

## 3 programmes transversaux de soutien

### POURUIVRE LES STRATÉGIES D'ALLIANCES ET DE PARTENARIAT

**Nous ne réussissons pas seuls.** Là où beaucoup d'autres territoires échouent, nous avons fait la preuve avec le Guichet Unique de notre capacité à travailler ensemble entre collectivités locales, institutions consulaires, branches professionnelles et institutions patronales et syndicales.

**Forts de cette tradition coopérative,** nous devons maintenant la développer à tous les niveaux. Au sein de chaque filière nous devons amplifier les

coopérations inter-entreprises. Entre filières différentes, nous devons aider au développement de partenariats de recherche ou commerciaux. Avec des institutions consulaires et des territoires des régions Bourgogne, Franche-Comté, Lorraine, Alsace et région parisienne, nous devons trouver des alliances susceptibles de favoriser le développement de nos projets.

### DÉVELOPPER UNE COMMUNICATION INSTITUTIONNELLE ET OPÉRATIONNELLE

**Notre stratégie de communication devra se déployer à deux niveaux.** En partenariat avec les collectivités locales, nous devons d'une part promouvoir une nouvelle image du département, et d'autre part utiliser toutes les techniques de communication en soutien des multiples actions qui découleront de ce projet.

**L'amélioration de notre performance** en matière de communication viendra d'abord de notre capacité à intégrer la communication comme un élément structurant de la conception des projets et ne pas l'appeler comme c'est trop souvent le cas en fin de course pour "une mise en forme".

### AMÉLIORER EN PERMANENCE LES SERVICES D'ACCUEIL, D'INFORMATION ET DE FORMALITÉS

**Les centres de formalités des entreprises** ont constitué il y a une vingtaine d'années une grande évolution dans le service rendu par les institutions consulaires à leurs ressortissants.

**Aujourd'hui cela ne suffit plus :** nous devons être encore plus réactifs, rapides et surtout apporter un service très personnalisé et "dans" l'entreprise.

**Pour cela, nous devons être "orientés clients"** et proposer aux chefs d'entreprise des informations riches et actualisées, toujours disponibles, une palette de produits et de formalités en ligne, via internet, accessibles 24h/24 et 7j/7...

## Les conditions de la réussite

### Le respect de règles de travail communes

- **Pertinence** (analyse, mesures, indicateurs)
- **Pragmatisme** (écouter, rassembler, bon sens)
- **Durable** (humain, économique, environnemental)

### Nos valeurs

- **Exemplarité**
- **Mutualisation**
- **Souci d'économie**
- **Inventivité**

### Les mesures de l'efficacité maximum

- **Etre facteur d'emplois** à court ou moyen terme
- S'inscrire dans une **démarche de développement durable**
- **Mutualiser** au maximum les moyens
- **Ne pas faire plus cher qu'avant**