

COMMENT IDENTIFIER LES BESOINS EN MATIÈRE D'ACCOMPAGNEMENT ?

Il est essentiel d'identifier les besoins des porteurs de projets économiques afin de s'assurer que les services d'accompagnement proposés sont pertinents et utiles et d'adapter les offres d'appui. Cela peut passer par exemple par la réalisation d'enquêtes auprès des entreprises pour identifier leurs besoins. Concrètement, une méthodologie commune pourrait être établie au niveau du réseau et ensuite appliquée par chaque structure aux porteurs qu'elle accompagne.

QUELS MODALITÉS ET SUPPORTS D'ACCOMPAGNEMENT UTILISER ?

Il est important d'adapter au public cible les modalités d'accompagnement et d'utiliser plusieurs types de supports sur un même territoire transfrontalier.



Les **fiches comparatives** mettent en avant la situation de part et d'autre de la frontière sur des aspects comme les formalités à l'implantation, l'import/export, les aides publiques, la création et la reprise d'entreprise, la fiscalité, le droit du travail, le foncier, la législation pour les brevets, etc.

Chaque structure d'accompagnement (publique ou privée) peut rédiger des fiches en fonction de son expertise, mettre à disposition une partie des informations à titre gratuit et l'autre, le cas échéant, à titre payant (surtout pour les structures privées).

EXEMPLE :

L'Union Lémanique de l'Artisanat et des Métiers (ULAM) a rédigé des fiches pratiques pour conseiller les artisans qui veulent travailler dans le pays voisin (en France et en Suisse). Elles couvrent de nombreux sujets selon quatre catégories : autorisations, commerce, douanes, présentation, TVA.

<http://www.ulam.info/>

Le Conseil Interrégional des Chambres des Métiers (CICM) de la Grande Région a rédigé des fiches pratiques à destination des artisans qui veulent étendre leurs activités sur l'autre versant de la frontière.

<http://www.cdm.lu/about-us/cicm>

Plus d'infos dans la fiche projet (brochure «Introduction à la thématique»).



Le **conseil en localisation** vise à aider les entreprises à créer des implantations de part et d'autre d'une frontière.

EXEMPLE :

EUREX, groupe d'experts-comptables, de conseils et de commissaires aux comptes, met en avant les avantages d'une localisation en France et/ou en Suisse (explication de l'offre de services et exemples d'avantages de chaque côté).

<http://www.eurexfrance.com/>



Les **formations** permettent d'approfondir l'explication des spécificités de chaque pays et les modalités d'adaptation. Elles peuvent porter sur les différences culturelles appliquées au monde des affaires, les spécificités de management.