

OBJET

DEVELOPPEMENT
ECONOMIQUE -
Adhésion à la charte de
fonctionnement du
"Réseau Investir en
Hauts-de-France" 2020-
2022.

--

Rapporteur :
Mme la Présidente

Date de convocation :
17/09/20

Date d'affichage :
17/09/20

Nombre de Conseillers
en exercice : 76

Quorum : 39

Nombre de Conseillers
présents ou représentés : 75

Nombre de Conseillers
votants : 70

EXTRAIT DU PROCES-VERBAL
DES DELIBERATIONS

Séance du 23 septembre 2020 à 18h00

en la salle des sports avenue Eric Jaulmes à 02100 ROUVROY.

Sont présent(e)s :

Mme Frédérique MACAREZ, M. Jérôme LECLERCQ, Mme Virginie ARDAENS, M. Jean-Marc WEBER, M. Michel BONO, Mme Agnès POTEL, M. Xavier BERTRAND, M. Christian MOIRET, Mme Colette BLEROT, M. Jean-Michel BERTONNET, M. Sylvain VAN HEESWYCK, M. Freddy GRZEZICZAK, M. Dominique FERNANDE, M. Stéphane LINIER, M. Philippe VIGNON, M. Luc COLLIER, M. Fabien BLONDEL, M. Christophe FRANCOIS, M. Alexis GRANDIN, M. Alain RACHESBOEUF, Mme Rose-Marie BUCEK, M. Jean-Marie GONDRIY, Mme Marie-Laurence MAITRE, M. Damien SEBBE, M. Jean-Claude DUSANTER, M. Patrick JULIEN, M. Louis SAPHORES, M. Hugues DEMAREST, M. Benoît LEGRAND, M. Jean-Marie ACCART, M. Jean-Louis GASDON, M. Roland MORTELLI, M. Gérard FELBACQ, M. Arnaud PROIX, M. Thierry DEFRANCE, Mme Jocelyne DOGNA, M. Alain BRISON, M. Damien NICOLAS, M. Bernard DESTOMBES, Mme Francine GOMEL, M. Elie BOUTROY, M. Ghislain HENRION, M. Sébastien VAN HYFTE, M. Philippe LEMOINE, Mme Béatrice BERTEAUX, M. Thomas DUDEBOUT, Mme Françoise JACOB, M. Karim SAÏDI, M. Michel MAGNIEZ, Mme Sylvie ROBERT, Mme Aïssata SOW, Mme Sandrine DIDIER, Mme Mélanie MASSOT, Mme Lise LARGILLIERE, M. Philippe CAMELLE, Mme Aïcha DRAOU, Mme Djamila MALLIARD, Mme Sylvie SAILLARD, M. Sébastien ANETTE, M. Julien CALON, Mme Agnès MAUGER, M. Roger LURIN, M. Grégoire BONO, M. Denis LIESSE.

Mme Lydia BRIATTE suppléante de Mme Colette NOEL, M. Tony MARANDIN suppléant de M. Frédéric MAUDENS, Mme Edith FOUCART suppléante de M. Paul PREVOST.

Sont excusé(e)s représenté(e)s :

Mme Sylvette LEICHTNAM représenté(e) par Mme Mélanie MASSOT, M. Frédéric ALLIOT représenté(e) par M. Jean-Michel BERTONNET, M. Vincent SAVELLI représenté(e) par Mme Sylvie ROBERT, Mme Monique BRY représenté(e) par Mme Marie-Laurence MAITRE, M. Bernard DELAIRE représenté(e) par M. Alexis GRANDIN, Mme Najla BEHRI représenté(e) par M. Karim SAÏDI, M. Yves DARTUS représenté(e) par Mme Agnès POTEL, Mme Nathalie VITOUX représenté(e) par Mme Sylvie SAILLARD.

Absent(e)(s) :

M. Olivier TOURNAY.

Secrétaire de Séance : M. Louis SAPHORES

Le réseau « Investir en Hauts-de-France » se définit comme l'acteur régional de l'action de promotion, de prospection et d'accueil d'investissements exogènes, français et étrangers, créateurs d'emplois et d'activités nouvelles ou permettant de pérenniser des activités et de sauvegarder des emplois sur le territoire des Hauts-de-France. Dans ce cadre, il identifie les porteurs de projets et les

accompagne dans leur processus de décision, d'implantation et de développement en Hauts-De-France. Ce réseau est constitué de la Région Hauts-de-France et de son agence Nord France Invest (NFI) et des EPCI du territoire régional.

Les missions du réseau « investir en Hauts-de-France » supposent que la Région, NFI et les partenaires territoriaux se coordonnent, utilisent aux mieux leurs complémentarités et inscrivent leur action dans le cadre d'un travail en réseau pour le traitement de projets d'investissements français ou étrangers.

Dans ce cadre, la Région Hauts-de-France et l'agence NFI invitent les territoires à adhérer à une charte relative au fonctionnement du réseau « Investir ». Cette charte prévoit l'engagement de l'ensemble des parties afin de répondre de manière qualitative aux exigences des projets d'investissement ainsi que les règles et les modes opératoires de chaque partenaire du réseau pour le traitement concerté des projets.

Cette charte fait par ailleurs référence à une offre de services proposée par NFI dont l'Agglo va bénéficier qui vise à renforcer l'attractivité et la notoriété à l'international des territoires membres du réseau « Investir ».

C'est pourquoi, il est proposé au Conseil :

- 1) d'adhérer à la charte de fonctionnement du réseau « Investir en Hauts-De-France » figurant en annexe du présent document ;
- 2) d'autoriser Madame la Présidente à accomplir toutes les formalités nécessaires à la mise en œuvre de la présente décision.

DELIBERATION

Après en avoir délibéré, le Conseil communautaire, par 70 voix pour adopte le rapport présenté.

Xavier BERTRAND, Dominique FERNANDE, Sylvie SAILLARD, Louis SAPHORES, Nathalie VITOUX ne prennent pas part au vote (par vote présent ou par pouvoir).

Pour extrait conforme,



Frédérique MACAREZ
Présidente de la Communauté
d'Agglomération du Saint-Quentinois

Accusé de réception – Ministère de l'intérieur

002-200071892-20200923-48434-DE-1-1

Acte certifié exécutoire

Réception par le préfet : 30 septembre 2020

Publication : 30 septembre 2020

Pour l'"Autorité Compétente"
par délégation



RÉSEAU INVESTIR EN HAUTS-DE-FRANCE

Charte de fonctionnement 2019-2022

Entre

La Région Hauts-de-France, sise au 151 avenue du Président Hoover à Lille, représentée par Monsieur Xavier BERTRAND, Président du Conseil Régional, pleinement habilité à signer les présentes en vertu de la délibération n°2020-00542 en date du 28 mai 2020.

Ci-après dénommée « La Région » ou « la Région Hauts-de-France ».

Et

Nord France Invest, association Loi 1901 à but non lucratif d'utilité publique, immatriculée sous le numéro Siret : 332 389 048 00122, dont le siège social est sis Espace International, 299 boulevard de Leeds à 59777 LILLE, représentée par Monsieur Luc DOUBLET, Président, ayant tous pouvoirs à l'effet des présentes,

Ci-après dénommé « Nord France Invest » ou « NFI ».

Et

La Communauté d'Agglomération du Saint-Quentinois, sise au 58 Boulevard Victor Hugo à Saint-Quentin, représentée par Madame Frédérique MACAREZ, Présidente

Ci-après dénommé « le ou les Partenaire(s) territorial(aux) » ou « local(aux) »,

La Région Hauts-de-France, Nord France Invest et la Communauté d'Agglomération du Saint-Quentinois sont ci-après dénommés conjointement « les Parties » ou individuellement « la Partie ».

Les « partenaires territoriaux » ou « locaux » désignent les EPCI (Etablissements Publics de Coopération Intercommunale) des Hauts-de-France ou tout organisme désigné par eux à l'effet de les représenter (agences de développement...).

Exemplaire -----

PREALABLEMENT AUX PRESENTES, IL EST RAPPELE CE QUI SUIIT :

Pour les membres du Réseau Investir appartenant à l'ancienne région « Nord – Pas de Calais », la présente Charte succède à la Charte du Réseau Investir en Nord – Pas de Calais signée pour la période 2012-2016.

Relations partenariales en termes de développement économique et d'attractivité en Hauts-de-France

Au regard de la loi NOTRé n°2015 – 991 du 7 août 2015 portant Nouvelle Organisation Territoriale de la République et dans le cadre du Schéma Régional de Développement Economique d'Innovation et d'Internationalisation (SRDEII), adopté par la Région Hauts-de-France le 30 mars 2017 et approuvé par arrêté du représentant de l'Etat le 29 juin 2017, la Région, chef de file du développement économique en région, et les intercommunalités sont amenées à structurer des relations partenariales en vue d'accompagner, de manière commune, coordonnée et complémentaire, les projets de création et de développement d'entreprises.

Ces relations partenariales font ou feront l'objet de conventionnements spécifiques stratégiques et opérationnels.

En termes d'attractivité économique, la Région, les intercommunalités et autres partenaires institutionnels en région développent, de manière concertée, une stratégie ambitieuse visant à attirer des investissements directs exogènes, français ou étrangers, créateurs d'emplois et d'activités nouvelles ou permettant de pérenniser des activités et de sauvegarder des emplois sur le territoire des Hauts-de-France.

Nord France Invest, association régie par la loi du 1^{er} juillet 1901, contribue à l'attractivité des Hauts-de-France.

Elle attire, par ses actions de prospection et d'ingénierie à l'implantation, des investissements provenant de pays étrangers et permettant la création d'entreprises, la reprise de sociétés pour lesquelles il y a un enjeu de pérennité, ou l'extension de sociétés à capitaux étrangers déjà implantées sur le territoire régional.

Ainsi, les Intercommunalités, les partenaires institutionnels locaux et la Région, en direct ou avec leurs représentants mandatés dans le cadre du Réseau Investir en Hauts-de-France, se chargent de prospecter les investissements français et étrangers, de les accueillir et de répondre à leurs besoins d'implantation et de développement.

IL EST CONVENU CE QUI SUIIT :

TITRE I : CADRE GENERAL

Article 1.1 : Objet du réseau Investir en Hauts de France

Le Réseau Investir en Hauts-de-France se définit comme l'acteur régional de l'action de promotion, de prospection et d'accueil d'investissements exogènes, français et étrangers, créateurs d'emplois et d'activités nouvelles ou permettant de pérenniser des activités et de sauvegarder des emplois sur le territoire des Hauts-de-France.

Dans ce cadre, il identifie les porteurs de projets et les accompagne dans leur processus de décision, d'implantation et de développement en Hauts-de-France.

Exemplaire -----

Article 1.2 : Composition du réseau Investir HDF

Le réseau « Investir en Hauts-de-France » est composé des membres suivants :

Au niveau régional :

- La Région Hauts-de-France et l'agence Nord France Invest ;

La CCI de Région et l'Etat sont également associés aux travaux du réseau.

Au niveau local :

- Les EPCI (Etablissements Publics de Coopération Intercommunale). Ceux-ci pourront se positionner sur l'ensemble des projets ou désigner un représentant pour les projets nationaux et/ou internationaux (agences de développement...)

Article 1.3 : Missions du réseau Investir Hauts-de-France

Le réseau a pour mission d'attirer sur le territoire régional de nouveaux investissements qui créent ou pérennisent l'activité et l'emploi, par des actions de promotion auprès de prescripteurs nationaux et internationaux ; des actions de prospection d'investisseurs exogènes visant à susciter des implantations nouvelles, des extensions de sites, des partenariats d'entreprises ou des acquisitions d'entreprises régionales en situation de fragilité ; des actions de traitement et de suivi de projets d'implantation et de développement d'entreprise.

L'action du réseau Investir Hauts-de-France comporte les volets suivants :

• **Action commerciale**

- Identification et mise en valeur de l'offre territoriale, tant sectorielle que géographique ;
- Actions de prospection ciblée auprès d'entreprises françaises et étrangères avec coordination régionale des dispositifs de prospection, en lien avec les réseaux de prescripteurs.

• **Actions de promotion**

- Organisation d'événements ou opérations de communication en France et à l'international pour promouvoir l'attractivité de la région, ses territoires et écosystèmes ;

• **Traitement et suivi des projets**

- Accueil et traitement de projets d'investissements exogènes (créations, extensions, acquisitions, partenariats) et coordination régionale de ces actions : élaboration de dossiers d'offre, identification d'opportunités foncières / immobilières, d'opportunités d'acquisition, accueil et visites de sites (en présence des EPCI), présentation des atouts des territoires (écosystèmes, savoir-faire, bassins d'emploi), ingénierie formation / recrutement..., mise en relation avec les partenaires locaux, assistance aux démarches administratives, ingénierie des dispositifs d'aides financières,...
- Suivi après décision d'investissement et suivi des développements de ces entreprises

• **Observation des entreprises implantées et reporting.**

Article 1.4 : Organisation et animation du réseau Investir Hauts-de-France

Ces missions supposent que la Région, Nord France Invest et les partenaires territoriaux se coordonnent, utilisent au mieux leurs complémentarités et inscrivent leur action dans le cadre d'un travail en réseau, aux niveaux régional, national et international ; pour la prospection et le traitement de projets d'investissements exogènes, français ou étrangers.

Organisation du réseau Investir Hauts-de-France selon l'origine de l'investissement

- Projets d'investissements étrangers

Nord France Invest coordonne l'action régionale, en lien avec la Région et en partenariat avec les partenaires territoriaux membres du Réseau Investir Hauts-de-France.

Nord France Invest est, au niveau national, le correspondant régional de Business France pour la prospection et l'accueil d'investissements étrangers (« Correspondant chef de file en région - CCFR ») et représente dans ce cadre la Région et l'ensemble des partenaires du Réseau Investir HDF.

- Projets d'investissements français

La Région coordonne l'action régionale, en lien avec les partenaires territoriaux membres du Réseau Investir Hauts-de-France, et mobilise les réseaux de prescripteurs, dans le cadre de sa Direction d'Appui aux Entreprises – DAEn.

Nord France Invest peut être amené à intervenir sur des projets français ayant un caractère internationalement mobile, notamment à la demande de la Région.

Animation du Réseau Investir HDF

La Région assure l'animation et la coordination globale du Réseau Investir Hauts-de-France en lien avec Nord France Invest sur l'investissement étranger.

Le Réseau s'organise autour de « Réunions du Réseau Investir Hauts-de-France ».

Elles sont le lieu de prise de décisions engageant le Réseau Investir Hauts-de-France, et plus largement, un lieu privilégié d'échanges opérationnels sur l'ensemble des questions ayant trait au développement économique et l'attractivité des Hauts-de-France.

Elles se tiennent au plus 4 fois / an sur proposition de la Région ou de Nord France Invest. Toutefois, la tenue d'une réunion pourra également être sollicitée par les signataires de la charte si elle est souhaitée par au moins la moitié d'entre eux.

Dans le cadre de ces réunions sont traités spécifiquement les dispositifs de promotion - prospection – traitement de projets d'investissements exogènes :

- L'articulation des plans d'action des signataires pour en accroître l'efficacité globale,
- Le suivi de l'exécution des différentes actions,
- L'examen des résultats.

Chaque membre du réseau Investir Hauts-de-France peut également proposer que soit inscrit à l'ordre du jour tout autre sujet ayant trait au développement économique et à l'attractivité des Hauts-de-France.

Exemplaire -----

La Région pourra, en fonction des sujets et actualités faire intervenir des experts extérieurs au Réseau Investir Hauts-de-France ou ouvrir à d'autres partenaires économiques régionaux.

En complément et au besoin, la Région pourra proposer aux membres du Réseau Investir Hauts-de-France d'organiser, sur un périmètre territorial restreint, des réunions de travail sur des thématiques et projets ciblés.

TITRE II : ENGAGEMENTS

Article 2.1 : Engagements de l'ensemble des parties

Les membres du Réseau Investir Hauts-de-France s'engagent à respecter un ensemble de règles et de modes opératoires (décrits dans la présente charte – Titre III et en annexe) qui garantissent l'efficacité des processus de Promotion, Prospection, Traitement de projets d'investissements exogènes, d'Ingénierie financière et de Communication/Suivi après décision d'investissement.

Il appartient à chacun des signataires de faire valider par ses propres instances décisionnelles (Conseil d'Administration / Assemblée Générale, Organes délibérants...) son périmètre d'intervention, les actions qu'il entreprend et résultats qu'il obtient dans le cadre du Réseau Investir Hauts-de-France.

Article 2.2 : Engagement Qualité

Les parties s'engagent sur un niveau élevé de qualité des services fournis, indispensable à l'attractivité des Hauts-de-France.

Pour chacun des projets sur lesquels une proposition d'offre est faite au nom du réseau Investir HDF, les signataires s'engagent mutuellement auprès des investisseurs sur les points suivants :

- Vérité des informations commerciales ;
- Pertinence des informations techniques fournies à l'investisseur ;
- Respect des délais ;
- Respect du principe de l'interlocuteur unique de l'entreprise (mode opératoire pour le traitement concerté des projets, en annexe de la présente charte)
- Qualité de l'accueil qui leur est réservé localement ;
- Respect des engagements pris dans le cadre de la négociation ;
- Efficacité de leur service après-vente destiné à apporter une solution rapide aux problèmes d'insertion auxquels l'investisseur peut avoir à faire face ;
- Gratuité du service offert ;
- Confidentialité des projets traités en fonction des règles de diffusion autorisées par l'investisseur.

Article 2.3 – Engagement de bon voisinage

D'une façon générale, les signataires privilégient le travail en réseau et le partage d'informations, associant l'ensemble des partenaires, pour action ou pour information.

Ils s'engagent à favoriser la recherche d'une solution d'implantation dans un autre territoire de la région pour les projets sur lesquels ils n'ont plus aucune chance d'être retenus.

Ils s'interdisent de développer des arguments visant à dévaloriser l'offre des autres territoires de la région.

Exemplaire -----

Article 2.4 : Engagements de la Région et de Nord France Invest

Sous réserve du vote des délibérations correspondantes le cas échéant, la Région et Nord France Invest s'engagent à mobiliser les moyens humains, techniques et financiers, repris au 3.4, nécessaires à la mise en œuvre optimale des processus décrits dans la présente charte et ainsi, répondre de manière qualitative aux exigences du projet d'investissement.

Elles agissent dans un esprit de neutralité absolue entre les territoires et veillent à ce que les intérêts de chacun d'eux soient pris en compte, en concordance avec l'intérêt régional.

La Région, au regard de sa responsabilité en matière de développement économique sur le territoire régional, a un rôle d'animation territoriale qui favorise le développement des entreprises. Elle s'engage à informer et sensibiliser les signataires de la charte aux questions ayant trait au développement économique et à l'attractivité du territoire et pourra mobiliser, dans le respect de la réglementation applicable, directement et indirectement, des aides financières au développement des entreprises et tout autre dispositif régional d'appui aux entreprises dans leur développement.

L'action de Nord France Invest est ciblée selon des filières et activités d'intérêt régional (activités industrielles, services à l'industrie, robonumérique, industrie du futur, logistique – e-commerce, industries numériques et créatives, activités tertiaires, loisirs / tourisme, etc...) et l'intérêt des projets.

Dans la mesure de ses moyens, Nord France Invest assure une veille sur les pratiques et les atouts des régions européennes concurrentes dans l'attraction d'implantations (« benchmarking »), en coordination avec Business France et les partenaires techniques compétents.

Article 2.5 : Engagements des partenaires territoriaux

- **Point d'entrée territoriale unique**

Dans un souci de qualité de l'action du réseau les partenaires territoriaux, membres du réseau Investir Hauts-de-France, ont pour vocation d'être le point d'entrée unique de leur territoire pour la mise en œuvre des processus décrits dans la présente charte et son annexe.

Les membres du réseau affirment leur attachement à ce principe d'unicité d'interlocuteur par territoire, gage de professionnalisme, qu'ils tendent à atteindre ou à préserver.

Pour une couverture et une offre territoriale optimales et dans l'intérêt du projet d'investissement, les partenaires territoriaux membres du réseau Investir Hauts-de-France s'engagent à relayer l'information concernant le projet auprès d'autres acteurs de leur territoire et ainsi à les mobiliser pour offrir à l'investisseur une réponse des plus pertinentes et adaptées tout au long de son processus de prise de décision, d'implantation et de développement.

- **Engagement de moyens**

Les partenaires territoriaux s'engagent dans la mesure du possible à mobiliser les moyens humains, techniques et financiers nécessaires à la mise en œuvre optimale des processus décrits dans la présente charte et son annexe et ainsi, répondre de manière qualitative aux exigences du projet d'investissement.

Ils s'engagent à proposer une offre foncière / immobilière disponible et de qualité, répondant aux attentes des porteurs de projets.

Exemplaire -----

TITRE III : REGLES ET MODES OPERATOIRES

Article 3.1– Information sur l’offre territoriale

Le choix des cibles de prospection, le développement des argumentaires et thèmes de promotion de la région ainsi que l’élaboration d’une offre régionale optimale pour chaque projet d’implantation traité, doivent s’appuyer sur une connaissance précise des atouts de la région, de ses territoires et écosystèmes.

Ainsi, les signataires de la présente charte conviennent :

- de mettre en commun les informations nécessaires à l’élaboration de la stratégie et des argumentaires de prospection / promotion à l’échelle régionale ;
- d’assurer la mise à jour permanente des informations relatives à l’offre des territoires en sites potentiels d’accueil (parcs d’activités, terrains, bâtiments, pépinières d’entreprises, incubateurs/accélérateurs de projets).

La Région et Nord France Invest mettent à la disposition, à la demande des membres du Réseau Investir Hauts-de-France, leurs documents d’information et argumentaires.

Les partenaires territoriaux se chargent de mobiliser et de partager avec la Région et Nord France Invest l’information spécifique à leur territoire.

Article 3.2 – Plan d’action régional de Promotion et de Prospection

• **Plan d’actions consolidé**

Les signataires de la charte s’accordent sur la nécessité d’une information partagée pour l’élaboration de leurs plans d’action respectifs, en termes de promotion/communication et de prospection d’investissements exogènes français et étrangers. Ces plans d’action consisteront à détailler chaque année les différents moyens mobilisés par les signataires leurs permettant d’atteindre les objectifs qu’ils se sont fixés.

Ils s’engagent à élaborer ensemble dans le cadre des Réunions du Réseau Investir HDF un plan d’actions annuel consolidé du Réseau Investir Hauts-de-France, selon le mode opératoire suivant :

Dans le cadre des Réunions du Réseau Hauts-de-France et de leur préparation :

- les partenaires territoriaux du Réseau transmettent leurs plans d’action respectifs (ou à défaut une note détaillant leurs ambitions en matière d’attractivité économique) à la Région et à Nord France Invest.
- la Région et Nord France Invest associent ces partenaires à l’élaboration et au suivi de leur propre plan d’action annuel.
- pour aboutir à un document de synthèse sous la forme d’un plan d’action annuel consolidé du Réseau Investir Hauts-de-France.

Ce document consolidé par la Région et Nord France Invest pourra être présenté aux instances de chacun des membres du Réseau.

Ces travaux sont menés sur le 4^{ème} trimestre de l’année N-1 et le 1^{er} trimestre de l’année N.

Exemplaire -----

- **Types d'actions de Promotion / Prospection**

Les signataires pourront programmer en commun des visites de journalistes français et étrangers ; des conférences de presse lors de missions en France et à l'étranger ; des actions de lobbying auprès de structures nationales pour la promotion de la région ; des actions de promotion auprès des prescripteurs et consultants nationaux et internationaux ; la participation à des événementiels de portée nationale et internationale pour lesquelles la région est reconnue comme un acteur important.

- **Offre de services de Nord France Invest aux signataires de la charte**

Au-delà des actions précédemment décrites, Nord France Invest mettra son expertise et ses outils à la disposition des membres du réseau Investir pour leur proposer des services complémentaires visant à renforcer la notoriété et l'attractivité internationale des territoires. Ces services se déclinent en deux axes :

- des analyses et conseils pour guider les territoires dans leurs actions de développement économique,
- des actions de promotion partenariales pour faire connaître les atouts des territoires à l'international.

Ces nouveaux services seront proposés en contrepartie d'une participation financière afin de couvrir une partie des dépenses afférentes. Pour des questions juridiques et fiscales, ils seront réservés aux signataires de la Charte du Réseau « Investir en Hauts-de-France ».

Il n'y a aucune obligation pour les partenaires locaux de recourir à l'offre proposée par NFI.

Le détail de cette offre de services est porté en annexe.

Article 3.3 – Traitement concerté des Projets

- **Types de projets**

Les signataires de la présente charte sont amenés à traiter différents types de projets qu'ils soient français ou étrangers :

- projets d'implantations nouvelles, d'origine extérieure à la région, pour lesquels la Région (France) ou Nord France Invest (Entreprises à capitaux étrangers) gèrent le pilotage régional ;
- projets d'extension d'entreprises déjà implantées en région, en concurrence ou non avec des sites extérieurs,
- projets de partenariat ou de rachat,
- projets d'implantations nouvelles ou d'extensions pilotés directement par un partenaire local du réseau.
- entreprises en phase de consolidation

- **Qualification des projets**

Quel que soit le projet, les signataires de la présente charte s'engagent à qualifier au mieux les projets qu'ils détectent.

Les partenaires s'accordent, pour les projets détectés au niveau régional, que la Région ou Nord France Invest privilégient une approche sélective des projets, afin de réduire autant que possible le temps consacré au traitement de projets.

- Modes opératoires du traitement de projet

En fonction des caractéristiques du projet et des critères de localisation (ciblage multi-territoires ou ciblage sur un seul territoire), les signataires de la présente Charte s'engagent à déployer les modes opératoires ad hoc décrits ci-dessous.

1/ Projets multi-territoires

- Diffusion du cahier des charges du projet (fiche projet) en précisant les territoires destinataires pour action et ceux pour information.
- Possibilité pour un territoire destinataire pour information de se positionner sur le projet (cf. paragraphe « adéquation de l'offre régionale au projet »)
- Informations régulières de suivi des projets (pour Nord France Invest : compte-rendu mensuel d'activité).
- La Région / NFI gère le projet avec les partenaires concernés de manière concertée et en transparence (processus habituel : centralisation des offres, sélection des sites retenus pour le dossier d'offre régional, information aux partenaires des sites retenus, élaboration du dossier, organisation des visites en lien avec les EPCI et information sur les sites visités, réunions, suivi du projet, short-list ...).

S'agissant des projets portés par les entreprises étrangères et afin d'optimiser le temps et les moyens consacrés au traitement de projets, Nord France Invest a mis en place un scoring des projets d'implantation, aboutissant à classer les projets en 3 catégories (standard, premium, stratégique) qui feront l'objet d'un traitement différencié.

Projet standard

- Gestion du dossier d'offres (automatique ou simplifié) par NFI
- Mobilisation restreinte des ressources de l'Agence
- Pilotage NFI jusqu'à la 1ère visite puis relais pris par la Région et/ou le partenaire local
- NFI reste informé en Cc (copie carbone) des échanges mail

Projet Premium

- Dossier sur mesure (en lien avec la Région et Réseau Invest)
- Mobilisation des ressources de l'Agence
- Pilotage NFI jusqu'au choix du territoire puis relais pris par la Région et/ou le partenaire local
- La Région gère notamment le tour de table financier
- NFI reste informé en cc

Projet Stratégique

- NFI est pilote (en coordination avec Région et réseau) jusqu'à la décision finale

2/ Projets ciblés sur un territoire

- Diffusion du cahier des charges du projet (fiche projet) en précisant l'unique territoire destinataire pour action.

La Région se réserve la possibilité de communiquer à un autre partenaire territorial le projet pour information, selon l'intérêt potentiel du territoire à présenter une offre.

Exemplaire -----

- Possibilité pour un autre territoire de se positionner sur le projet. Si l'appel est accepté par la Région / Nord France Invest, se référer au traitement des projets multi-territoires.
- Informations régulières de suivi des projets (pour NFI : compte-rendu mensuel d'activité).

S'agissant des projets portés par les entreprises étrangères, Nord France Invest appliquera un traitement différencié selon le scoring présenté précédemment :

Projet standard

- Gestion du dossier d'offres (automatique ou simplifié) par NFI
- Mobilisation restreinte des ressources de l'Agence
- NFI participe au briefing d'accueil puis relais au partenaire et/ou à la Région pour organisation des visites et réunions techniques
- Le partenaire informe NFI des suites

Projet Premium

- NFI élabore un dossier d'offres avec le partenaire
- Mobilisation des ressources de l'agence
- NFI participe à la 1ère visite du territoire / 1ères réunions techniques puis laisse autant que possible le partenaire local et/ou la Région prendre le lead sur la suite
- Le partenaire informe NFI de la conduite du projet.

Projet Stratégique

- NFI est co-pilote du projet avec le partenaire local (en coordination avec la Région) jusqu'à la décision finale de l'entreprise

La Région appliquera un traitement différencié du projet en fonction de son intérêt (ex : projet de faible importance ou de moindre intérêt/enjeu pour le territoire)

- Contrat d'implantation

Pour certains projets à enjeu stratégique et nécessitant un accompagnement particulièrement poussé des autorités publiques et du réseau Investir, la Région et l'Etat ont créé le dispositif du « contrat d'implantation », qui vise à détailler les engagements pris par les différentes parties pour faciliter l'implantation de l'entreprise : obtention des autorisations administratives, travaux d'infrastructures éventuels, aide au recrutement et à la formation, aides financières éventuelles, etc. Celui-ci sera activé et élaboré en lien avec la collectivité locale choisie par l'entreprise

- Projets de Partenariat/Rachat d'entreprise

S'agissant d'entreprises régionales en mutation ou ayant des enjeux de pérennité en difficulté, la Région et/ou Nord France Invest peuvent appuyer ces dernières dans la recherche d'un repreneur en concertation avec le partenaire local sous réserve de l'accord du cédant.

Le choix du repreneur relèvera en dernier lieu de l'entreprise.

Le partenaire territorial s'engage à faciliter cette démarche de reprise ou de partenariat entre entreprises locales et entreprises exogènes.

- Règle de la première touche

La règle de la première touche garantit au partenaire local, qui porterait un projet à la connaissance de la Région ou de Nord France Invest, la priorité de proposition de localisation, voire l'exclusivité tant que l'investisseur ne sollicite pas explicitement d'autres propositions.

Cependant, un partenaire local qui viendrait à détecter, directement ou via un prestataire ou un prescripteur, un projet déjà traité et actif au niveau régional, dans le cadre du Traitement concerté des Projets, s'interdira de traiter directement avec l'entreprise porteuse du projet, sauf accord de la Région / Nord France Invest.

- Respect de la confidentialité des projets

Les projets traités au niveau régional par la Région et Nord France Invest, dans le cadre de la présente charte, sont codés. Le nom de code est utilisé exclusivement pour toute la durée de traitement du projet, jusqu'à son officialisation éventuelle par l'entreprise.

Le nom de l'entreprise porteuse d'un projet peut être communiqué, par la Région ou Nord France Invest, aux seuls partenaires du réseau, signataires de la présente charte, à l'ouverture du projet, si le nom de l'entreprise est connu ; si la Région ou Nord France Invest ne sont pas tenus par un accord de confidentialité signé avec l'entreprise, auquel cas le nom ne sera dévoilé qu'aux partenaires ayant l'agrément préalable de l'entreprise.

Tout projet émanant d'une entreprise implantée en région (qu'elle soit à capitaux français ou étrangers) est géré au niveau régional, par la Région ou Nord France Invest, avec les partenaires territoriaux concernés, en confidentialité vis-à-vis des partenaires du réseau non concernés.

Aucune communication externe ne sera faite par les partenaires du réseau Investir Hauts-de-France avant l'accord explicite de l'entreprise.

- Adéquation de la proposition régionale au projet

Les signataires de la charte s'engagent, en amont et au besoin selon la typologie du projet, à valider avec les élus locaux l'opportunité de répondre au projet d'investissement.

Ils s'engagent alors à rechercher systématiquement la meilleure proposition régionale qui réponde au mieux aux caractéristiques du projet à traiter.

Chaque territoire pourra proposer une offre dès lors que celle-ci correspond pleinement au cahier des charges de l'investisseur. Un partenaire indiqué pour information pourra néanmoins proposer une offre de localisation alternative.

Les signataires de la Charte s'accordent sur le fait que la décision d'implantation relève du seul choix de l'entreprise et que tout doit donc être fait pour garantir au final le succès d'une implantation dans les Hauts-de-France.

Cela peut impliquer :

- la possibilité pour la Région ou Nord France Invest d'arbitrer entre les propositions des partenaires territoriaux, si elles sont trop nombreuses sur un projet donné, ou si certaines n'ont pas la qualité requise
- l'ouverture, chaque fois que cela est possible, de l'offre régionale à des propositions « alternatives » de localisation (par rapport au centrage pur et simple sur les critères exprimés), permettant d'intégrer d'une part la prise en compte de critères non exprimés de l'investisseur, et d'autre part une dimension d'« aménagement du territoire » à l'offre régionale.

Exemplaire -----

La Région pour les projets de sociétés françaises et Nord France Invest pour les projets de sociétés étrangères assument la responsabilité finale de l'adéquation de l'offre régionale au cahier des charges des projets d'implantation.

- Règle de Transparence

Les signataires de la Charte s'engagent à s'informer mutuellement du suivi et de l'actualité des projets qu'ils traitent ensemble.

Une information sera communiquée régulièrement aux membres du Réseau sur l'état d'avancement des projets en précisant notamment les actions entreprises et la maturité du projet (dossier d'offre, visites investisseur par territoires et activités, ingénierie financière, ... ; projet abouti, ajourné, perdu, raisons quand elles sont connues de l'échec d'un projet, ...).

Article 3.4 – Aides financières aux entreprises

- Aides régionales et locales

Au regard de la loi NOTRe, la Région est seule compétente pour définir et octroyer les aides et régimes d'aides en faveur de la création et l'extension d'activités économiques, et celles aux entreprises en difficulté.

Les communes et les EPCI à fiscalité propre quant à elles définissent les aides et régimes d'aides en matière d'immobilier d'entreprises. D'autres aides spécifiques (Aides à l'embauche, Prêt d'honneur, Leader, etc.) pourront également être traitées par les EPCI.

Ainsi, les actions dans ce domaine entrant dans le champ de la présente charte sont menées en complémentarité entre la Région, Nord France Invest et les autres collectivités territoriales et groupements.

La Région étudiera, en lien avec les EPCI à fiscalité propre, les meilleures conditions financières, au niveau régional et intercommunal, dans le respect de la réglementation applicable, pour les projets d'investissements couverts par la présente charte.

- **PAT - Prime d'Aménagement du Territoire (ou tous autres dispositifs mise en place par l'Etat de même nature)**

La Région (pour les projets français) et Nord France Invest (pour les projets étrangers) sont les organismes régionaux correspondants du ANCT pour le traitement de la PAT.

Il leur incombe d'informer les porteurs de projets des modalités de la PAT (règles d'éligibilité, fourchette, délais, ou tous autres dispositifs mise en place par l'Etat de même nature ...); d'aider l'entreprise à accomplir les formalités administratives liées à son dossier de demande, d'envoyer son dossier à la ANCT, de l'accompagner au ANCT pour présenter son dossier, en présence du partenaire local (si ce dernier le souhaite) et de suivre le bon déroulement du dossier au cours de ses 3 ou 5 années d'existence.

La Région et Nord France Invest appuient l'entreprise et le partenaire local pour défendre l'intérêt des dossiers régionaux auprès du secrétariat général de la CIALA – Commission Interministérielle des Aides à la Localisation d'Activités, instance d'instruction des dossiers de demande de la PAT.

- **Financement des projets**

La Région ou Nord France Invest sont à la disposition des partenaires territoriaux pour apporter leur expertise sur les aides financières aux entreprises.

A ce titre, elles peuvent informer les membres du réseau Investir HDF et les porteurs de projet sur les aides aux entreprises dans la région (type, modalités, ..) et, organiser des tours de table financiers mobilisant les différents organismes concernés par ces aides ou participer à un tour de table organisé par un partenaire territorial.

Article 3.5 – Communication sur les projets aboutis

Lorsqu'un projet est décidé en faveur des Hauts-de-France, la Région (Direction des Partenariats Economiques de l'Artisanat et de la Pêche - DPEAP et Direction de l'Appui aux Entreprises – DAEn), Nord France Invest (pour les projets étrangers) et les partenaires territoriaux concernés s'entendent, en étroit lien avec l'entreprise, pour bâtir une communication commune autour de ce succès.

L'objectif est de valoriser les atouts du territoire, le travail en réseau, l'intervention de chacun et d'optimiser les moyens de communication pour susciter le plus d'impact.

ORECE - Bilan annuel des décisions d'investissements étrangers en Hauts-de-France

Nord France Invest, dans le cadre l'Observatoire Régional des Entreprises à Capitaux Etrangers (ORECE), assure le recensement annuel des investissements étrangers en région Hauts-de-France communiqué au niveau national par Business France (Bilan des investissements étrangers en France – Rapport sur l'internationalisation de l'économie française).

Les signataires de la présente charte contribuent à l'établissement de ce bilan annuel en fournissant à Nord France Invest les informations dont ils disposent sur les implantations / extensions / reprises sur leurs territoires respectifs, qu'il s'agisse d'investissements qu'ils auraient suivis ou dont ils auraient eu connaissance.

En contrepartie du travail fourni par les territoires, NFI leur fournit un extrait du bilan annuel avec la liste des investissements concernant son territoire.

Par ailleurs, dans le cadre de sa nouvelle offre de services présentée en annexe, NFI peut proposer aux partenaires une analyse annuelle du stock des entreprises à capitaux étrangers présentes sur leur territoire.

Article 3.6 – Suivi après décision d'investissement

Les signataires de la présente charte s'entendent sur le caractère primordial du suivi des entreprises dans la région Hauts-de-France dans une optique d'identification de projets de réinvestissement, de développement ou de sauvegarde d'emplois.

Ces actions de suivi local s'inscrivent dans une démarche concertée entre les signataires.

Nord France Invest et la Région informent en amont le partenaire local lorsqu'ils souhaitent rencontrer un établissement ayant des activités sur son territoire, ou sa maison-mère ou actionnaires, en France ou à l'étranger.

Exemplaire -----

Si le partenaire territorial a récemment rencontré l'entreprise, il leur transmet le compte-rendu de visite. Sinon, il fait savoir à Nord France Invest et à la Région son souhait de participer à la visite ou d'être destinataire du compte-rendu.

Le compte-rendu consignera notamment les projets de développement de nouvelles activités, de réinvestissement, de créations d'emplois de l'entreprise, ses changements d'actionnariat, les risques de délocalisation, de menaces sur l'emploi,...).

La Région et Nord France Invest sont à la disposition des partenaires territoriaux pour conduire, à leur demande et pour leur compte, des entretiens avec le Quartier Général de groupes ayant des activités sur leur territoire.

Nord France Invest, la Région, ou l'un de ses opérateurs sont susceptibles de mettre en place un suivi pluriannuel de certaines entreprises à capitaux étrangers. Ce suivi se fera en totale coordination avec les partenaires du réseau où sont implantées ces entreprises, selon le processus décrit ci-dessus.

Dans la mesure du possible et dans le respect des règles de confidentialité inhérentes au suivi des entreprises, un système d'information partagé pourra être mis en place pour le suivi de ces entreprises et une mise à jour en temps réel des éléments recueillis lors des entretiens.

Suivi Grands Comptes par Business France

Dans le même objectif, Nord France Invest s'assurera dans la mesure du possible que les agents de Business France ne conduisent pas d'entretiens avec des entreprises implantées en région sans avoir consulté préalablement les membres du Réseau Investir Hauts-de-France.

Nord France Invest s'engage, dans la mesure du possible et sous réserve du respect de la confidentialité, à transmettre au(x) partenaire(s) du Réseau concerné(s) et à la Région toute information que Business France lui transmet dans le cadre du suivi des Grands Comptes, au travers notamment de son réseau de bureaux à l'étranger.

TITRE IV : DUREE – RESILIATION – DROIT APPLICABLE - LITIGES

Article 4.1 – Durée et résiliation

La présente charte entre en vigueur à sa date de réception par la Région, signée par l'ensemble des parties, et est conclue pour toute la durée du SRDEII.

Si l'une des parties souhaite résilier la présente charte avant son terme, pour quelque motif que ce soit, elle s'engage à en informer les autres membres du Réseau Investir moyennant un préavis de 3 mois.

En cas de non-respect d'une des parties de ses engagements conclus au titre de la présente charte, ou en cas d'exécution conduisant à une dénaturation des objectifs du partenariat ou des dispositifs régionaux, les parties se réservent le droit de mettre fin à la présente.

Article 4.2 – Litiges et droit applicable

La présente convention est soumise en toutes ses dispositions au droit français.

A défaut de résolution à l'amiable, tout litige survenant dans le cadre de la présente convention sera soumis à la compétence du Tribunal Administratif de Lille / Amiens.

En autant d'exemplaire que de parties,

Exemplaire -----

Fait à LILLE, le

Pour la Région Hauts-de-France,

Fait à LILLE, le

Pour NFI,

Fait à SAINT-QUENTIN, le

Pour la Communauté d'Agglomération
du Saint-Quentinois,

Xavier BERTRAND
Président

Luc DOUBLET
Président

Frédérique MACAREZ
Présidente

Calendrier événementiel de la Direction du Développement Economique

2020-2021

SEPTEMBRE 2020

- SIDO 6^{ème} édition : 3& 4 septembre 2020 Cité internationale - Lyon – France (physique et virtuel) (participant)
- Salon véhicule électrique et mobilité : organisé par le pôle mécanique de la Clef des champs – 10 septembre (participant)
- Forum REV 3 Sièges de Région : 11 septembre 10h-13h (physique – participant)
- I'IT & IT SECURITY MEETINGS les 16 et 17 septembre 2020 à Cannes Palais des Congrès et des festivals (physique)
- Journée Portes Ouvertes CD2E : base 11/19 LOOS EN GOHELLE (participant)
- Inauguration de l'Unité de méthanisation agricole – Neuville Saint-Amand : 18 septembre à 10h30 (participant)
- PTIT DEJ CREATIS 25 septembre (ORGANISATEUR)

OCTOBRE 2020

- Deliver Event : 8 & 9 octobre AMSTERDAM (en ligne) (participant)
- NORDBAT : 13 au 15 octobre 2020 Lille Grand Palais (participant)
- PTIT DEJ CREATIS 23 octobre (ORGANISATEUR)
- IOT Solutions World Congress du 27 au 29 octobre BARCELONE (participant)

NOVEMBRE 2020

- ➔ **SALON INTERNATIONAL DES SOLUTIONS ET TECHNOLOGIES POUR UNE AGRICULTURE DURABLE ET PERFORMANTE PARIS NORD VILLEPINTE DU 8 AU 12 NOVEMBRE 2020 (participant)**
- ➔ **Future intelligence, Toulouse 3-5 novembre (participant)**
- ➔ **CONVENTION D’AFFAIRES SMART INDUSTRY – 18/19 NOVEMBRE – SAINT-QUENTIN (ORGANISATEUR)**
- ➔ **Salon des entreprises de l'innovation et de la recherche organisé par l’Association Nationale des Entreprises Scientifiques et Technologiques – 26 novembre cité des échanges 40 rue Eugène Jacquet à Marcq-en-Baroeul (participant)**
- ➔ **PTIT DEJ CREATIS 27 novembre (ORGANISATEUR)**

DECEMBRE 2020

- ➔ **1 er décembre 2020 : Electric Days : L'événement des énergies qui changent tout Les Electric Days se réinventent en 100 % digital (participant)**
- ➔ **SIMI : Salon de l’Immobilier d’entreprises : 9 – 10 – 11 décembre 2020 Palais des Congrès Porte Maillot (exposant)**
- ➔ **PTIT DEJ CREATIS 18 décembre (ORGANISATEUR)**

Janvier 2021

- PTIT DEJ CREATIS : 22 janvier (Organisateur)
- SEPEM : 26 au 28 janvier 2021 DOUAI Gayant Expo (participant)

Février 2021

- Salon des entrepreneurs : 3&4 février Palais des Congrès PARIS (exposant)
- Human Tech Days : 4 février (26 Boulevard Heurteloup, 37000 Tours)
- PTIT DEJ CREATIS : 19 février (Organisateur)

Mars 2021

- MIPIM : du 16 au 19 Mars 2021 Palais des Festivals Cannes (participant)
- GLOBAL INDUSTRIE : du 16 au 19 mars 2021 : Eurexpo LYON (physique) (exposant)
- PTIT DEJ CREATIS : 23 mars (Organisateur)

Avril 2021

- Salon Vivre au Vert : 3 avril MONTREUIL (participant)
- SITL : 13 au 15 avril 2021 Portes de Versailles (physique & digital) (participant)
- PTIT DEJ CREATIS : 23 avril (Organisateur)

Mai 2021

- PTIT DEJ CREATIS : 28 mai (Organisateur)

Juin 2021

- Vision ROBOTICS&MOTION 2021 : 2 & 3 juin 2021 hôtel NH Conference Centre Koningshof à Veldhoven (Pays-Bas) (physique) (participant)
- VIVATECH : du 17 au 19 juin 2021 – PARIS Expo Porte de Versailles (physique et numérique) (participant)
- PTIT DEJ CREATIS : 25 juin (Organisateur)



PROJET DE PLAN D' ACTIONS 2020

NORD FRANCE INVEST

CONSEIL D' ADMINISTRATION
DU 19/12/2019

PROJET DE PLAN D' ACTIONS 2020

CADRAGE GÉNÉRAL ET MÉTHODES

ENJEUX ET OBJECTIFS STRATÉGIQUES

- Attirer des **projets** permettant la **création** ou la **sauvegarde d'emplois**
- Accompagner la **transition énergétique et numérique** (Rev3)
- Créer une dynamique au bénéfice de **tous les territoires**
- Attirer des activités à **forte valeur ajoutée**

PROJET DE PLAN D' ACTIONS 2020

CADRAGE GÉNÉRAL ET MÉTHODES

PRIORITÉS SECTORIELLES

INDUSTRIES

Alimentation (Agroalimentaire – Nutrition), chimie, agro-ressources, chimie du végétal, transport (automobile, aéronautique, agro-machinisme), métallurgie, mécanique, emballages, plasturgie (1^{ère} transformation)

SERVICES

Centres de services partagés, BPO, relation-client / marketing commercial, SSII, activités de maintenance, logistique, e-commerce, tourisme, loisirs

TECH

Industries numériques : industries créatives et activités liées. Activité de production et post-production, cybersécurité, retailtech, cleantechs (recyclage, éco-matériaux, ...), robotique, automatisation et activités liées (IA et Industrie 4.0), nouvelles technologies appliquées à l'industrie, R&D et activités à forte valeur ajoutée

PROJET DE PLAN D' ACTIONS 2020

CADRAGE GÉNÉRAL ET MÉTHODES

PRIORITÉS GÉOGRAPHIQUES

PRIORITÉ À L'EUROPE

(60% minimum du temps de prospection)

Cœur de cible : Belgique, Pays-Bas, Royaume-Uni, Allemagne, Italie

Autres pays : Espagne, Scandinavie, Turquie

France : Prospection de groupes étrangers présents en France (Hauts-de-France, Ile-de-France, région lyonnaise, et Sud de la France)

GRAND INTERNATIONAL

Cœur de cible : Chine, Japon, États-Unis / Canada (approche des entreprises nord-américaines principalement via les directions Europe et France)

Autres pays : Corée du Sud, Pologne, Inde (en cas de Brexit)

PROJET DE PLAN D' ACTIONS 2020

CADRAGE GÉNÉRAL ET MÉTHODES

MÉTHODES DE PROSPECTION / PROMOTION

RDV EN FACE À FACE

Prospection directe d'entreprises (organisée en interne) et « missions ciblées » organisées avec Business France

Suivi des Entreprises à Capitaux Etrangers (ECE) en région et de leurs sièges à l'étranger 

Développement et animation du réseau des prescripteurs 

AUTRES RDV

Sur salons, conventions d'affaires, événements professionnels 

ÉVÉNEMENTIEL

Événements de promotion à l'étranger

Événements de promotion en région

Actions d'attractivité « grand angle » dans le cadre d'une démarche régionale globale partagée avec les autres acteurs de l'international

PROJET DE PLAN D' ACTIONS 2020

CADRAGE GÉNÉRAL ET MÉTHODES

MÉTHODES DE PROSPECTION / PROMOTION

LE DIGITAL VIA :

Nouveau site Internet

Newsletter

Réseaux sociaux 

Campagnes sponsorisées... 

AVEC DEUX APPROCHES

Communication pour développer la lisibilité et la notoriété de l'Agence et de la région

Web Marketing pour : 

- Développer le positionnement des Hauts-de-France comme solution d'implantation
- Générer des leads sur les secteurs à fort potentiel
- Transformer les leads en prospects via une stratégie de lead nurturing

PROJET DE PLAN D' ACTIONS 2020

CADRAGE GÉNÉRAL ET MÉTHODES

INDICATEURS D'ACTIVITÉ ET DE PERFORMANCE DE NORD FRANCE INVEST

Indicateurs annuels	Hauts-de-France
Rdv de prospection Y compris rdv grands comptes et prescripteurs	500
Projets détectés en direct	70/80
Visites d'investisseurs	36/40
Projets aboutis	20/25
Emplois créés / maintenus	2 000
Retombées fiscales	A définir

PROJET DE PLAN D' ACTIONS 2020

REPRISE D'ENTREPRISES

PLAN D' ACTIONS

Poursuite du travail d'intégration de Nord France Invest dans l'écosystème du M&A

Promotion en région de l'offre Business Services « Trouver un repreneur à l'international » développée par Nord France Invest cette année

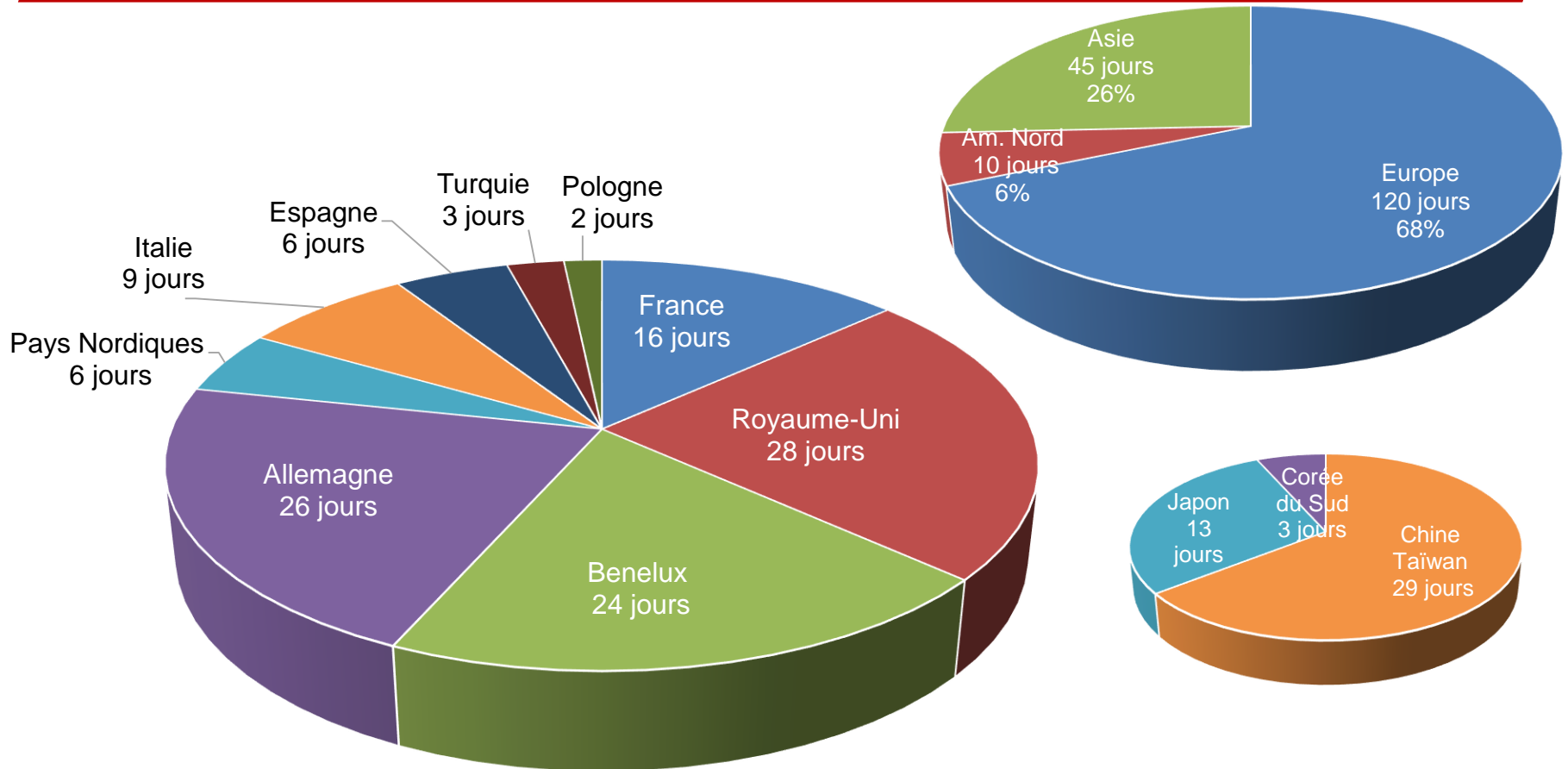
Promotion de l'offre de service de Nord France Invest auprès de prescripteurs étrangers : rencontres face to face, campagnes numériques, webinar

Ouverture de têtes de réseaux M&A sur nos pays cibles

PROJET DE PLAN D' ACTIONS 2020

SYNTHESE APPROCHE GEOGRAPHIQUE

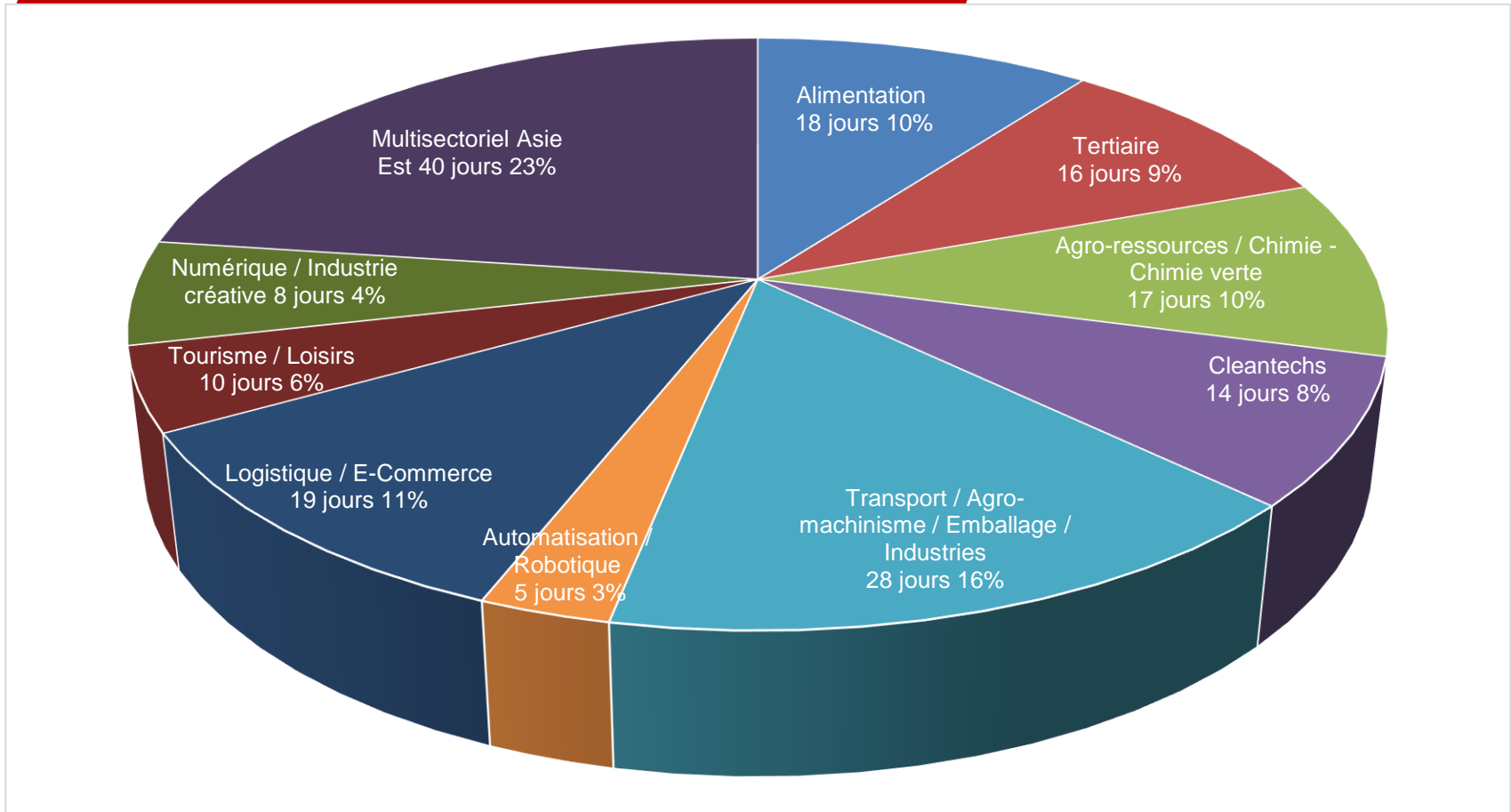
REPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE – 175 jours de prospection



PROJET DE PLAN D' ACTIONS 2020

SYNTHESE APPROCHE SECTORIELLE

REPARTITION PAR SECTEUR D' ACTIVITE



PROJET DE PLAN D' ACTIONS 2020

PROMOTION

ENJEUX & OBJECTIFS

Développer la notoriété / visibilité avec et pour les partenaires locaux

Participer au rayonnement des Hauts-de-France à l'extérieur de ses frontières

PROJET DE PLAN D' ACTIONS 2020

ÉVÉNEMENTIEL

OPÉRATIONS A L'INTERNATIONAL



- Séminaire à **Düsseldorf** (signature partenariat Nordrhein-Westfalen) février 2020
- 2nd événement (à définir en fonction des demandes émanant des territoires)



- Événement Invest **VOKAs** (West Vlaanderen – Oost Vlaanderen)
- Séminaire **Hub Brussels**
- Séminaire **CCI Wapi** (Wallonie Picarde)
- Dîner conférence avec la **Chambre de Commerce Franco-Belge**, Bruxelles ?



- Événement à **Nagoya**, en lien avec Business France et Toyota ?



- Séminaire **CCFPB** (plutôt centré sur le thème des RH) – avril 2020

PROJET DE PLAN D' ACTIONS 2020

ÉVÉNEMENTIEL

OPÉRATIONS A L'INTERNATIONAL



Deux **séminaires thématiques** avec des partenaires locaux (Birmingham, Londres)
Participation à l'**Investor's Gala**, organisé par Business France Londres (mars)

Tournée de l'ONL au Royaume-Uni :

- Participation au concert de Londres, en coordination avec le Conseil régional, la MEL, Hello Lille et le CRT
- Organisation de 2 opérations promotion / prospection dans le cadre des concerts de Birmingham et Newcastle (nouvelle offre de services de NFI)

Séminaire avec **Coventry & Warwickshire Chamber of Commerce Logistique** secteur logistique



Séminaire à Bursa sur le **secteur Automobile / Mécanique** avec Business France (fin mars / début avril)

PROJET DE PLAN D' ACTIONS 2020

ÉVÉNEMENTIEL

OPÉRATIONS A L'INTERNATIONAL



Séminaire Attractivité à Copenhague avec la CCI FR DK / CCI Dansk Erhverv (participation KPMG / ALTOR / BNP Paribas, ...)



Un à deux **séminaires « Doing Business »** selon opportunités



Participation à l'organisation d'événements avec les Communautés « Hauts-de-France » à l'international

PROJET DE PLAN D' ACTIONS 2020

ÉVÉNEMENTIEL

OPÉRATIONS EN RÉGION

Participation à l'organisation du **Nouvel An chinois**, à l'initiative du Conseil régional (21 janvier)

Forum des entreprises chinoises (avril, Lille) en partenariat avec le Conseil régional, le CCPIT et le CECF (+ création d'un club des entreprises chinoises présentes en Hauts-de-France ?)

FEAL 2020 à Lille 17-18 juin

- Délégation britannique sur le Feal 2020 en partenariat avec la Coventry & Warwickshire Chamber of Commerce + une seconde délégation ?

Potato Europe 2020 à Villers Saint Christophe (Saint-Quentin) ?

Assemblée Générale de Nord France Invest, s'appuyant sur un événement à définir

Séminaire Invest avec le pôle IAR lors de la conférence internationale **BIOKET** – Lille, France

PROJET DE PLAN D' ACTIONS 2020

COMMUNICATION

DIGITAL

Newsletter internationale : 4 numéros en 2020 (fr et uk)

Publication de **Breaking News** en fonction de l'actualité (annonce d'implantation significative en région)

Animation de la **communauté digitale** (abonnés) /

Opérations de visibilité sur les réseaux sociaux :

- en fonction des opportunités (accueil de délégations, participation à des séminaires...)
- Post sur LinkedIn et Twitter des news publiées sur le site toutes les semaines sur le site internet

PROJET DE PLAN D' ACTIONS 2020

COMMUNICATION

VIDEO

Tournages de **témoignages d'entreprises**
(en articulation avec la stratégie de contenu du web marketing)

Vidéos de **promotion des territoires** sous l'angle économique
(principe de la mini-série à développer sur la base du master initié en 2019 avec la Communauté d'Agglomération du Saint-Quentinois)

PROJET DE PLAN D' ACTIONS 2020

COMMUNICATION

ÉTUDES

Mise à jour de l'étude « **Attractivité de la Région** » par KPMG (en cours de confirmation auprès de KPMG)

Mise à jour de l'étude sur le benchmark des **coûts d'exploitation en Europe** (si possibilité de co-financement avec les territoires)

RELATIONS PRESSE

Conférences de presse et diffusion de communiqués selon l'actualité

Gestion des demandes d'interviews au fil de l'eau

PROJET DE PLAN D' ACTIONS 2020

WEBMARKETING

STRATÉGIE

Développer la notoriété : sur les secteurs « nouveaux » et positionner les Hauts-de-France comme solution d'implantation

Générer des leads : sur les secteurs à fort potentiel où les Hauts-de-France sont traditionnellement les leaders

Transformer les leads en prospects : capitaliser sur les prospects déjà acquis et les alimenter via des contenus spécifiquement développés pour leurs enjeux

OBJECTIFS

Augmenter le nombre de **visites SEO** sur le site internet

Augmenter la **part de trafic** issues des **pays prioritaires**

Augmenter le nombre de **abonnés qualifiés** sur **Linked In**

Augmenter le nombre de **demandes de contacts qualifiées**

PROJET DE PLAN D' ACTIONS 2020

WEBMARKETING

ACTIONS

SITE INTERNET

Analyse des performances suite au lancement du site

A/B testing pour améliorer les performances de pages stratégiques (home page, page contact...)

Renforcer le référencement naturel

Développer la « Market Place M&A » si intérêt des partenaires

STRATÉGIE DE CONTENUS

Déclinaisons sectorielles du livre blanc + conception d'une version généraliste

Développement d'un nouveau format « Business Cases »

Création d'articles de fond sur l'investissement en France

Création de landing pages pour les campagnes spécifiques

Diffusion de témoignages écrits / vidéos

PROJET DE PLAN D' ACTIONS 2020

WEBMARKETING

ACTIONS

CAMPAGNES PAYANTES



BPO / Centre de services
Logistique
IAA
Chimie
Tourisme
(si catalogue dispo)



Google Ads

Campagne généraliste
invest
Campagnes
sectorielles



Campagnes
spécifiques Linked In +
Google Ads sur les
thématiques BREXIT

STRATÉGIE MAILINGS

Lead nurturing : alimentation des prospects nouvellement acquis via des scénarii de mailings
Campagnes mailings de soutien aux actions de prospection directe