

M2A Le défi de la compétitivité économique selon Olivier Becht

Comment redynamiser une agglomération qui en a bien besoin ? Au sein de la M2A (Mulhouse Alsace agglomération), le président délégué Olivier Becht est notamment chargé de coordonner les politiques de développement économique.

« Un des objectifs de la M2A, c'est d'avoir une vision du territoire non pas à cinq ans, mais à dix ou vingt ans. C'est aujourd'hui que se construit le territoire de 2030 » : Olivier Becht, président délégué de Mulhouse Alsace agglomération chargé de coordonner les politiques de développement économique et les dossiers concernant la compétitivité du territoire, affiche clairement ses ambitions pour l'avenir du territoire.

Les commissions font un gros travail

Coordonner, pour le maire de Rixheim, c'est d'abord donner de

la cohérence et mettre en place une stratégie commune, notamment dans les quatre commissions qu'il chapeaute : le développement économique, l'aménagement du territoire, l'emploi et la politique touristique et culturelle.

Autant de domaines qui relèvent de problématiques économiques et qui peuvent constituer autant de bras de levier pour dynamiser le territoire. « On met en place un travail d'équipe : on définit en réunion BBS (pour Bockel-Becht-Spiegel) les grands axes de la politique de l'agglomération qu'on soumet ensuite au bureau exécutif pour déterminer les grandes orientations stratégiques. Ensuite, les actions concrètes sont moulées par les commissions, qui font un gros travail. »

Avoir une vision consolidée des enjeux du territoire

Pour autant, le système n'est pas seulement descendant, de la présidence vers les autres élus. « Le système remonte aussi à partir des constats de terrain. C'est une méthode à laquelle je suis très attaché. » La preuve avec les visites des différents sites communautaires —



Dans l'agglomération, Olivier Becht coordonne les commissions du développement économique, de l'aménagement du territoire, de l'emploi et de la politique touristique. Archives Darek Szuster

les zones d'activités économiques par exemple — et des maires de toutes les communes qu'a réalisées Olivier Becht depuis le début de l'année. « Je vais proposer à l'ensemble des élus de faire aussi ces visites de terrain, pour s'approprier l'espace communautaire, avec une vision consolidée des enjeux du territoire. »

Il y a de la révolution copernicienne dans la démarche : il s'agit de

faire prendre conscience que la commune n'est plus centrale, qu'il faut penser globalement. « En ce qui concerne les zones d'activités économiques, il faut concevoir une offre équilibrée, pas seulement sur le territoire de telle ou telle commune, mais dans le but de rentabiliser le foncier économique existant dans toute l'agglomération. »

Car il faut désormais, sur le plan économique, penser en terme de

compétition entre les grandes métropoles des régions d'Europe. Selon Olivier Becht, la M2A peut jouer sur quatre facteurs principaux pour attirer des entreprises sur son territoire : les infrastructures, la recherche/développement, les capacités de la main d'œuvre locale (formation) et le foncier.

« Jusqu'à présent, le Sud-Alsace a toujours su trouver des grandes entreprises pour prendre le relais des industries vieillissantes : la mécanique après le textile, puis les mines, puis l'automobile. Ce cycle est terminé et on aura du mal à attirer des entreprises de 15 ou 20 000 personnes. Cela nous oblige à réfléchir à une autre manière de créer de l'activité et de l'emploi, en développant un vaste réseau de PME-PMI. »

C'est en ce sens qu'Olivier Becht entend faire travailler l'agglomération sur deux axes principaux. Le premier consiste à mettre en place de la prospective économique et de tenter d'attirer des entreprises étrangères sur le territoire, par exemple une entreprise chinoise qui voudrait un pied-à-terre en Europe.

Le second axe est local : « On a la chance d'avoir de bons outils de formation qui mettent sur le marché des professionnels qui ont des idées et

la volonté d'entreprendre, qui peuvent développer des entreprises innovantes. Il faut qu'on leur donne les moyens de développer ici leur entreprise, avec des leviers comme les incubateurs d'entreprises, la Maison de l'entrepreneur. »

Encore en période de rodage

L'agglomération de Mulhouse ne possède qu'un tout petit service économique de cinq personnes, contre quarante, par exemple, à Strasbourg. Mais, pour Olivier Becht, elle a la chance de pouvoir s'appuyer sur de bons outils extérieurs, comme l'Agence d'urbanisme de l'agglomération mulhousienne (AURM) et la Société d'équipement de la région mulhousienne (Serm), pour répondre aux demandes des entreprises, qu'elles soient ou non locales.

« Nous sommes encore en période de rodage. Nous avons une vision de la dynamique qu'on souhaite donner au territoire pour les vingt prochaines années. Mais elle ne se traduira en stratégie que lorsqu'on aura une vision d'ensemble des fondamentaux, de l'existant. »

Textes : Olivier Chapelle

L'international, levier de développement

Olivier Becht a une autre casquette que l'économie à la M2A : il est chargé des relations internationales. Les deux domaines sont évidemment très liés, comme en témoigne le premier dossier sur lequel il est amené à travailler, la présence de la M2A à l'exposition universelle de Shanghai qui débute le 1^{er} mai prochain.

« C'est un train lancé par la Région auquel nous avons accroché notre wagon. On peut imaginer que 30 millions de personnes vont visiter le pavillon alsacien dans lequel nous serons », se félicite Olivier Becht, qui concède cependant un certain retard dans l'organisation du volet animation : « C'était une initiative d'Adrien Zeller et depuis son

départ tout est un peu resté en suspens, dans l'attente notamment du résultat des élections régionales. »

Accompagner les Alsaciens en Chine

Trois axes de travail ont pourtant été définis. Le premier porte sur le tourisme : « On va essayer de démarcher les tours opérateurs chinois et de les convaincre qu'entre Zurich et Francfort, Mulhouse peut être une troisième porte d'entrée sur cette partie de l'Europe. D'où l'importance de la présence de l'EuroAirport à Shanghai. »

Seconde piste à explorer en Chine : l'accompagnement des entreprises alsaciennes qui veulent y développer des marchés. « La

M2A va mettre à la disposition de quatre ou cinq entreprises ciblées de l'agglomération des locaux pour prendre contact avec leurs clients chinois. »

Le dernier axe — le moins avancé, manifestement — consiste à convaincre sur place des entreprises chinoises de venir s'installer dans la M2A. « On va faire du chirurgical : si on a des contacts ciblés, s'il y a une utilité, une valeur ajoutée avec retour sur investissement, on déplacera du monde, mais on ne va pas faire du tourisme avec les deniers du contribuable. »

Plus largement, au-delà de Shanghai, la M2A réfléchit aux bons outils à mettre en œuvre pour promouvoir le territoire. « Notre

présence au Mipim (salon de l'immobilier de Cannes) est profitable à l'agglomération, mais elle peut être améliorée : je me suis rendu compte sur place, par exemple, que l'on n'avait aucune brochure en anglais ! »

Penser à Bâle et à Fribourg

L'international, c'est aussi, plus proche de nous, la dimension rhénane. La coopération avec la Suisse et l'Allemagne fait partie des priorités du président délégué de la M2A. « On ne peut plus concevoir le développement de la région mulhousienne sans penser à Bâle et à Fribourg. »

Le cas de l'université est particulièrement éclairant : « On est en train de réfléchir à un rapprochement de l'Université de Haute-Alsace avec l'Université de Strasbourg, mais il ne faut pas oublier l'Université de Bâle, qui fait partie des cent

premières du classement de Shanghai. » Et l'élu de rêver à une grande université de l'espace rhénan, avec des diplômés trinationalaux, « qui nous donnerait la capacité de hisser notre compétitivité universitaire et donc, au final, économique. »



La M2A sera présente à l'exposition universelle de Shanghai, dans le pavillon alsacien conçu par le GIE Alsace architectural design instituite, composé de huit cabinets d'architecture alsaciens. DR

Une entreprise sud-américaine comme exemple

Faire venir une entreprise étrangère sur le territoire de l'agglomération ne se fait pas tout seul. Olivier Becht donne l'exemple, bien réel, d'une entreprise sud-américaine qui fabrique des petits avions.

Cette entreprise, intéressée par une éventuelle implantation dans la région mulhousienne, a contacté le CahR (Comité d'action économique du Haut-Rhin) qui en a averti la M2A. « L'aérodrome de Habsheim les intéresse, mais nous sommes en concurrence avec d'autres agglomérations comme Munich ou Lyon », cadre le président délégué de l'agglomération.

Concrètement, l'entreprise en question pourrait s'installer sur

l'ancienne base militaire de l'aérodrome de Habsheim, aujourd'hui propriété d'un syndicat mixte dont la M2A est actionnaire à 70 %.

« Il faut qu'on voie comment le terrain peut être mis à disposition de l'entreprise, comment réhabiliter les locaux, à quel niveau fixer le loyer pour rester compétitifs. On a des atouts, avec l'aérodrome déjà, mais aussi avec la proximité du canal, qui peut convoyer des pièces venant de Rotterdam, et celle de l'EuroAirport. »

Tout un dossier à bâtir par conséquent, dans une logique concurrentielle, pour « vendre » le territoire de l'agglomération. Avec à la clé 50 à 60 emplois créés au départ, et plus si affinités.

Les 10 jours fous à partir du 23 avril !

10% de remise
20% de remise
30% de remise
40% de remise

DIRECT USINE
Showroom 400m²
NOUVEAUTÉ
Eclairage intégré

Portes ouvertes du vendredi 23 au dimanche 25 avril
Des centaines de cadeaux à gagner !

WALTER
STORES & VOILETS
EXTERIEURS INTERIEURS
VOILETS ROULANTS

8 rue de Pologne - 68170 RIXHEIM - Tél. : 03 89 53 21 00 - www.walter-stores.fr