **Aménager le territoire pour mieux développer les potentiels économiques (zones d'activités, pépinières/hôtels d'entreprises)**

- Savoir intervenir dans l'offre foncière et immobilière de son territoire
- Mieux adapter les zones d'activités aux besoins des entreprises, qualification / requalification : le point de vue opérationnel au travers d'exemples concrets

• Bilan

- Synthèse des acquis de la formation, évaluation à partir des études de cas menées
- Questions réponses par rapport aux attentes initiales

Module 3 : 1 jour (7 heures)

• Introduction

- Présentation des participants, tour de table et recueil des besoins et attentes, rappel des objectifs du module, présentation du programme.

• **Favoriser le développement économique par la mise en réseau des entreprises et des structures du territoire (créer et animer une filière, un club, un cluster)**

- Introduction : Les filières / pôle d'excellence comme leviers de développement économique, les entreprises du territoire et la prospection exogène : dualité ou complémentarité
- Savoir créer et structurer un réseau, un cluster, un pôle (Etude de cas)
- Les missions et les compétences de l'animateur de réseaux

• Bilan

- Synthèse des acquis de la formation, évaluation à partir des études de cas menées
- Questions réponses par rapport aux attentes initiales

Module 4 : 1 jour (7 heures)

• Introduction

- Présentation des participants, tour de table et recueil des besoins et attentes, rappel des objectifs du module, présentation du programme.

• Réaliser un diagnostic territorial pour détecter et valoriser les atouts clés de son territoire

- Identifier les forces et les atouts sur lesquels le territoire ou le cluster pourra s'appuyer pour son développement futur
- Détecter les opportunités porteuses de richesse et de croissance à court et moyen termes
- Élaborer un programme d'actions opérationnelles pour se (re)positionner, se valoriser, se démarquer et développer des activités économiques

• Bilan

- Synthèse des acquis de la formation, évaluation à partir des études de cas menées
- Questions réponses par rapport aux attentes initiales

Module 5 : 1 jour (7 heures)

• Introduction

- Présentation des participants, tour de table et recueil des besoins et attentes, rappel des objectifs du module, présentation du programme.

• Réaliser et comprendre l'analyse financière et le plan de financement pour projet et accompagnement d'entreprise

- Les fondamentaux pour réaliser une analyse financière
- Les éléments du bilan et du compte de résultat
- La capacité d'une entreprise à assumer son développement
- Les principaux ratios financiers
- Comment financer son développement ? Les investisseurs en capital

• Bilan

- Synthèse des acquis de la formation, évaluation à partir des études de cas menées
- Questions réponses par rapport aux attentes initiales

✓ Modalités pédagogiques

- Exposé alternant avec des présentations de cas et d'exemples (Environ 50% théorie / 50% pratique)
- Support diaporama, vidéos
- Remise d'une attestation de fin de formation après chaque module.