



# MASTER CLASSES

Catalogue des formations  
2020



## Qui sommes-nous ?

ANIMA Investment Network est un réseau international au service d'un développement économique durable et partagé en Méditerranée, au sein des pays d'Europe, du Moyen Orient et en Afrique.

Le réseau ANIMA réunit 80 membres présents dans 18 pays et fédère les agences gouvernementales et régionales de promotion de l'investissement et de développement économique, des fédérations d'entrepreneurs, des pôles d'innovation, des investisseurs internationaux et des instituts de recherche.

Les missions du réseau portent sur l'accompagnement de l'investissement durable et le développement du secteur privé : amélioration du climat des affaires, promotion des territoires, renforcement des écosystèmes de soutien aux entreprises et à l'innovation, structuration des filières, mobilisation des talents de la diaspora ou encore accompagnement des entrepreneurs de croissance, des clusters et des investisseurs.

## Notre action

### Améliorer la performance et l'attractivité des écosystèmes business et investissement

*Institutions de financement et de développement, ministères, agences de promotion économique, associations d'entreprises, collectivités territoriales*

- Formations
- Partage d'expertise entre pairs
- Assistance technique et conseil
- Montage de dispositifs d'appui au secteur privé
- Dialogue multi-acteurs
- Publications et plaidoyer

### Développer des entreprises qui créent de la valeur localement

*PME et ETI, start-ups et scale-ups*

- Programmes d'accélération
- Recherche d'investissement
- Accès aux marchés
- Collaboration avec les écosystèmes business et innovation
- Pilotage des impacts locaux et contribution au développement durable

### Utiliser les leviers de la coopération internationale en zone EMEA

*Institutions de financement et de développement, ministères, organisation d'appui aux entreprises, collectivités territoriales*

- Veille et diffusion d'opportunités de financement
- Recherche de partenaires
- Conseil au montage de projets (ingénierie)
- Développement et mise en œuvre de dispositifs et projets pilotes

## La formation ANIMA

ANIMA Investment Network forme les agences de développement économique dans la zone euroméditerranéenne depuis 2002. Son action de formation est aujourd'hui étendue géographiquement à la zone Europe, Moyen-Orient et Afrique et s'adresse à l'ensemble des acteurs du développement.

Agréé organisme de formation en France, pays dans lequel se situe son Secrétariat, le réseau ANIMA accompagne les acteurs du développement économique face aux évolutions de leur environnement, par l'acquisition ou le développement de compétences et de métiers dans divers domaines clés. Les formations s'inscrivent pour la plupart dans la promotion de l'investissement durable, le développement du secteur privé et la coopération internationale.

## La coordination pédagogique

Toutes les formations sont organisées par l'équipe pédagogique d'ANIMA qui coordonne le programme et la cohérence des formations (contenu, approches méthodologiques, articulation des intervenants, etc.), l'accompagnement des apprenants et l'animation des sessions.

Les formations sont dispensées avec des experts formateurs associés afin d'apporter des compétences et expériences métiers spécifiques et complémentaires à celle de l'équipe pédagogique, et une diversité d'expériences, d'outils et d'approches.

## Pour qui ?

Les formations ANIMA s'adressent à tout public souhaitant acquérir ou développer des compétences dans le domaine du développement économique ou de la coopération internationale : professionnels des organisations de soutien au secteur privé et de la promotion des territoires, acteurs du soutien à l'innovation, collectivités territoriales, élus, ONG, bureaux d'étude, organisations internationales, récents diplômés, etc.

Les formations programmées sont ouvertes aux participants internationaux, afin de favoriser les échanges d'expérience et le développement d'un réseau professionnel international.

## Approche pédagogique

Se former à une compétence ou à un métier requiert une alternance entre des contributions théoriques et des sessions pratiques, pour favoriser à la fois l'acquisition de connaissances et d'outils opérationnels directement transférables en milieu professionnel. Les formations peuvent être séquencées par des études de cas, des témoignages, des échanges, des travaux de groupe, des exposés, des débats, des visites d'études et la production d'un livrable.

## Les thèmes de formation en 2019 et 2020

**Coopération internationale** : Recherche de fonds | Montage de projet | Gestion de projets | Evaluation & Capitalisation

**Attractivité et développement économique** : Promotion des investissements directs étrangers (IDE) | Marketing territorial | Services de facilitation des investisseurs | Améliorer la qualité des IDE | Digitalisation des organisations de développement économique | Accompagnement et suivi des projets d'investissement | Mobilisation des diasporas

**Attractivité et promotion économique** : Management et gouvernance du développement économique | Stratégie de marketing territorial | Image et communication sur son territoire

## Formation à la carte

En plus des formations programmées dans l'année, il est possible de solliciter une formation à la carte pour son territoire ou son organisation à partir de thématiques couvertes par ce catalogue.

## Tarifs

Les tarifs de formation indiqués incluent les coûts pédagogiques, le matériel pédagogique fourni aux participants, les déjeuners collectifs offerts pendant les jours de formation et les transports lorsqu'il y a des visites d'étude.

Les membres du réseau ANIMA bénéficient de tarifs préférentiels. Dans le cadre de certains programmes, et pour certaines catégories de public, ANIMA peut mobiliser des subventions permettant de couvrir tout ou partie du coût de la formation. Renseignez-vous au moment de votre inscription.

## Pour aller plus loin : ANIMA Expertise

La branche conseil d'ANIMA accompagne les institutions et les entreprises dans leurs stratégies de développement dans la zone Europe-Méditerranée-Afrique. ANIMA Expertise s'appuie sur un large réseau d'experts internationaux et peut répondre à des besoins spécifiques de conseil, d'assistance technique ou de renforcement de capacités.

**Contact** : Aurélien Baudoin, Directeur Réseau & Développement | aurelien.baudoin@anima.coop | +33496116763

### COOPERATION INTERNATIONALE - Formations tous publics

Financement de la coopération : opportunité pour un changement territorial (MC_1)	6
Diagnostic : transformer un défi territorial en une idée de projet (MC_2)	6
Concevoir et gérer un projet correspondant à ses objectifs (MC_3)	6
Evaluer l'impact de projet et capitalisation (MC_4)	7
Concevoir un projet de coopération internationale et lever des fonds – formation courte (MC_5)	8
Concevoir un projet de coopération internationale et lever des fonds (MC_16)	8

### ATTRACTIVITE ET DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

#### Formations pour agences et organisations d'appui aux entreprises

Marketing territorial : définir sa stratégie (MC_6)	10
Marketing territorial : mettre en place une gouvernance (MC_7)	10
Marketing territorial : marketer l'innovation du territoire (MC_8)	11
Marketing territorial : marque territoriale et stratégie de communication (MC_9)	11
Digitalisation des organisations de développement économique (MC_10)	12
Prospecter et construire la relation avec les investisseurs extérieurs (MC_11)	12
Générer et faciliter les investissements extérieurs (MC_13)	13
Stratégie d'aftercare : Favoriser le développement et l'ancrage des investisseurs extérieurs (MC_14)	13
Gérer un projet d'implantation d'un investisseur extérieur (MC_15)	14
Modalités d'inscription	15



# **COOPERATION INTERNATIONALE**

FORMATIONS TOUS PUBLICS

## Financement de la coopération : opportunité pour un changement territorial (MC\_1)

Durée : 2 jours

Dates : Contactez notre équipe formation pour connaître les prochaines dates (formation@anima.coop)

### Objectifs de la formation

Savoir développer une stratégie de recherche de financement de la coopération internationale

- Connaître les bailleurs de fonds français, européens et internationaux et leurs modalités d'intervention
- Effectuer la veille et identifier les opportunités de financement
- Déchiffrer les appels d'offre

### Contenu

- Les stratégies de recherche de financement
- Les bailleurs de fonds institutionnels multilatéraux, bilatéraux et privés
- Connaître les appels d'offre et les déchiffrer
- Le cycle de veille ou l'identification des opportunités pour sa structure

### Profil des participants et prérequis

Personnes chargées de la recherche de financement

Débutant ou niveau intermédiaire en développement et gestion de projets de coopération

### Tarifs

Membres d'ANIMA : 720 €

Non-membre : 900 €

## Diagnostic : transformer un défi territorial en une idée de projet (MC\_2)

Durée : 2 jours

Dates : Contactez notre équipe formation pour connaître les prochaines dates (formation@anima.coop)

### Objectifs de la formation

Savoir concevoir un projet de coopération internationale :

- Elaborer le diagnostic d'un territoire ou d'un secteur
- Identifier les besoins des territoires et les parties prenantes
- Sélectionner une stratégie d'intervention
- Formuler un cadre logique de projet incluant les activités
- Elaborer une note succincte de proposition de projet de coopération

### Contenu

- Le diagnostic : collecte et analyse de données, identification des parties prenantes
- Représentation graphique des problèmes territoriaux et sectoriels
- Identification de stratégies d'intervention et planification d'un projet de coopération
- Le cadre logique
- La note succincte dans la cadre des subventions de la Commission européenne

### Profil des participants et prérequis

Personnes souhaitant travailler ou chargées de l'élaboration et la gestion de projets de coopération transnationaux

Débutant ou niveau intermédiaire en développement et gestion de projets de coopération

### Tarifs

Membres d'ANIMA : 720 €

Non-membre : 900 €

## Concevoir et gérer un projet correspondant à ses objectifs (MC\_3)

Durée : 2 jours

Dates : Contactez notre équipe formation pour connaître les prochaines dates (formation@anima.coop)

### Objectifs de la formation

Savoir gérer un contrat de subvention de la Commission européenne dans le cadre de la coopération internationale

- Assurer la participation de son organisation dans la gouvernance d'un projet
- Développer et utiliser les outils de gestion
- Rédiger les rapports techniques et financiers
- Préparer les audits

### Contenu

- Le cadre logique & la concept note de subvention européenne
- Composition, procédures et pratiques des contrats européens
- La gouvernance des projets européens
- Mise en place de procédures et d'outils de gestion
- Concevoir et suivre un budget projet
- Préparer les audits

### Profil des participants et prérequis

Personnes souhaitant travailler ou chargées de la gestion de projets de coopération transnationaux  
Débutant ou niveau intermédiaire en gestion de projets de coopération

### Tarifs

Membres d'ANIMA : 720 €

Non-membre : 900 €

## Evaluer l'impact de projet et capitalisation (MC\_4)

Durée : 2 jours

Dates : Contactez notre équipe formation pour connaître les prochaines dates (formation@anima.coop)

### Objectifs de la formation

Savoir évaluer l'impact d'un projet de coopération internationale et capitaliser sur l'action

- Définir les principes et connaître les critères d'évaluation
- Planifier et conduire une évaluation, rédiger un rapport d'évaluation
- Tirer les enseignements d'une action de coopération, partager les connaissances

### Contenu

- Principes, étapes et critères de l'évaluation
- Rôle des différents acteurs dans l'évaluation
- Les outils de recueil de l'information
- Etudes de cas et mise en pratique, objectifs et méthodes de capitalisation

### Profil des participants et prérequis

Chargé(e)s de la gestion de projets de coopération transnationaux  
Débutant ou niveau intermédiaire en gestion de projets de coopération

### Tarifs

Membres d'ANIMA : 720 €

Non-membre : 900 €

## Concevoir un projet de coopération internationale et lever des fonds – Formation courte (MC\_5)

Durée : 2 jours

Dates : Contactez notre équipe formation pour connaître les prochaines dates (formation@anima.coop)

### Objectifs de la formation

Savoir concevoir un projet de coopération internationale :

- Connaître les caractéristiques principales des financements internationaux et effectuer une veille
- Identifier un problème et formuler un projet répondant à un enjeu territorial
- Elaborer une note succincte de proposition de projet de coopération et répondre à un appel

### Contenu

- Les stratégies de recherche de financement et la veille
- Les bailleurs de fonds institutionnels multilatéraux, bilatéraux et privés
- Connaître les appels d'offre et les déchiffrer
- Le diagnostic : collecte et analyse de données, parties prenantes
- Identification de stratégies d'intervention

### Profil des participants et prérequis

Cadres chargés de la conception et de la mise en œuvre d'actions de coopération internationale au sein des associations, des organisations de développement économique et des collectives territoriales

Débutant ou expérience intermédiaire en coopération | Avoir pour projet le développement d'initiatives de coopération

### Tarifs

Membres d'ANIMA : 720 € / Non-membre : 900 €

## Concevoir un projet de coopération internationale & lever des fonds (MC\_16)

Durée : 3 jours

Dates : Contactez notre équipe formation pour connaître les prochaines dates (formation@anima.coop)

### Objectifs de la formation

Savoir concevoir un projet de coopération internationale :

- Connaître les caractéristiques principales des financements internationaux et effectuer une veille
- Identifier un problème et formuler un projet répondant à un enjeu territorial
- Elaborer une note succincte de proposition de projet de coopération et répondre à un appel

### Contenu

- Les stratégies de recherche de financement et la veille
- Les bailleurs de fonds institutionnels multilatéraux, bilatéraux et privés
- Connaître les appels de d'offre et les déchiffrer
- Le diagnostic : collecte et analyse de données, parties prenantes
- Identification de stratégies d'intervention et planification d'un projet de coopération

### Profil des participants et prérequis

Cadres chargés de la conception et de la mise en œuvre d'actions de coopération internationale au sein des associations, des organisations de développement économique et des collectives territoriales

Débutant ou expérience intermédiaire en coopération | Avoir pour projet le développement d'initiatives de coopération

### Tarifs

Membres d'ANIMA : 960 € / Non-membre : 1200 €





# **ATTRACTIVITE ET DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE**

FORMATIONS POUR AGENCES ET ORGANISATIONS  
D'APPUI AUX ENTREPRISES

## Marketing territorial : définir sa stratégie (MC\_6)

Durée : 2 jours

Dates : Contactez notre équipe formation pour connaître les prochaines dates (formation@anima.coop)

### Objectifs de la formation

Savoir concevoir et mettre en œuvre une stratégie de marketing dans son agence afin d'attirer les investisseurs : analyser les atouts et besoins d'un territoire pour construire et mettre en place une stratégie de marketing territorial.

### Contenu

- Les critères de sélection du site, avantages comparatifs du pays et de ses sites
- Les outils et méthodes de diagnostic du territoire, fixer ses objectifs et qualifier les cibles
- Construire une offre territoriale : les outils du marketing territorial
- Performance des projets d'IDE et performance de l'agence
- Etudes de cas

### Profil des participants et prérequis

Cadres de haut niveau ou chargés de l'attractivité au sein des organisations de développement économique

Expérience préalable du marketing ou de la promotion des investissements - Avoir pour projet le renforcement d'une stratégie de promotion de territoire

### Tarifs

Membres d'ANIMA : 720 €

Non-membre : 900 €

## Marketing territorial : mettre en place une gouvernance (MC\_7)

Durée : 2 jours

Dates : Contactez notre équipe formation pour connaître les prochaines dates (formation@anima.coop)

### Objectifs de la formation

Savoir concevoir et mettre en œuvre une stratégie de marketing dans son agence afin d'attirer les investisseurs, et, en particulier, construire une gouvernance qui sert la stratégie et légitime l'identité territoriale.

### Contenu

- Les critères de sélection du site, avantages comparatifs du pays et de ses sites
- Le cycle de l'attraction de l'investisseur
- Les principaux services pour attirer et ancrer l'investisseur sur le territoire
- Rôle et objectifs des parties prenantes dans la localisation de l'investissement
- Mandats et gouvernance de l'API, de l'agence régionale
- Associer le territoire dans la construction de sa stratégie
- Mettre en place une gouvernance long terme autour du marketing territorial

### Profil des participants et prérequis

Cadres de haut niveau ou chargés de l'attractivité au sein des organisations de développement économique.

Expérience préalable du marketing ou de la promotion des investissements - Avoir pour projet le renforcement d'une stratégie de promotion de territoire

### Tarifs

Membres d'ANIMA : 720 €

Non-membre : 900 €

## Marketing territorial : marketer l'innovation du territoire (MC\_8)

Durée : 2 jours

Dates : Contactez notre équipe formation pour connaître les prochaines dates (formation@anima.coop)

### Objectifs de la formation

Savoir concevoir et mettre en œuvre une stratégie de marketing dans son agence afin d'attirer les investisseurs, et, en particulier, mettre en avant l'innovation du territoire.

### Contenu

- Comment l'innovation contribue à l'attractivité
- Promouvoir une image innovante de votre territoire en valorisant l'écosystème
- Les composantes et la maturité de l'écosystème d'innovation dans la région MENA et en Afrique
- Les potentiels d'innovation industrielle des marchés MENA
- Utiliser les clusters pour cibler les investissements à prospecter
- Les dynamiques d'Open Innovation pour ancrer l'investisseur sur le territoire

### Profil des participants et prérequis

Cadres de haut niveau ou chargés de l'attractivité au sein des organisations de développement économique |  
Manager de cluster et de pôles d'innovation

Expérience préalable du marketing ou de la promotion des investissements - Avoir pour projet le renforcement d'une stratégie de promotion de territoire

### Tarifs

Membres d'ANIMA : 720 €

Non-membre : 900 €

## Marketing territorial : marque territoriale et stratégie de communication (MC\_9)

Durée : 2 jours

Dates : Contactez notre équipe formation pour connaître les prochaines dates (formation@anima.coop)

### Objectifs de la formation

Savoir concevoir et mettre en œuvre une stratégie de marketing dans son agence afin d'attirer les investisseurs, et, en particulier, construire une stratégie territoriale de communication.

### Contenu

- Identité, marque et territoire
- Construction de l'image et déploiement d'une campagne
- Perception vs. réalité : image véhiculée par les médias et les professionnels
- Marketing digital : social marketing et data management
- Gestion de crise (comment donner une bonne image dans un environnement perturbé)

### Profil des participants et prérequis

Cadres de haut niveau ou chargés de l'attractivité au sein des organisations de développement économique

Expérience préalable du marketing ou de la promotion des investissements - Avoir pour projet le renforcement d'une stratégie de promotion de territoire

### Tarifs

Membres d'ANIMA : 720 €

Non-membre : 900 €

## Digitalisation des organisations de développement économique (MC\_10)

Durée : 2 jours

Dates : Contactez notre équipe formation pour connaître les prochaines dates (formation@anima.coop)

### Objectifs de la formation

Savoir accompagner la transformation numérique de son agence de développement économique pour améliorer la performance de son organisation grâce au digital.

### Contenu

- Améliorer les performances de votre agence par la digitalisation
- Les parties prenantes de la collaboration digitale dans chacun de vos métiers
- Promouvoir l'image du territoire par le digital
- Optimiser votre positionnement et alimenter votre prospection d'investisseurs
- Gérer et partager ses informations et contacts stratégiques grâce aux outils numériques
- Gagner en fluidité dans la gestion de projet d'implantation des investisseurs
- Mettre en place la digitalisation ; état des lieux des usages et outils existants dans votre organisation

### Profil des participants et prérequis

Cadres dirigeants chargés de la stratégie de l'organisation, ou responsables des systèmes d'information au sein des organismes de développement économique et de promotion de l'investissement

Prérequis : Connaître a minima le fonctionnement digital actuel de son organisation

### Tarifs

Membres d'ANIMA : 720 €

Non-membre : 900 €

## Prospecter et construire la relation avec les investisseurs extérieurs (MC\_11)

Durée : 2 jours

Dates : Contactez notre équipe formation pour connaître les prochaines dates (formation@anima.coop)

### Objectifs de la formation

Savoir cibler les investisseurs extérieurs potentiel pour son territoire et construire une relation d'affaires avec ces entreprises en vue de les implanter.

### Contenu

- Définir les objectifs de la prospection
- Cibler les entreprises
- Construire une relation avec les entreprises
- Se donner des indicateurs pertinents

### Profil des participants et prérequis

A destination des cadres de haut niveau ou chargés de l'attractivité au sein des organisations de développement économique, et des attachés économiques d'ambassades.

Prérequis : Connaître le plan d'investissements de son pays ou de sa région, ses objectifs de développement pour les 5 à 10 ans à venir

### Tarifs

Membres d'ANIMA : 720 €

Non-membre : 900 €

## Générer et faciliter les investissements extérieurs (MC\_13)

Durée : 2 jours + 0,5 jour de visite d'étude & networking

Dates : Contactez notre équipe formation pour connaître les prochaines dates (formation@anima.coop)

### Objectifs de la formation

Connaitre et utiliser l'ensemble des outils du cycle de l'accompagnement d'un projet d'investissement, de l'identification à son implantation.

### Contenu

#### Développer ses outils pour générer des investissements

- Principaux éléments de la stratégie de promotion des investissements
- Organiser un service de veille économique et de ciblage des investisseurs
- Identifier les secteurs les plus prometteurs
- Établir ses priorités et ses objectifs, et les mesurer

#### Développer son offre de service à l'implantation

- Construire la relation avec l'investisseur
- Mettre en place sa gestion de projet
- Enrichir son offre d'aide à l'implantation sur l'ensemble des dimensions du projet
- Connecter l'investisseur à son écosystème territorial
- Doser les incitations offertes aux investisseurs

### Profil des participants et prérequis

Cadres de haut niveau ou chargés de l'attractivité au sein des organisations de développement économique souhaitant mieux connaître les éléments facilitateurs de l'investissement étranger dans leur pays ou région

### Tarifs

Coûts de formation couverts par le projet EBSOMED

Prise en charge des frais de voyage et de séjour pour les candidats éligibles



## Stratégie d'aftercare : Favoriser le développement et l'ancrage des investisseurs extérieurs (MC\_14)

Durée : 2 jours + 0,5 jour de visite d'étude & networking

Dates : Contactez notre équipe formation pour connaître les prochaines dates (formation@anima.coop)

### Objectifs de la formation

Savoir accompagner les investisseurs étrangers une fois leurs projets réalisés et mettre en place un service de mesure et d'analyse des performances.

### Contenu

- Établissement d'une stratégie de suivi de l'investisseur et d'un processus de résolution de problèmes
- Objectifs, services et outils de suivi
- Promouvoir les liens avec l'écosystème national
- Identification et articulation avec les partenaires
- Plaidoyer en matière de politiques publiques

### Profil des participants et prérequis

Cadres de haut niveau ou chargés de l'attractivité au sein des organisations de développement économique souhaitant mieux connaître les éléments facilitateurs de l'investissement étrangers dans leur pays ou région

### Tarifs

Coûts de formation couverts par le projet EBSOMED

Prise en charge des frais de voyage et de séjour pour les candidats éligibles



Durée : 3 jours

Dates : Contactez notre équipe formation pour connaître les prochaines dates (formation@anima.coop)

### Objectifs de la formation

Définir et adopter les outils et services pour accompagner l'investisseur tout au long de son projet d'implantation.

### Contenu

- Construire la relation avec l'investisseur
- Mettre en place sa gestion de projet – outils, équipes, moyens
- Enrichir son offre d'aide à l'implantation sur l'ensemble des dimensions du projet
- Connecter l'investisseur à son écosystème territorial
- Doser les incitations offertes aux investisseurs

### Profil des participants et prérequis

Cadres de haut niveau ou chargés de l'attractivité au sein des organisations de développement économique souhaitant mieux connaître les éléments facilitateurs de l'investissement étranger dans leur pays ou région

### Tarifs

Membres d'ANIMA : 960 €

Non-membre : 1200 €

### INSCRIVEZ VOUS

#### [Formulaire d'inscription aux Master Classes ANIMA](#)

#### Préinscription

Vous recevrez un email de préinscription dans les 15 jours après l'envoi de la demande, accompagné d'une convention de formation à retourner signée.

#### Inscription

Après la signature de la convention de formation et le paiement, votre inscription sera finalisée. Vous recevrez alors un email de confirmation d'inscription d'ANIMA, une convocation incluant les détails logistiques, ainsi qu'une lettre d'invitation pour faciliter les procédures de visa lorsque nécessaire. Les modalités de prise en charge seront transmises aux participants pour les formations subventionnées.

### CONTACTEZ-NOUS POUR UNE FORMATION SUR MESURE

En plus des formations programmées dans l'année, vous pouvez nous solliciter pour une formation à la carte pour son territoire ou son organisation à partir de thématiques couvertes par ce catalogue.

Rapprochez-vous notre équipe de formation pour obtenir un devis et connaître les modalités de prise en charge le cas échéant.

### Contacts

L'équipe de formation est joignable par mail ou par téléphone.

Email : [formation@anima.coop](mailto:formation@anima.coop)

Tel : +33496116760

## Contacts

L'équipe de formation est joignable par mail ou par téléphone.

Email : [formation@anima.coop](mailto:formation@anima.coop)

Tel : +33496116760

