

Ces groupes développent ainsi leurs propres stratégies intégrant le potentiel transfrontalier, comme le montre l'exemple bâlois. Ils n'ont pas besoin que les autorités publiques déploient des politiques particulières pour les y inciter, ou sont capables de contacter ces autorités publiques en cas de besoin (exemple : travail entre Pôle emploi Territoire de Belfort et le groupe Swatch lors l'implantation d'une usine du groupe en Suisse, à Boncourt, à proximité de la frontière avec la France).

En raison du potentiel que le développement transfrontalier représente pour les PME, des dispositifs d'accompagnement se mettent en place pour les guider dans leurs démarches.

FRANCHIR LA FRONTIÈRE EXIGE DE MAÎTRISER UNE SÉRIE DE FACTEURS DÉTERMINANTS POUR L'IMPLANTATION :

connaissance précise du contexte concurrentiel, des infrastructures et équipements disponibles, de la disponibilité foncière, maîtrise de la réglementation (droit social, droit fiscal, etc.), expertise comptable, optimisation fiscale, etc.

Ces démarches administratives et prospectives, extrêmement chronophages et coûteuses, sont un préalable indispensable pour les PME à l'élaboration et à la mise en œuvre de leur business plan. Ces dernières ne disposent bien souvent pas des ressources suffisantes en interne pour les assurer. Il est donc de première importance pour elles de réduire au maximum le coût et le temps à y consacrer en bénéficiant d'un appui adapté.

Les acteurs de cet accompagnement sont nombreux et s'inscrivent dans un écosystème où chacun apporte une expertise spécifique.

- **La veille réglementaire, fiscale et comptable est habituellement assurée par des consultants privés**, qui se spécialisent de plus en plus dans ces domaines d'ingénierie de pointe dans les zones transfrontalières où les différentiels sont les plus prégnants.
- **À la frontière franco-suisse**: EUREX Suisse, fiduciaire basée à Genève, offre ainsi des prestations personnalisées aux entreprises du Grand Genève en matière de gestion comptable, fiscale, de révision, domiciliation et bi-localisation, etc.

La bi-localisation permet à une entreprise de localiser son siège dans un pays et une partie de ses activités dans le territoire voisin afin de tirer profit des avantages fiscaux, géographiques et de coûts de chaque côté. Cette solution est intéressante pour les entreprises suisses souhaitant accéder plus facilement au marché communautaire.

➤ **Ce qui a trait au foncier, aux données concurrentielles et aux ressources humaines relève en revanche des missions des chambres consulaires et des agences de développement économique.**

➤ Ces organismes associent l'accompagnement stricto sensu des entreprises (aide au financement, appui à la recherche d'immobilier et de foncier, soutien à l'internationalisation et à l'accès aux programmes européens, appui à l'innovation, animation des clusters, etc.) à une action d'intérêt général en faveur de l'attractivité et de la compétitivité des territoires (conseils à la mise en œuvre des politiques économiques, construction de projets territoriaux, marketing territorial, etc.)⁹⁴.

➤ La présence des collectivités territoriales dans leur gouvernance explique cette « double casquette » et ce rôle d'ensemblier, qui leur permet de constituer une interface entre les pouvoirs publics et les entreprises pour une meilleure remontée de leurs intérêts vers le niveau politique.

➤ Ce jeu d'acteurs français diffère de celui de certains pays voisins, où CCI et collectivités sont bien distinctes (les CCI ne représentant que les seuls intérêts des entreprises, sans mission de service public).

Cette fonction d'intermédiaire remplie par les agences de développement économique et chambres consulaires est primordiale aussi bien pour le secteur public que pour les PME.

Les PME bénéficient d'une meilleure compréhension des dispositifs de politique publique dédiés aux entreprises, tandis que les collectivités s'ouvrent sur un monde qu'elles ne comprennent que trop peu.

L'étanchéité entre ces deux sphères constitue l'un des principaux enjeux en matière de développement économique, notamment pour le ciblage des besoins réels des entreprises. À titre d'exemple, l'aide financière n'est pas nécessairement l'apport que les PME attendent des pouvoirs publics en premier lieu ; la connaissance des conditions cadres et surtout l'identification des compétences d'accompagnement et de leurs porteurs, ainsi que de leur maillage territorial, se révèlent être les demandes les plus mises en avant par les entreprises souhaitant développer leurs activités sur le territoire transfrontalier. Il est par conséquent primordial que la complémentarité fonctionnelle des acteurs de l'appui aux entreprises soit étudiée et coordonnée dans le temps, l'attribution de ces compétences étant soumise au cycle des réformes institutionnelles en France et dans les pays voisins.