

Programme de formation

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

Cette formation s'adresse à l'ensemble des collaborateurs impliqués dans les actions de détection et d'appui aux projets de développement des entreprises et des territoires.

La formation est découpée en 5 modules d'une journée. 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. Les modules peuvent être suivis séparément les uns des autres sans obligation de suivre le cursus complet. La formation est disponible en Intra.

Elle va permettre aux participants d'acquérir les connaissances et compétences nécessaires pour :

- 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.
- Prospector, attirer et accueillir des projets d'implantation et/ou de développement d'entreprise, développer des potentiels économiques
- Aménager le territoire et développer les potentiels économiques
- Favoriser le développement économique par la mise en réseau des entreprises et des structures du territoire.

✓ **Compétences et aptitudes visées par le cursus complet :**

- Être capable de définir une stratégie de prospection et de définir ses actions de prospection
- Être capable de définir un argumentaire de prospection en vue d'attirer et accueillir des projets d'implantation
- Pouvoir faire un aménagement du territoire, en identifier les exigences et mettre en valeur ses atouts pour favoriser le développement et le potentiel économique
- Être capable de mettre en réseau des entreprises et des structures du territoire
- Être capable de créer / animer des réseaux pour favoriser le développement économique
- Être capable de réaliser un diagnostic territorial et définir le plan d'actions résultant
- Être capable de réaliser une analyse financière d'un projet et accompagnement d'entreprise pour valider la capacité de l'entreprise à assumer son projet.

✓ **Public visé**

- Débutants dans ce type d'activités
- Responsables de Service ou Elus en charge du développement économique et attractivité du territoire
- Chargés de missions ou personnes 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 sans obligation de suivre les 5 modules.

✓ **Lieu de la formation**

Locaux de l'entreprise / de la collectivité

✓ **Nombre de participants**

4 (Minimum) / 10 (maximum)

✓ **Prix de la formation**

Sur offre, nous consulter.

✓ **Modalités d'accès à la formation**

Candidature individuelle. Plan de développement des compétences, financement personnel.

✓ **Dates de la formation**

Sur offre, dates et délais fixés en accord avec l'entreprise après réception de la demande.

Le programme de la formation est adaptable aux besoins spécifiques de la collectivité 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.

Les conditions de mise en œuvre et les possibilités d'adaptation aux personnes en situation de handicap seront étudiées au cas par cas et en fonction des demandes.

Module 1

✓ Compétences visées par le module :

- Être capable de définir une stratégie de prospection et de définir ses actions de prospection
- Être capable de définir un argumentaire de prospection en vue d'attirer et accueillir des projets d'implantation

✓ Programme :

- **Introduction**
 - Présentation des participants, tour de table et recueil des besoins et attentes, rappel des objectifs de la formation, présentation du programme, vérification des prérequis, vérification des compétences.
 - Informations attachées à la mise en œuvre des compétences acquises dans les collectivités.
- **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**
 - Evaluation des acquis à partir des études de cas menées.
 - Questions/réponses par rapport aux attentes initiales.

Module 2

✓ Compétences visées par le module :

- Pouvoir faire un aménagement du territoire, en identifier les exigences et mettre en valeur ses atouts pour favoriser le développement et le potentiel économique

✓ Programme :

- **Introduction**
 - Présentation des participants, tour de table et recueil des besoins et attentes, rappel des objectifs de la formation, présentation du programme, vérification des prérequis, vérification des compétences.
 - Informations attachées à la mise en œuvre des compétences acquises dans les collectivités.
- **Aménager le territoire pour mieux développer les potentiels économiques (Zones d'activités, pépinières/hôtels d'entreprise)**
 - Savoir intervenir dans l'offre foncière et immobilière de son territoire
 - Savoir mieux adapter les zones d'activités aux besoins des entreprises. Qualification / Requalification : Point de vue opérationnel au travers d'exemples concrets.
- **Bilan**
 - Evaluation des acquis à partir des études de cas menées.
 - Questions/réponses par rapport aux attentes initiales.

Module 3

✓ **Compétences visées par le module :**

- Être capable de mettre en réseau des entreprises et des structures du territoire
- Être capable de créer / animer des réseaux pour favoriser le développement économique

✓ **Programme :**

• **Introduction**

- Présentation des participants, tour de table et recueil des besoins et attentes, rappel des objectifs de la formation, présentation du programme, vérification des prérequis, vérification des compétences.
- Informations attachées à la mise en œuvre des compétences acquises dans les collectivités.

• **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**

- Evaluation des acquis à partir des études de cas menées.
- Questions/réponses par rapport aux attentes initiales.

Module 4

✓ **Compétences visées par le module :**

- Être capable de réaliser un diagnostic territorial et définir le plan d'actions résultant

✓ **Programme :**

• **Introduction**

- Présentation des participants, tour de table et recueil des besoins et attentes, rappel des objectifs de la formation, présentation du programme, vérification des prérequis, vérification des compétences.
- Informations attachées à la mise en œuvre des compétences acquises dans les collectivités.

• **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**

- Evaluation des acquis à partir des études de cas menées.
- Questions/réponses par rapport aux attentes initiales.

✓ Module 5

✓ Compétences visées par le module :

- Être capable de réaliser une analyse financière d'un projet et accompagnement d'entreprise pour valider la capacité de l'entreprise à assumer son projet.

✓ Programme :

• Introduction

- Présentation des participants, tour de table et recueil des besoins et attentes, rappel des objectifs de la formation, présentation du programme, vérification des prérequis, vérification des compétences.
- Informations attachées à la mise en œuvre des compétences acquises dans les collectivités.

• **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

- Evaluation des acquis à partir des études de cas menées.
- Questions/réponses par rapport aux attentes initiales.

✓ Evaluation des compétences acquises

- Réalisation en continu, tout au long des modules, d'exercices d'application et d'études de cas.

✓ Modalités pédagogiques

- Participatif et interactif alternant exposé avec des présentations de cas et d'exemples (Environ 50% de théorie et 50% de pratique), vidéo projection, support diaporama
- Echanges Questions / réponses
- Remise du diaporama au format PDF.
- Remise d'une attestation de fin de formation et d'acquisition des compétences. (Article L.6353-1 du Code du Travail)