

WORKSHOP 1 / Les particularismes et les opportunités de l'entrepreneurship transfrontalier

Who, what, where, how much ? – L'atelier en un coup d'oeil

WHO ? Structure de collaboration concernée	WHERE ? Espace transfrontalier concerné	TARGET ? Cibles	HOW MUCH ? Financeurs	WHAT ? Objectifs / actions / succès
<i>Business Initiatives ASBL</i>	Grande région : Belgique, Luxembourg, Lorraine, Sarre, Trèves	Entreprises de la Grande région au projet innovant	- Fonds social européen de 2000 à 2004 - depuis 2004, autofinancement grâce notamment au <i>sponsoring</i>	- accompagnement à la rédaction d'un plan d'affaires - organisation d'un parcours interrégional de plans d'affaires et récompense des lauréats - parrainage et aide au financement des projets - création de contacts interrégionaux - échanges d'expériences au sein du réseau - couverture médiatique des meilleurs projets
Chambre de commerce et d'industrie (CCI) transfrontalière (<i>collaboration entre la CCI de Bayonne et de Gipuzkoa</i>)	Territoire franco-espagnol autour de l'axe Bayonne-San Sebastian	Entreprises basques et espagnoles	- Fonds européens de développement régional (FEDER) - CCI de Gipuzkoa	- création d'un groupement d'entreprises transfrontalier - recherche d'une meilleure intégration de la dimension transfrontalière - mise en commun des forces basques et espagnoles pour mieux répondre aux appels d'offres - élargissement du périmètre d'activité professionnel - organisation de salons et forums
<i>HSE Small Business Center</i>	Finlande, Russie, Estonie	Entreprises souhaitant se développer dans les pays	- The Ministry of Education (Finland)	- développement de la recherche académique sur l'entrepreneurship - chercher comment favoriser

		frontaliers, étudiants	- financements publics chez les pays partenaires	l'implantation des entreprises dans les pays partenaires - échange d'expériences et de savoir-faire entre les trois pays pour des applications sur leur marché local - promotion de l'entrepreneurship, dans les universités notamment
CTE GO-KMO (service d'accompagnement transfrontalier de 14 institutions économiques français et belges)	Nord – Pas de Calais, Aisne, Ardenne, Flandre Occidentale et Wallonie frontalière (Hainaut, Namurois et Luxembourg belge)	Petites et moyennes entreprises de l'espace transfrontalier (Cf. ci-contre)	- FEDER - Conseil général de l'Aisne - Région wallonne - Vlaams Gewest - Provincie west- Vlaanderen	- accompagnement des entreprises qui souhaitent se développer de part et d'autre de la frontière franco-belge - création de contacts entre les entreprises et de possibles partenaires de l'autre côté de la frontière - centre de ressources pour faciliter les démarches et favoriser la connaissance de l'autre pays - mise en commun des forces belges et françaises pour mieux répondre aux appels d'offre

Introduction

STEPHANE CAPLIER

Donner envie d'entreprendre (France)

Bienvenue à cette deuxième édition du colloque LIFE.

LIFE a adopté cette année une formule plus légère mais conserve sa ligne directrice : être concret. Nous souhaitons que le colloque soit **un lieu d'échange d'expériences et de création de partenariats pour un territoire plus compétitif**.

En décidant de la « stratégie de Lisbonne¹ », 12 pays ont fait le choix d'inscrire l'*entrepreneurship* comme l'un des tous premiers leviers d'une économie hyper compétitive. Nous avons donc souhaité qu'interviennent des acteurs de territoires confrontés aux mêmes problématiques que notre espace transfrontalier : 24 experts de 10 nationalités différentes sont aujourd'hui présents.

Corine Moriou, grand reporter au magazine *L'entreprise*, a parcouru les 27 pays d'Europe et témoignera de l'expérience des Français partis développer leur entreprise à l'étranger.

CORINE MORIOU

Journaliste, L'entreprise – Animateur

Européenne convaincue, j'ai écrit un ouvrage sur l'Europe pour livrer les plus beaux témoignages de ce qu'elle a apporté aux entrepreneurs. A l'heure du marché unique et de l'espace Schengen, les frontières persistent et continuent de barrer la route aux entrepreneurs. Comment favoriser l'esprit d'entreprise au-delà des frontières ? Des organismes publics, privés et des universités se sont penchés sur cette question en se regroupant au sein de structures de collaboration transfrontalière. Ces expériences (qui seront détaillées par les intervenants de cet atelier) ont toutes un objectif : offrir des solutions aux chefs d'entreprises souhaitant élargir leur activité.

Certains participants arrivent du Royaume-Uni, du Bénin, de Finlande, d'Irlande et d'Espagne ; c'est aussi en nous réunissant pour échanger nos bonnes pratiques que nous bâtissons l'Europe.

¹ Pendant le Conseil européen de Lisbonne (mars 2000), les chefs d'Etats ont lancé une stratégie dite « de Lisbonne », fondée sur la connaissance et l'innovation, dans le but de faire de l'Union européenne l'économie la plus compétitive au monde et de parvenir au plein emploi avant 2010.

Un réseau d'entrepreneurs transfrontaliers

RACHEL GAESSLER

Manager 1, 2, 3 Go, Business Initiative ASBL

Je gère depuis l'année 2000 une organisation transfrontalière, *Business Initiative*, qui est un réseau interrégional d'experts actifs dans un rayon de 200 km autour du Luxembourg (nous appelons ce périmètre « la Grande région »). Le réseau 1, 2, 3 Go réunit entrepreneurs, hommes et femmes de terrain, managers ou personnes ayant fait l'expérience de la création d'entreprise, pour qu'ils partagent leur expérience de l'élaboration d'un plan d'affaires. Il leur permet en outre de bénéficier de conseils.

De plus, l'association organise cette année la 8^e édition d'un parcours de plan d'affaires, destiné aux futurs créateurs d'entreprises innovantes et primant en fin de parcours les meilleurs *business plans*. Nous travaillons selon la méthodologie McKinsey qui a fait ses preuves en Europe et qui a permis la création d'une trentaine d'entreprises.

Corine MORIOU

Jusqu'à quel montant peuvent aller les récompenses attribuées aux meilleurs plans d'affaires ?

Rachel GAESSLER

Nous avons souhaité insister sur l'idée de réussite d'un réseau et avons décidé de partager la somme de 60 000 euros entre les 9 lauréats de cette édition.

Fin 2006-2007, l'association a mis en place un système de parrainage des sociétés ayant sollicité nos services et désirant que leur stratégie soit soumise à une expertise extérieure. Ce parrainage est couplé avec une aide au financement de 70 000 euros par an.

Le parcours se fait en quatre étapes :

- inscription en ligne
- soumission du projet qui doit répondre à certains critères : innovation, potentiel économique et implantation en Grande région ; puis mise en contact avec des experts de la Grande région
- remise du plan d'affaires et concours
- prime de lancement et système de parrainage des meilleurs *business plans*.

L'appartenance à ce réseau présente de multiples avantages pour le créateur d'entreprise : bénéficier de contacts interrégionaux et, par là, accélérer la commercialisation de son produit sur le marché voisin. De plus les lauréats du concours des meilleurs plans d'affaires bénéficient d'une couverture médiatique importante sur la région. Le soutien financier n'est pas le but recherché, **tout l'intérêt du réseau passe par la création de contacts et l'échange d'expériences.**

Chaque année, nous espérons voir venir de nouveaux créateurs : l'association fête ses 8 ans, force est de constater que **l'esprit d'entreprise existe toujours.**

Corine MORIOU

Attendez-vous davantage de fonds européens ?

Rachel GAESSLER

L'organisation a été financée de 2000 à 2004 par le Fonds social européen (FSE), à hauteur de 400 000 euros étalés sur 4 ans. Aujourd'hui nous volons de nos propres ailes (en partie grâce au *sponsoring*).

Corine MORIOU

Quels résultats avez-vous obtenus depuis la création du réseau ?

Rachel GAESSLER

Depuis 8 ans, nous avons reçu 1 900 projets de création d'entreprises : 800 ont été acceptés et accompagnés par le réseau (tous n'ont pas abouti). 71 business plans ont été récompensés. En tout, 173 entreprises ont vu le jour – majoritairement de Très petites entreprises (TPE) de 5 à 20 employés, avec un chiffre d'affaires de 300 000 à 500 000 euros – et ont généré près de 800 emplois.

Corine MORIOU

Un projet de création d'une boulangerie peut-il être accompagné par votre association ?

Rachel GAESSLER

Il peut l'être à condition que le projet repose sur une innovation. La première année, nous avons accepté d'accompagner un projet de cours de langue sous hypnose.

Une collaboration transfrontalière entre Espagne et pays basque**PEYO OLHAGARAY**

CCI de Bayonne, direction de développement économique

C'est à partir de l'idée qu'**une collaboration entre activités tertiaires de la région basque et industries espagnoles pouvait être génératrice d'activité** que le projet a pris forme. Les Chambres de commerce et d'industrie (CCI) de San Sebastian et de Bayonne ont créé en 2000 un groupement de création territoriale transfrontalier, au statut public équivalent à celui d'un Groupement d'intérêt économique (GIE). Cette cellule conjointe a réuni plusieurs centaines d'entreprises afin qu'elles répondent ensemble à des appels d'offre : une dizaine de projets a vu le jour.

En 2000 et 2007, des salons ont été organisés dans le secteur de l'agroalimentaire, du tourisme, etc. En octobre prochain, nous organisons le premier forum d'investisseurs transfrontalier pour présenter 36 projets d'importance internationale.

Nous avons voulu que nos équipes et nos structures s'approprient cette question transfrontalière et qu'elles puissent élargir leur périmètre professionnel. Nous avons identifié les domaines qui pourraient être concernés par cette caractéristique : par exemple, une étude s'est attachée à décrire le comportement des consommateurs pour une meilleure identification de la zone de chalandise et la construction d'une offre adaptée à cette zone géographique particulière.

Corine MORIOU

N'avez-vous pas le sentiment d'une concurrence entre entreprises basques et espagnoles, plus qu'une coopération ?

Peyo OLHAGARAY

L'économie reste aussi une compétition mais nous l'assumons et l'avons même renommé « **coopétition** ». Deux entreprises peuvent à la fois **être en concurrence et échanger, pour ensemble investir des marchés extérieurs.**

De la salle (Agence de développement et d'urbanises, Lille métropole)

Comment gérez-vous la différence de langue ?

Peyo OLHAGARAY

Un certain nombre d'entre nous est trilingue. Mais nous souhaitons que, dans la mesure du possible, chacun parle dans la langue de l'autre, chacune ayant ses propres subtilités.

Finnish skills in Cross-borders territories: analysis and adaptation

DR. PAIVI KARHUNEN

PhD at the Helsinki School of Economics

❖ *The Helsinki School of Economics in the Field of Entrepreneurship*

It is a great honour for me to be among you today, and to be given the opportunity to introduce the CEMAT, which focuses on the Cross-Border Business Center, which includes Finland, Russia and Estonia. The second country will be highlighted due to the existence of a Finnish-speaking minority present in the region of Leningrad, who wants to transplant their companies to Finland and settle down there.

Of course, the close and active collaboration of these countries is not excluded, as it is with the emerging new economies of the EU, India and China.

It is basically a matter of passing know-how from one country to another in order to improve, enrich or help discover relevant, new skills to the local economy.

The Finnish Research Unit is based on academic research in Russia and other collaborating countries. Since 1998, the Finnish Unit has multiplied the number of collaborators by ten. Its aim is to collaborate with its Russian homologues; the researchers for the main part, but also the professional actors of entrepreneurship, a field which takes its expertise from one country to another, adapting it locally to suit.

❖ *Promoting Cooperation*

I am a firm believer in the exchange of fundamental skills and practices. These can be very efficient when adapted to the local market as otherwise they would not work out. It is a matter of being aware of local business traditions, and maintaining the basis of entrepreneurial policy. Take for example the promotion of entrepreneurship via university programmes: this includes Innovation Centers² in St Petersburg and Estonia.

² FR / Centres de formation où les stagiaires expérimentent des techniques finlandaises et leur transférabilité à leur contexte local / ENG / Training centers « *Innovation Centers* », where Finnish skills are transferred and adapted to local context.

On the one hand, there is academic work being undertaken between the two countries, with a « Finnish skills fund » at the service of the Russian market; clearly, this is a pilot project of Entrepreneurship Development led in St Petersburg University, whose students are the target of this survey.

On the other hand, finding an appropriate partner and developing cultural dialogue between countries, including thorough negotiations with a potential collaborator, means targeting one's expectations, in order to satisfy its, as opposed to the clichés of an "arranged marriage" which might seem attractive but isn't realistic!

We therefore came up with a Programme which will allow anyone with a project which is related to Finland to help bring about their ambitions. Not only is it vital not to neglect the cultural differences in this area, but it is also important to find a common communication vector, which would improve exchanges, in this case in English. This includes not forgetting the specificities of every ethnic group of businessmen, whose aim remain the same: making a profit.

CTE GO-KMO, un service d'accompagnement franco-belge

OLIVIER CECCOTTI

CCI Grand Lille – Responsable Centre transfrontalier des entreprises

Dans les années 90, une étude a permis d'identifier les barrières à la création d'entreprises françaises en Belgique et a révélé qu'elles étaient surtout de nature administrative et psychologique. Nous avons donc imaginé un projet transfrontalier pour favoriser les échanges dans un périmètre regroupant métropole lilloise, Tournai et Wallonie, puis élargi aux Ardennes, à la Flandre Occidentale, au Nord – Pas de Calais et à l'Aisne.

Issu de la fusion des projets CTDIC³, DTE⁴ et Archange, CTE GO-KMO est un centre de ressources pour tout chef d'entreprise qui se pose des questions économiques, fiscales, sociales, etc. **L'organisation, en facilitant les démarches des entrepreneurs, se veut une porte d'entrée vers l'autre pays.**

Le projet a été financé dans le cadre de l'initiative européenne Interreg, à hauteur de 2 millions d'euros. 50 entreprises ont ainsi pu être accompagnées dans leur démarche et mises en contact avec des partenaires de l'autre côté de la frontière.

SOPHIE SCHMITZ

IDETA – Coordinatrice projet CTE GO-KMO

Conséquence de la fusion des initiatives existantes [Cf. ci-dessus], le projet CTE GO-KMO s'est étendu à la région flamande. Cette extension à la fois territoriale, culturelle et linguistique est évidemment bénéfique.

³ Centre transfrontalier de développement industriel et commercial

⁴ Développement transfrontalier des entreprises

Le CTE GO-KMO est composé de 14 opérateurs privés et publics couvrant animation économique et accompagnement des entreprises. Des fonds européens (Interreg⁵) ont soutenu cette réunion de compétences. Par ailleurs, nous espérons une subvention d'un peu plus de 2 millions d'euros du Fonds européen de développement régional (FEDER), à répartir entre les 14 opérateurs et pour 4 ans.

Avec sa taille critique plus importante, le CTE vise l'amplification des actions collectives et l'accompagnement des entreprises pour qu'elles franchissent cette frontière fictive. D'autres services ont été développés suite à la fusion, comme l'innovation, la promotion des Technologies de l'information et de la communication (TIC) mais aussi l'accès aux marchés publics des deux côtés de la frontière.

BRAM LIEVROUW

Unizo – Coordinateur CTE

Lors de la préparation de ce nouveau mode de fonctionnement transfrontalier, nous nous sommes aperçus qu'il n'existait finalement pas tant d'obstacles au développement d'une activité de l'autre côté de la frontière. **Il manquait surtout un réseau et une connaissance de l'autre pays par l'entrepreneur.**

Le CTE constitue aussi un lieu d'expérimentation permettant d'éprouver de nouvelles solutions pour stimuler l'économie transfrontalière. En cela, nous avons un rôle à jouer vis-à-vis du monde politique de la région à qui nous devons suggérer ces solutions de développement.

Nous travaillons en effet à favoriser la réponse des entreprises aux marchés publics de l'autre côté de la frontière : par exemple, entreprises belges et françaises essayeront de remporter ensemble le grand marché public lancé dans le cadre des Jeux Olympiques de Londres en 2012.

Et inversement, nous souhaitons attirer de grandes entreprises vers cette région attractive et stimulante.

De la salle

Combien de temps dure le programme Interreg ?

Sophie SCHMITZ

Le nouveau programme IV démarrera en 2008 et s'étendra sur 4 ans. Les procédures sont très longues et les projets nombreux. Aujourd'hui, il est trop tard pour soumettre vos projets, mais d'ici 2 ans, un nouvel appel à projets pourrait être lancé.

Corine MORIOU

Est-ce complexe de monter un projet et de vous le présenter ?

Bram LIEVROUW

C'est en effet un exercice complexe. Notre centre, par exemple, est un partenariat de 14 organisations ayant chacune ses propres particularités et des enjeux différents : il faut réussir à persuader tout les opérateurs. Mais le plus important reste la valeur transfrontalière du projet.

⁵ L'initiative Interreg a été instaurée par la Commission européenne pour effacer l'effet frontière qui peut persister malgré le marché commun : tout opérateur contribuant à la construction de l'espace transfrontalier peut y prétendre

Peyo OLHAGARAY

J'ai une recommandation pour ceux qui souhaiteraient se lancer dans ce type de projets : ne vous lancez pas si vous n'avez pas de trésorerie. Il faut du temps, de l'intelligence, des déplacements ; tout cela a un coût. Il est très périlleux de fonder son *business model* sur ces aides.