

Développement économique local : pourquoi une agence nationale ?

- **Souhaitée par le chef de l'Etat, une agence de développement économique territorial, ciblant notamment les quartiers de la politique de la ville, doit voir le jour d'ici septembre.**
- **Ses deux préfigurateurs plaident pour une structure très souple, en lien avec les régions, fédératrice des outils locaux existants, et se concentrant sur l'amorçage des entreprises à fort potentiel d'emplois.**

C'est un ancien cadre qui après 15 ans passés dans une grosse PME de composants électroniques veut monter sa propre affaire dans un secteur voisin. C'est un jeune étudiant fort d'une solide expérience associative qui voudrait créer sa petite société de services à domicile. C'est une auto-entrepreneuse trentenaire qui sent bien que son activité de créations de sites web ne prospérera que si elle passe un cap et s'adjoint les services de deux ou trois développeurs...

Ces créateurs d'entreprise ont des profils très variés mais les mêmes besoins : de l'argent frais pour investir, du foncier pour installer des bureaux, du conseil juridique et financier, une assistance administrative et peut-être au moins autant l'appui de « pairs » plus expérimentés et implantés localement. La problématique n'est pas nouvelle : en février 2013, le premier président de la Cour des comptes, Didier Migaud, notait que « les aides sont trop fortement concentrées sur les demandeurs d'emploi, sans accorder une place suffisante à l'accompagnement dans la durée de tous les entrepreneurs ».

Repérer et amorcer

Est-ce ce constat qui a poussé le chef de l'Etat à annoncer le 5 février la création d'une « agence nationale pour le développement économique sur les territoires », sur le modèle de l'Anru pour le logement, mais « à l'échelle des territoires » ? « Il y a plein de dispositifs qui existent. Ça se superpose, ça s'accumule ; on n'y voit plus clair ! [...] Tout sera regroupé dans une agence publique », prédisait-il.

Depuis, l'exécutif a – un peu – précisé sa pensée dans une lettre de mission adres-



Marie-Guite Dufay et François Hollande, le 21 avril, à L'Haj'les-Roses (94).

UN CALENDRIER SERRÉ

Franche-Comté, Nord-Pas-de-Calais, Ile-de-France... les deux préfigurateurs de l'agence, appuyés par le haut fonctionnaire Julien Rencki, multiplient les déplacements et les auditions pour collecter « la vision de terrain des entrepreneurs ». Le rapport est désormais attendu pour fin juillet avec un objectif de création opérationnelle de l'agence en septembre.

sée à deux préfigurateurs, la présidente de la région Franche-Comté, Marie-Guite Dufay, et le directeur associé de l'entreprise Impact partenaires, Abderzak Sifer. A eux de proposer des pistes pour faciliter le repérage et l'amorçage des projets, améliorer la formation des créateurs d'entreprise et faciliter le financement de leur développement.

« Le problème fondamental, c'est que 4 % des entreprises ont créé de l'emploi à cinq ans d'existence, déplore-t-il. Et la moitié des 550 000 créations sont le fait d'auto-entrepreneurs », impactant par définition peu la courbe du chômage. « La question essentielle, c'est : comment enrichit-on en emplois la création d'entreprises ? », synthétise l'élue.

Chambres consulaires, des métiers et de l'artisanat, France active, Initiative France, Caisse des dépôts... dès fin avril, le « binôme » élue-chef d'entreprise a dé-

buté les auditions d'acteurs, « souvent d'accord pour davantage travailler entre eux sur les territoires », observe l'élue. Objectif : identifier ce qu'une agence apporterait, « de la création à l'aide au développement jusqu'au premier tour financier », envisage Marie-Guite Dufay.

Potentiel d'emplois

Premier enjeu : le repérage. « L'accompagnement à la création d'entreprises est plutôt vertueux, avec un taux de pérennité de celles-ci supérieur à celles non accompagnées... mais seulement 25 % des entreprises créées sont accompagnées ! », déplore-elle. L'élargissement de cette base serait le préalable à un ciblage, ensuite, « sur celles à fort potentiel d'emplois », ambitionne-t-elle.

Seconde séquence : l'amorçage de l'entreprise. Autant la création en amont est soutenue par des réseaux d'appui,

Que pourrait apporter l'agence sur votre territoire ?



Stéphane Beaudet, maire de Courcouronnes, vice-président d'Evry agglomération (91)

« L'heure n'est plus aux dispositifs pharaoniques »

« La région va reprendre son rôle de chef de file économique, et l'agglomération sera là pour remplir la même mission à une échelle de proximité. Nous sommes les mieux placés pour faire ce lien avec les entreprises et leurs créateurs, même si trop peu de chefs d'entreprise encore viennent taper à notre porte. L'heure n'est plus à porter des dispositifs pharaoniques, mais à la simplification. Un des défauts majeurs des aides actuelles est qu'elles ne sont pas contrôlées, suivies. Il faut ancrer l'évaluation dans la culture publique. Et l'agence aura à se poser ces questions : comment aider les entreprises sur deux ou trois ans ? Faut-il les aider sur la stratégie, la technique, la gestion ? Pour ce faire, il faut aller à la rencontre des entreprises. Et clarifier les choses au maximum en adoptant la culture du guichet unique. »



Jean Rottner, maire de Mulhouse et vice-président de Mulhouse agglomération (68)

« Pas de nouvel échelon mais un outil de certification »

« Nos trois agences de développement en Alsace, deux départementales et une régionale, ont vocation à fusionner. A Mulhouse, nous chassons "en meute" avec tous les acteurs locaux : chambres consulaires, PME, universités et collectivités. Si la future agence est un encouragement à cela, je suis preneur ! Surtout si, comme le plan "French Tech", l'agence met en avant les meilleures capacités des territoires. Mais elle ne doit surtout pas être un nouvel échelon, plutôt un outil de certification offrant plus de visibilité. Sur la création d'entreprises, nous avons surtout besoin de confiance et de retrouver des investisseurs. La BPI a commencé ce travail mais ce n'est pas encore suffisant. Il faut accompagner la prise de risque au départ et de manière personnalisée avec des conseils bancaires, administratifs, juridiques et fiscaux. »



Alain Berthéas, président de Loire Forez agglomération (42)

« Simplifier et fédérer autour d'un interlocuteur clair »

« L'intention est bonne mais l'agence devra être très claire sur ses objectifs. Sera-t-elle en appui aux projets... pour participer à des investissements ? pour soutenir l'activité ? pour travailler aussi à moyen et long terme ? Il faut savoir ce que l'on veut faire avant d'organiser cette agence et de se lancer dans les investissements. Si l'agence doit être une porte d'entrée pour fédérer tous les acteurs et développer ainsi l'emploi, c'est une bonne chose, mais ce sera complexe. Caisse des dépôts, BPI... tous ces acteurs ont intérêt à œuvrer ensemble sur le développement économique et à contractualiser avec la région qui sera chef de file après la loi Notre. Il y a un besoin de simplifier, de fédérer et de réorganiser les structures. Une petite communauté d'agglomération comme la mienne a besoin d'un interlocuteur clair. »

de nombreux prêts d'honneurs et garanties bancaires, autant l'apprenti entrepreneur peut se sentir essulé sur les deux trois premières années.

« Il n'y a pas forcément besoin de cash, mais plutôt de conseil en stratégie, en marketing, observe Abderzak Sifer. Il nous faut réfléchir aux besoins exprimés, en évitant toute redondance des dispositifs, et à de nouveaux services ». Par exemple en droit social : « Une fois dépassé le seuil de 5 à 6 salariés, il y a un besoin de montée en compétence des dirigeants ».

Reste une question essentielle : pourquoi une agence nationale serait-elle la mieux placée pour soutenir localement des créateurs d'entreprise ? D'abord, pour mener « une première phase de mesure, d'évaluation, d'indicateurs clés sur l'entrepreneuriat et ses zones de fragilité », répond l'entrepreneur.

Marie-Guite Dufay évoque ensuite une erreur de communication lexicale : « Ce terme d'agence ne me convient pas. Le chef de l'Etat veut d'abord quelque chose qui évalue tous les dispositifs existants. Il faudrait alors une structure hyper-légère, n'ayant pas vocation à doubler avec les acteurs locaux ni avec les collectivités », dessine-t-elle.

En lien étroit avec les régions

Et de prévoir certes « un pilote national qui fixe les objectifs et évalue », mais en « lien très étroit avec les régions » aux compétences économiques renforcées par la loi Notre, et chargées alors de superviser des « contrats d'objectifs ». Histoire « de ne pas créer un nouvel outil sans valeur ajoutée, mais de répondre au besoin de vision stratégique, en collaboration avec les régions », confirme Abderzak Sifer.

En chiffres

33%
des entreprises disparaissent au bout de trois ans et 50% au bout de cinq ans.

4%
seulement des entreprises créées ont, au bout de cinq ans de vie, créé un emploi.

Autre valeur ajoutée attendue de l'agence : sa « focale particulière » sur les « territoires fragiles, ruraux et de la politique de la ville ». Là où le vivier de chefs d'entreprises désireux d'accompagner des créations n'est pas forcément le plus important et où l'attente des élus locaux est élevée.

« Je regrette que le débat sur les zones franches urbaines se soit fermé de cette manière », témoigne ainsi le maire de Mulhouse, Jean Rottner au sujet de l'abandon du zonage ZFU au profit des « territoires entrepreneurs ». « On aurait pu faire évoluer les ZFU sur des quartiers prioritaires, et les accompagner, sur un temps restreint, dans des secteurs économiques précis, identifiés comme prioritaires », avance-t-il. Mieux cibler mais accompagner davantage dans le temps : le principe semble au moins faire l'unanimité. **Aurélien Hélias**