

Раздел 3.
ВОССТАНОВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РОСТА В РОССИИ И ЕВРОПЕ:
СТРУКТУРНЫЕ АСПЕКТЫ

Jean-Jacques Bonnaud*

LA POLITIQUE DE L'INNOVATION EN FRANCE

Une politique explicite de l'innovation existe en France depuis un demi siècle, mais elle a beaucoup évolué dans sa définition et dans ses modalités, parallèlement aux évolutions de la technologie, de la pression des marchés, de la conception de la politique publique, et des relations entre la sphère publique et le monde de l'entreprise.

De manière schématique que je vais développer ensuite, on peut dire que l'on est passé d'une politique publique, centralisée et «verticale» au niveau de l'Etat, de la Recherche puis de la Recherche – Développement, à une concentration de l'attention sur les conditions de la «montée en gamme» des entreprises comme facteur clé de la compétitivité externe, prenant appui sur des écosystèmes décentralisés impliquant de manière horizontale et coordonnée les autorités locales, les universités et leurs laboratoires, les entreprises et les acteurs sociaux des territoires.

En fait, au fil de l'expérience française, la politique de l'innovation est passée du stade de politique annexe et spécialisée à celui d'une composante essentielle de la politique industrielle, orientée vers la recherche de compétitivité.

I. Historiquement

On peut dire que la découverte politique de l'innovation s'est faite de manière scientifique à l'occasion des études économiques sur la croissance et ses facteurs après la fin de seconde guerre mondiale. Certes des initiatives avaient eu cours sous la forme de Salons des inventeurs – comme les grandes expositions universelles du début du siècle, les effets industriels durables des dépenses d'armement de la

* *Jean-Jacques Bonnaud* – ex- employé du ministère français des Finances, Gérant de *Galaxy Fund* / *Жан-Жак Бонно* – экс-сотрудник Министерства финансов Франции, управляющий Фондом «*Galaxy Fund*».

première guerre mondiale (dans l'automobile, l'aéronautique ou la chimie) et même le célèbre Concours Lépine destiné aux inventeurs privés) avaient bien sûr souligné le rôle de l'invention mais davantage considéré comme un processus individuel.

L'influence de Schumpeter qui a théorisé le rôle central de l'entrepreneur, et du processus de destruction créatrice que constitue la croissance, s'est cumulée avec les réflexions sur les cycles économiques déjà étudiés antérieurement. Les travaux en France de Carré, Dubois, Malinvaud, en lien avec ceux de Denison et de Solow sur les fonctions de production et l'analyse de ce que les économistes appelaient à l'origine les composantes du «facteur résiduel» de la croissance (c'est-à-dire la productivité) ont été rapidement intégrés dans la base scientifique de la planification souple mise en place en France à partir de 1945-Surtout à partir de Quatrième Plan (1962-1965) qui a impulsé une politique publique de la Recherche Développement et provoqué la création d'une administration interministérielle dédiée – La Délégation Générale à la recherche scientifique et technique (DGRST), la création dans le ministère de l'industrie d'une administration technique et l'encouragement de l'Etat à la création de Centres Techniques dans presque toutes les professions sur une base collective sectorielle. La planification a accéléré et facilité un processus d'analyse et de financement de grands programmes industriels dans ce que l'on appelait les «industries de pointe» – avec une procédure plus discrète que pour les «industries de base» comme la sidérurgie, le raffinage pétrolier, la production d'électricité et de gaz, les mines de Charbon et les industries textiles ou de matériaux de construction comme le ciment. Il s'agissait à l'époque des industries nucléaires-chaudières et turbines-, aéronautiques, de mécanique lourde, de l'informatique (hardware et software). Politiquement le mouvement a été bien compris par l'opinion, alertée par divers ouvrages sur l'existence d'un «gap technologique» avec les Etats-Unis (comme le «Défi américain» écrit par Jean-Jacques Servan-Schreiber et Michel Albert). Ce gap concernait surtout les industries électroniques et les télécommunications.

Les industries de pointe ont recouvert ensuite des secteurs comme les télécommunications, l'industrie spatiale (lanceurs et satellites), la chimie fine. Les programmes correspondants étaient conçus sur une base sectorielle et mélangeaient les objectifs industriels et les objectifs de recherche, tandis que la DGRST coordonnait d'avantage les secteurs légers traditionnels, et les études de Prévision Technologique.

Plus tard, en préparation du Vème plan (1966-1970), et en cours de plan, le gouvernement définissait une «politique industrielle» fondée davantage sur les conditions de développement des entreprises en général – Le Vème Plan 1966-1970 introduisait, à côté de grandes politiques sectorielles traditionnelles, le notion d'une «politique de l'entreprise», axée sur des encouragements de type fiscal, plus que de subventions budgétaires, au développement des entreprises en général, à la démographie des entreprises, au développement des entreprises nouvelles à côté des grandes entreprises publiques ou privées assez grosses pour accéder à la Bourse ou devenir multinationales, et à la création d'entreprises de taille intermédiaire considérées de plus en plus comme les véritables porteurs d'emploi, d'exportation, et de développement régional, et plus généralement aux problèmes de management et d'organisation de structures de entreprises. Des missions d'étude accompagnées par des universitaires comme le professeur Houssiaux avaient été envoyées aux Etats Unis pour analyser les phénomènes de la création d'entreprises notamment à Boston (la fameuse «route 128», en Californie à Stanford (ou se sont développées les analyses de «courbes de vie» des produits et de la situation des entreprises sur ces courbes), et avaient souligné l'importance du capital risque lancé par un français le général Doriot (American Research and Development Company) illustré en France par Yvon Gattz membre de la Commission de L'industrie du VIème Plan et futur président du C.N.P.F. (l'association des grandes entreprises privées) – et du travail en commun des universités et des entreprises, ainsi que de la «Small business administration». La France a alors créé un réseau de banques régionales – les Sociétés de développement Régional ou S.D.R.) à partir de 1960 – puis des «instituts régionaux de participations» à Lyon, à Nantes, à Lille notamment – institutions autorisées non seulement à faire des prêts-pour remplacer le réseau des petites banques régionales ruinées par la crise de 1930-1935, mais aussi et de plus en plus pour intervenir en capital appuyées par une banque à capitaux publics, l'I.D.I. (ou Institut de développement Industriel) dédié aux seules interventions en capital, créé en 1970.

La crise pétrolière a eu un effet d'accélération de la prise de conscience du retard de l'industrie française dans son adaptation aux nouvelles concurrences, et du rôle que devaient jouer dans cette adaptation les Petites et Moyennes entreprises.

La période des années 1975-80 a été particulièrement marquée par cette tentative de transformer une politique industrielle centrée sur les «champions nationaux», les industries traditionnelles et le soutien aux

entreprises en difficulté. ;en une «politique de l'entreprise», sous l'influence du gouvernement de monsieur Barre et sous la pression inattendue de la double crise pétrolière de 1974 et 1978 perçue par les responsables comme un choc extrêmement grave pour une économie française sans matières premières. Le Commissariat du Plan fut chargé de recommander une réaction publique et émit un rapport non public – surnommé «Jonquille» en juin 1975 qui insistait sur la nécessaire montée en gamme des entreprises, l'aide à l'innovation perçue comme la clé de ce développement, l'aide au développement d'entreprises moyennes innovantes, ainsi d'ailleurs que de l'accélération de la construction de centrales nucléaires. La campagne de propagande du gouvernement disait «La France n'a pas de pétrole mais elle a des idées».

L'opinion publique avait du mal à suivre et même le premier gouvernement qui suivit le choc de 1974 se borna à mettre en place un plan de relance classique au profit des grandes entreprises, qui se révéla un échec – et consumma beaucoup d'argent au profit du soutien d'industries lourdes, comme la sidérurgie, la chimie lourde, mais aussi à celui de «canards boiteux», comme étaient appelées les entreprises mises en difficulté par la crise pétrolière et les débuts de la politique d'ouverture à la concurrence européenne et extérieure. Vivement soutenues par l'opinion mais sans effet majeur sur la compétitivité (notamment dans les mines de charbon dans le Nord et le Centre, la sidérurgie et les mines de fer en Lorraine, la construction navale, l'horlogerie, l'industrie textile...).

Un virage se produisit alors avec le gouvernement Barre (1976-81). Dès lors se succédèrent des initiatives privées de financement des start ups (comme Siparex à Lyon ou Sofinnova à Paris), et des initiatives publiques en faveur de l'investissement de l'épargne à la Bourse (les Sicav Monory), sorte de fonds d'investissement collectifs alimentée par les particuliers exonérés partiellement et temporairement d'impôt sur le revenu (1978), puis la création d'une Bourse destinées aux entreprises moyennes, le développement d'une politique de concurrence et de liberté des prix industriels ainsi qu'une certaine déréglementation bancaire (comme l'autorisation donnée au Crédit Agricole en 1978 de financer non plus seulement la production agricole mais l'industrie de transformation alimentaire, ce qui eut en deux ans des résultats spectaculaires sur la balance des paiements). Une politique active de concurrence fut mise en place en 1978.

Cette approche qui faisait une place plus importante à une politique de l'offre fut brusquement interrompue par la rupture politique de

1981, marquée par une priorité donnée explicitement à la l'expansion de la demande des ménages, la nationalisation des banques et des grandes industries, un blocage des prix et un retour à une intervention très forte de l'Etat, sans effet positif sur la compétitivité ni sur l'innovation jusqu'à un lent retour à un meilleur calibrage de les politiques de l'offre et de la demande à partir de 1984 (Monsieur Bérégovoy, avec une nouvelle libération des prix en particulier et un relâchement du contrôle du crédit et du contrôle des changes). Il en est resté quelques traces sous la forme d'une excessive tendance des entreprises à s'endetter, du fait de moindres exigences des banques nationalisées en matière de crédit, et de la quasi disparition du réseau des SDR et des organismes locaux de financement, les mêmes banques nationalisées ayant développé leurs portefeuilles d'entreprises moyennes en rachetant la plupart des SDR souvent d'ailleurs en difficulté, sans décentraliser leurs procédures d'octroi de crédit. L'image de l'entrepreneur et du profit nécessaire à l'investissement en fonds propres en fut également longtemps détériorée dans l'opinion tant à gauche qu'à droite, et les marges de manœuvre des entreprises s'en ressentirent durement. Les gouvernements de toutes tendances finirent par pérenniser jusqu'à 2017 une taxation supplémentaire du capital des particuliers (dit, «Impôt sur la Fortune» ou I.S.F.), qui fit fuir hors de France en trente ans plus de 15.000 familles d'entrepreneurs et de gros épargnants, dont l'exode explique en partie le processus de désindustrialisation que connaît l'économie française depuis une vingtaine d'années par insuffisance voire baisse d'investissements. Une première prise de conscience de l'importance de «l'investissement Immatériel» fut favorisée par le Commissariat du Plan dès 1983 avec de premiers résultats consistant à faire systématiquement une place aux études d'ingénierie dans les marchés publics d'aéronautique et des aménagement dans les règles d'amortissement fiscal des investissements, mais sans amener les banques à accroître sensiblement leur prise de risque dans le financement des dépenses de software informatique, ou d'ingénierie.

La fin des années 90 et le début des années 2000 ont vu se durcir la concurrence internationale sous l'effet de l'émergence de nouveaux concurrents européens favorisés par les bas taux d'intérêt dans l'eurozone comme l'Espagne, le Portugal et même la Grèce, et asiatiques, notamment la formidable émergence de la Chine, tandis que la France s'enlisait dans un certain immobilisme économique – le refus de faire une vraie réforme des retraites, l'octroi de nouveaux avantages sociaux, une indemni-

sation généreuse du chômage, et une réduction mal accompagnée de la réduction de la durée du travail à 35 heures.

II. La situation actuelle

On peut dire aujourd'hui qu'il y a un large accord de principe sur la nécessité de développer l'innovation comme clé de la compétitivité de l'économie dans le contexte de la mondialisation. Cette prise de conscience résulte des mauvais résultats persistants au niveau de la balance commerciale manufacturière à partir de 2000, non seulement à la grande exportation, mais aussi à l'intérieur de l'Union européenne et même de l'eurozone, ou ceci ne peut plus tout à fait s'expliquer par du dumping social, ni par une monnaie trop forte, comme tentaient de l'expliquer une partie du patronat et de nombreux économistes.

Mais il reste de nombreux freins, dont certains liés à la récente crise financière.

L'innovation bénéficie aujourd'hui d'un large soutien public, tant de l'Etat que des collectivités territoriales. L'effort public s'est progressivement transféré du budget au domaine fiscal. L'effort fiscal de l'Etat est important et prend essentiellement la forme d'un crédit d'impôt. L'effort financier public total a quasiment doublé en quinze ans en euros constants, et tend à s'accélérer.

L'analyse générale a été faite en 2013 dans un rapport largement public dit «Rapport Gallois» du nom de son principal auteur. Cette analyse critique l'opinion qu'une économie compétitive peut se développer sans industrie, (un haut dirigeant a pu parler de l'avenir comme celui d'une «industrie sans usines» dans les années 90 !), même si bien sûr l'innovation concerne aussi les services. Il insiste sur l'encouragement des aides publiques sous forme fiscale.

L'ensemble des aides publiques à l'innovation représentait en 2014 un total de 9.808 millions d'Euros dont 8.555 millions de la part de l'ETAT, 550 de la part des Régions, 289 des autres collectivités territoriales, et 441 millions de la part de l'Union Européenne. Sur ce total, les incitations fiscales représentaient 60% de l'ensemble des financements publics et 75% des aides de l'Etat. Ces aides visent cinq objectifs principaux:

- augmenter les capacités privées de R et D (70%);
- accroître les retombées économiques de la recherche publique (2,5%);
- développer les acteurs et les réseaux (7%);
- promouvoir l'entrepreneuriat innovant (3%);
- soutenir le développement des entreprises innovantes (16%).

Le rapport en question recommandait un effort très important en faveur de l'ensemble des entreprises en partant de la constatation que les entreprises françaises sont lourdement handicapées par un écart de charges excessif par rapport à ses concurrentes (de l'ordre de 10% de PIB par rapport à l'industrie allemande par exemple). Le gouvernement a mis en place un crédit d'impôt très important (appelé significativement (Crédit d'impôt Compétitivité – Emploi ou C.I.C.E.) de l'ordre de 20 milliards d'euros par an mais qui visait surtout à développer les capacités d'emploi des entreprises ayant des emplois peu qualifiés. Le succès a été réel puisque les emplois supplémentaires créés de 2015 à 2017 inclus se sont montés à 300.000 emplois, mais très peu dans l'industrie manufacturière qui paye en général de hauts salaires à une main-d'œuvre de plus en plus qualifiée; en outre une partie de cet apport est encore trop souvent détourné par les grandes entreprises dans leurs rapports très durs avec leurs petits fournisseurs-ainsi que par le zèle immédiat des services fiscaux, dont j'ai pu constater personnellement que la pression amène parfois les PME à sacrifier une partie de l'aide pour recruter un comptable supplémentaire!

Et de fait le nouveau Crédit d'impôt offert en 2015 aux entreprises a permis de baisser les coûts salariaux- pratiquement les plus élevés d'Europe – mais il a surtout bénéficié à la grande distribution, à la Poste et à diverses autres activités de Service, de 2014 à 2017 compris, mais sans effet direct sur la compétitivité du secteur manufacturier sauf une légère baisse de prix dans les services qui a sans doute un peu profité à leurs clients industriels en aval. Le déficit extérieur des échanges de produits manufacturés n'a pas cessé de se creuser jusqu'à aujourd'hui, malgré un niveau de productivité par tête pratiquement le plus élevé d'Europe. Mais on ne peut assimiler complètement cette aide à une véritable aide à l'innovation et les statisticiens devront indiquer quelle est leur estimation de la petite part que l'on peut ajouter au total des aides publiques fiscales à l'innovation. Il reste que cette aide permet aux entreprises en général d'améliorer leurs marges et a déjà eu un effet favorable sur la reprise assez nette des investissements manufacturiers en 2017, après des années de stagnation, ce qui a un effet favorable sur la modernisation de leurs équipements. La toute récente suppression d'une partie de l'imposition du capital (patrimoine financier et dividendes) par le gouvernement Macron devrait permettre d'accélérer cette reprise nécessaire de l'investissement, notamment en robots, pour lesquels le France a pris du retard (du fait des risque de perturbations dans l'emploi non qualifié). L'enjeu dans ce domaine est pour le gouvernement de laisser plus de

place au capital dans le partage macroéconomique du profit avec le travail, et de faire suffisamment d'économies pour permettre à l'Etat de contribuer à accélérer les innovations dites «de rupture» – c'est-à-dire «significatives», annoncées par l'actuel gouvernement mais non financées, sauf peut-être en 2019 par des ventes de participations publiques, contestées dans l'opinion, comme les actions de l'Aéroport de Paris.

La nouveauté tient à ce que l'analyse des facteurs favorables à l'innovation s'est élargie à d'autres facteurs que celui du financement des entreprises, de leur création à leur croissance (et à leur disparition).

La réflexion a porté notamment sur des facteurs institutionnels, tels que l'excessive centralisation des décisions publiques et l'excessive multiplication de petites aides, sur les goulots dus aux insuffisances de la formation professionnelle, et sur la nécessité de constituer ou reconstituer des écosystèmes locaux susceptibles de répondre à la nécessité pour les petites entreprises de bénéficier d'une densité suffisante d'informations techniques, commerciales et financières pour résister à la concurrence des grands groupes, en accélérant leurs prises de décision.

C'est ainsi que l'Etat a encouragé les initiatives locales souvent déjà engagées pour constituer ou renforcer des écosystèmes sur le modèle de pôles de croissance (théorisés dès les années 60 par François Perroux et réalisés par des initiatives locales) ou de technopoles (comme, le Choletais ou Sophia Antipolis dans les années 75 ou Lannion en Bretagne, ou Toulon Var Technologies en 1988...), parallèlement aux évolutions en Europe et aux Etats-Unis vers ce types de structures – les «clusters» – approche théorisée également aux Etats Unis par Michael Porter, ou aussi les «districts industriel» en Italie à la suite du choc pétrolier de 1974.

Le gouvernement a donné son agrément, en 2005, accompagné de financements publics à une centaine de Pôles de compétitivité sélectionnés parmi les quelques centaines de structures territoriales spontanées. Les plus grands sont souvent multisectoriels, d'autres plus sectoriels, pour accompagner les PME et favoriser la croissance d'E.T.I ou de petites multinationales. En 2018 le gouvernement a annoncé la relance de son appui aux meilleurs de ces Pôles en lançant une revue générale et une nouvelle procédure de labellisation fondée sur les résultats obtenus par ces pôles, en matière de création d'entreprise, de promotion de nouvelles E.T.I. et – chose nouvelle – en matière de coopération entre les grandes et les petites entreprises autour de projets communs en France comme à l'international.

La crise financière des subprimes en 2007 puis la crise bancaire de 2008 ont eu des effets négatifs sous forme de durcissement des règles

de prévention des prises de risques par les institutions financières, ce qui amené le gouvernement à intervenir pour:

- Compenser la tendance des banques à limiter le crédit et les investissements en infrastructures auprès des petites et moyennes entreprises sous la pression d'exigences beaucoup plus élevées en capital émises par le Comité de Bâle (les normes de Bâle III). En outre bien souvent les banques européennes et françaises sacrifient les investissements dont elles ont le plus de mal à calculer le risque, c'est-à-dire les investissements immatériels, en logiciels informatiques, en ingénierie, en formation, en publicité – qui sont pourtant les plus pourvoyeurs d'innovations, ce qui reporte leur financement sur les fonds propres des entreprises. La crise a également réduit la pratique par les banques européennes de la titrisation, et surtout de la titrisation de portefeuilles de PME, pratique qui a pourtant été beaucoup moins dangereuse qu'aux Etats-Unis (avec des taux de défaut de l'ordre de 3 ou 4% contre 20%, avec les subprimes américains!) mais qui a souffert de la panique d'après la faillite de Lehman en 2008.
- Compenser la tendance des institutions financières à privilégier les prises de risque à court terme sous la pression des nouvelles normes comptables internationales dites IFRS, et pour les assureurs de la norme européenne dite «Solvabilité II» – au détriment de l'investissement à long terme nécessaire à la bonne démographie des entreprises et à la prise de risque dans l'innovation.
- Compenser le recul des allocations de l'épargne des compagnies d'assurance au profit des actions et du capital risque (ces compagnies ayant développé leurs investissements en obligations souveraines considérées comme moins risquées, souvent en fait encouragées par l'Etat comme partout en Europe du fait de l'explosion des dettes publiques). Aujourd'hui les compagnies d'assurance européennes placent deux fois moins en % de leurs provisions techniques en actions cotées qu'en 2007 (5% en moyenne contre 10% environ en 2007), et très peu dans les entreprises non cotées.
- Compenser la fragmentation persistante des marchés des capitaux en eurozone – tant en ce qui concerne le recul des investissements transfrontaliers que le recul des placements de l'épargne des pays du nord de l'eurozone en direction des pays du sud par manque de confiance.

- Compenser la fuite des capitaux d'environ 15.000 familles d'entrepreneurs du fait de l'institution d'un impôt supplémentaire sur le capital (dénommé ISF ou Impôt sur la Fortune – en environ trente ans (supprimé en partie par le gouvernement Macron en fin 2017) – qui s'ajoutait aux taxes foncières, aux taxes sur les plus values, et aux taxes sur les successions et notamment sur les transmissions d'entreprises en général familiales.

Le gouvernement a donc décidé d'intervenir plus directement dans le financement des «investissements d'Avenir» en créant un fonds spécial doté de 10 milliards d'euros destiné à accompagner les financements privés, puis (en 2009) crée une fonds stratégique pour la financement des investissements en capital, créé comme une succursale de la Caisse des dépôts et Consignation (organisme qui centralise l'épargne liquide des particuliers), transformée en Banque pour l'industrie française en 2013, destinée à intervenir en capital et en prêts à long terme au profit des ETI.

Les moyens budgétaires des Etats étant limités par le pacte budgétaire de l'Union européenne, la Commission européenne a pris l'initiative de lancer le Plan Juncker sur cinq ans afin d'apporter 350 milliards d'euros levés avec la garantie de L'Union par la Banque européenne d'investissement (les deux seules institutions européennes qui ont conservé leur notation internationale AAA alors que tous les Etats l'ont perdue), au profit de projets de taille moyenne proposés par les PME européennes en capital et en prêts, avec l'appui de plate-formes régionales appuyées sur les banques publiques nationales (comme la Caisse de dépôts pour la France, la KfW en Allemagne, la Cassa di depositi en Allemagne, I.C.O. en Espagne...), et sur l'expertise des grandes banques. En cinq ans le plan a déjà dépassé ses objectifs en dépensant 500 milliards dont environ 100 en France, qui ont contribué au financement direct ou indirect de 50.000 PME et ETI. En fait cet effort parvient tout juste à stabiliser l'investissement total des PME.

Mais l'intervention de l'Etat se manifeste plus énergiquement pour corriger la forte dégradation, sous l'effet de la crise, des rapports entre grandes entreprises et sous-traitants industriels, à la fois de matière générale par la nomination de «médiateurs spécialisés» ou de conférences sectorielles particulièrement actives dans les filières de l'industrie agro-alimentaire – ainsi que par un durcissement des normes et des sanctions concernant l'allongement anormal des délais de paiement qui privent cette année approximativement de 7 milliards d'euros de trésorerie les entreprises petites et moyennes en France.

De même tout un effort législatif est en cours pour assouplir le droit du travail, assouplir certaines normes d'origine corporatistes (y compris dans les services comme les taxis ou les transports), réformer l'assurance chômage au profit des travailleurs indépendants etc. Cela montre à quel point la conscience que les intérêts de l'industrie manufacturière ont été sacrifiés pendant des dizaines d'années en dépit des discours par la politique économique en France a pris une place majeure au moins dans l'expression.

Si l'on se penche sur les résultats de cette prise de conscience, on se rend compte que ceux-ci sont lents à venir du fait des pesanteurs politiques et sociologiques.

Le succès le plus net concerne la création d'entreprise – encouragée en fait depuis longtemps. Aujourd'hui il se crée chaque année entre e 300 et 400.000 entreprises nouvelles quand il en disparaît environ 60.000. La France est le pays d'Europe où se créent le plus d'entreprises, suivie par la grande Bretagne avec environ 200.000.

En revanche on peut encore parler d'insuffisance dans la création D'ETI – il y en a environ 3.000 en France quand l'Allemagne(avec son fameux «Mittelstand»), et l'Italie en ont près du double. Il en résulte un déficit extérieur croissant d'en partie à ce que les ETI ne parviennent pas à compenser les délocalisations opérées par les grandes entreprises dans des pays à bas coûts de main-d'œuvre. Mais le paysage change très vite sous l'impulsion de nombreux nouveaux entrepreneurs issus des universités grâce aux écosystèmes mis en place et à leur appel à des procédures de financement qui sortent de l'appel traditionnel aux banques ou à l'Etat, ce que l'on appelle globalement les «fin-tech», qui regroupent des formules variées de financement participatif (dit aussi «crowd-funding») et de plateformes d'initiatives privées (le «shadow banking»).

Le crowd funding est en forte croissance et représente une collecte de fonds de 336 Millions d'Euros en 2017, sous forme de dons, de prêts, et de capital. On voit en outre se multiplier les partenariats entre les banques et les plateformes de Microfunding tandis que l'Etat a créé un cadre légal à partir de 2014 pour améliorer la confiance du public, dont le taux d'épargne est élevé en France (autour de 15% de leur revenu disponible). En vue de permettre à ces plateformes d'atteindre plus vite une masse critique un cadre réglementaire se met actuellement en place, avec le plan d'action Fintech de la Commission européenne du 18 mars 2018, qui prévoit un «passeport européen».

Statistiquement les pôles de compétitivité et les nombreuses structures de coopération participative des entreprises qui se sont formées autour de ces écosystèmes regroupent environ 9.000 entreprises volontaires employant 1 Million 700.000 salariés en 2015. Ils déposent environ 2% des brevets pour 4 à 5% de la dépense totale de Ret D en France avec un assez net effet de stimulation et d'accélération de la dépense privée de R.et D.depuis 2009-2010, ainsi qu'un rôle de forte accélération des pratiques de veille technologique dans les PME, et de développement des habitudes de coopération avec les grandes entreprises.

En outre une attention plus particulière a été portée par l'Etat au secteur de l'industrie Numérique avec notamment l'attribution aux métropoles et aux pôles de compétitivité, mis en concurrence, d'un label French Tech à partir de 2012; celui-ci permet aux start up de ce secteur de bénéficier d'une aide de l'Etat en marketing et en visibilité à 'international (par exemple pour participer au Forum annuel de las Vegas-ou en janvier 2018, 20% des entreprises présentes sont françaises), et encourage l'accélération des financements par capital risque (la France est devenue en deux ans le premier pays d'Europe, avec 2,8 milliards levés à ce titre devant la Grande Bretagne et l'Allemagne), avec l'intervention et l'expertise de la BPI.

Significativement les grandes entreprises française multinationales et de nombreuses ETI, modifient leur organisation traditionnelle par départements fonctionnels ou métiers, en structures matricielles donnant beaucoup plus de place et d'autonomie aux échelons locaux –en France comme à l'étranger – pour s'adapter à un nouveau mode de management basé sur la règle «penser global, agir local», comme vient de l'annoncer Saint-Gobain par exemple, ce qui montre bien que l'innovation concerne également les modes d'organisation et de commandement des entreprises, et pas seulement la technologie ou les fonctions commerciales ou administratives, et que l'agilité prime sur la taille dans ce domaine.

Néanmoins on peut dire que le problème de la croissance des PME et de leur transformation en ETI reste encore aujourd'hui un relatif échec par rapport aux exigences d'un retour ferme à la compétitivité, et donc une préoccupation pour l'Etat.

Je vais maintenant illustrer cette politique des «écosystèmes territoriaux» par l'exemple de celui dont je suis un des participants en tant que vice-président de la technopole «Toulon Var Technologie et Innovation».

III. L'exemple de la technopole Toulon Var Technologies et Innovation

Cette structure a été créée sous forme d'association privée par quelques chefs d'entreprises et responsables de chambres de commerce en 1988, avec dès le départ un soutien financier de la ville et du département pour faciliter les rapprochements entre entreprises, universités locales et voisines, à Marseille, Aix, Montpellier, Nice et Sophia Antipolis près de Nice, grands laboratoires publics, et avec la Marine nationale.

Lors de la création du pôle de compétitivité Mer Méditerranée en 2005, la structure a parrainé le Pôle et a assuré son démarrage administratif à partir de 1965. La technopole s'est alors spécialisée davantage dans les sciences informatiques et digitales (elle a acquis en 2017 le label gouvernemental French-Tech tandis que le pôle Mer développait des investissements de projets maritimes (sécurité, pisciculture, exploration sous-marine, écologie côtière...).

Le conseil d'administration rassemble les représentants des principales collectivités locales, de L'Université, de la chambre de commerce, qui elle-même contrôle les différents ports de la rade de Toulon, les responsable du Pôle de compétitivité des industries de la mer, et il est représenté dans les structures du contrat de baie de la Rade de Toulon et des Iles d'or, au niveau des collectivités territoriales et de son Conseil scientifique (compétent pour traiter les problèmes d'écologie côtière et marine, y compris l'aquaculture ou le tourisme, et comporte plusieurs chefs d'entreprises, de toutes tailles). Il catalyse en quelque sorte le réseau de l'Ecosystème métropolitain.

La technopole encourage les créations d'entreprise et leur financement grâce à un club de «Business Angels», plusieurs pépinières d'entreprises, des espaces de travail collaboratif pour les jeunes créateurs, et un système d'accélération des projets de croissance (conseil, tests, aide à la prise de brevets, aide au financement en, contact avec la Région Provence Côte d'Azur., et les régions voisines, contacts avec les clusters européens) dans tous les domaines, avec une préférence pour les technologies avancées en matière digitale (High tech), et en relation étroite avec trois écoles d'ingénieurs et une grande école de Management, installée également à Marseille et Bordeaux. L'ensemble technopole et pôle de compétitivité ras-

semble 600 entreprises adhérentes, qui paient une cotisation. La technopole a créé et anime une Maison du Numérique et de l'Innovation ouverte aux entreprises adhérentes. La métropole et son écosystème ont obtenu en Début 2018 le label très envié de French Tech.

Du fait de ses bons résultats, la structure vient de se voir confier la charge d'Agence de développement économique de la nouvelle Métropole créée par le regroupement de 10 communes représentant une population d'environ 500.000 personnes, et avec les administrations parisiennes et européennes) – tâche qui est souvent assurée dans d'autres régions par la création de structures publiques.

Son rôle est essentiellement d'animation, de mise en contact, de conseil, d'aide au montage de produits, de communication ciblée entre le milieu des entreprises, les administrations, les universités et les structures de formation, les banques et locales et parisiennes et européennes. La structure emploie directement quelques dizaines de salariés à plein temps, de haut niveau, certains étant parfois détachés par des entreprises de plus grande taille.

Ainsi on assiste à une intensification, encouragée par les pouvoirs publics de la collaboration active sur des projets précis entre grandes et petites ou moyennes entreprises, enseignement supérieur et de la formation professionnelle, comme des structures publiques et privées de financement sur un mode territorial que l'on peut qualifier «d'Horizontal» par opposition à l'ancienne approche trop exclusivement «verticale» de la politique industrielle du début des années 2000.

Il reste que les résultats dépendent également de la politique générale de l'État en matière fiscale et financière, et qu'il faudra encore plusieurs années avant que l'industrie manufacturière retrouve ses niveaux de compétitivité de la période d'avant la crise de 2007 et encore plus longtemps avant de retrouver le niveau optimal de compétitivité d'économies voisines dont les politiques macro économiques ont fait plus vite qu'en France les réformes nécessaires de finances publiques (en France la dépense publique totale absorbe encore 56% du PIB, les prélèvements fiscaux sont les plus élevés d'Europe, et parmi ceux-ci les cotisations sociales – 18% du PIB contre une moyenne de 12% en Europe en 2016 – ont contribué à asphyxier beaucoup d'initiatives jusqu'à 2017), de flexibilité des marchés du travail, et de réformes administratives en faveur d'une plus grande décentralisation.

Il est clair également que le succès ou l'échec dépendent souvent de politiques menées au niveau du grand marché européen, notam-

ment dans certains domaines de haute technologies comme l'armement, l'aéronautique, les industries navales et le secteur des batteries pour voitures électriques.

Le risque tout à fait réel est de voir les entreprises innovantes en quête de croissance se faire racheter trop tôt par des partenaires plus importants qui stérilisent parfois l'innovation (on estime que le taux de rachat moyen de longue durée est de l'ordre de 25% des entreprises âgées de plus de trois ans mais le taux est plus important dans la haute technologie). Dans le climat de concurrence mondiale très dure dominé par la course à l'innovation et à la taille des investissements, le risque est également croissant de voir sur un marché industriel très ouvert comme celui de l'Union Européenne, ces entreprises rachetées par trop de firmes américaines ou chinoises, vis-à-vis desquelles le gouvernement français, mais aussi la commission européenne envisagent d'ailleurs de mettre quelques règles nouvelles de contrôle et d'agrément lorsque le contrôle étranger est dangereux pour l'autonomie technologique ou la sécurité des données sensibles (comme en témoigne par exemple l'affaire Huawei en cours de discussion en France mais aussi ailleurs dans le monde en matière de contrôle des équipements de la norme électronique 5G). Ces problèmes illustrent parfaitement le rôle devenu stratégique d'une politique de l'innovation.

Bibliographie

1. *Frédéric Grivot. Rapport du Conseil Economique, Social et Environnemental (C.E.S.E.) sur Les Pôles de Compétitivité (2017).*
2. *Rapport de la DATAR (Délégation à l'Aménagement du Territoire) sur «Les territoires et l'Innovation» – 2013.*
3. *Rapport «Quinze ans de politiques d'innovation en France». France Stratégie – 2016.*
4. *Le crowdfunding-Cécile Palusinski-ed; Que sais-je-Humensis – 2018.*
5. *Pacte pour la compétitivité de L'industrie française.Louis Gallois.La documentation française – 2012.*
6. *L'investissement Immatériel-Commissariat Général du Plan-La Documentation Française – 1983.*

ПОЛИТИКА ИННОВАЦИЙ ВО ФРАНЦИИ

Явно выраженная политика инноваций существует во Франции с середины XX века, но сегодня она значительно изменилась как по существу, так и по способам проведения, и это происходит параллельно с изменениями в технологиях и под давлением рынка, государственной политики и отношений между обществом и миром бизнеса.

Политика инноваций совершила переход от государственной, централизованной и «вертикальной» политики на государственном уровне, от исследований, а затем исследований и разработок, к концентрации внимания на условиях глубокой модернизации предприятий как ключевом факторе внешней конкурентоспособности, с опорой на децентрализованные экосистемы, в которых горизонтально и скоординированно участвуют местные органы власти, университеты и их лаборатории, предприятия и социальные субъекты территорий.

Фактически, в ходе своего развития во Франции, инновационная политика перешла от стадии вспомогательной политики к стадии, когда она стала важнейшей частью промышленной политики, ориентированной в первую очередь на конкурентоспособность национальной продукции.

I. История вопроса

Мы можем сказать, что политическое открытие инноваций произошло вполне научным путем в ходе экономических исследований, посвященных росту и его факторам, которые проводились после окончания Второй мировой войны. Разумеется, некоторые инновационные инициативы осуществлялись еще в начале XX века – в форме салонов изобретателей или как крупные универсальные выставки. Долгосрочные промышленные последствия расходов на вооружения во время Первой мировой войны (в автомобилестроении, авиации или химии) и даже знаменитый конкурс Лепина для частных изобретателей, конечно,

подчеркивали роль инноваций, но в большей степени рассматривались как индивидуальный процесс.

Влияние Шумпетера, который теоретически обосновал центральную роль предпринимателя и процесс «созидательного разрушения», предопределяющий рост, суммировалось с размышлениями об экономических циклах, которые уже были изучены ранее. Работы таких французских ученых, как Карре, Дюбуа, Маленво, наряду с работами Денисона и Солоу по производственным функциям и анализом того, что экономисты первоначально называли «остаточным фактором» роста (то есть, производительности), были быстро интегрированы в научную базу гибкого планирования, созданную во Франции в период после 1945 года. Особую роль сыграл Четвертый План (1962-1965 годы), который придал импульс государственной политике в области исследований и разработок, а также предопределил создание специальной межведомственной администрации – Генерального подразделения по научным и техническим исследованиям (DGRST – La Délégation Générale à la recherche scientifique et technique). Одновременно в министерстве промышленности было создано управление по технике. При этом государство поощряло создание технических центров практически для всех профессий, используя ресурсы разных отраслей.

Планирование ускорило и облегчило процесс анализа и финансирования крупных промышленных программ в так называемых «передовых отраслях» – в рамках более упрощенной процедуры, чем для «основных отраслей» (таких как сталелитейная промышленность, нефтепереработка, производство электроэнергии и газа, угольные шахты, текстильные и строительные материалы). В то время к передовым отраслям относились атомная индустрия (производство котлов и турбин), авиационная промышленность, тяжелое машиностроение, производство вычислительной техники и программного обеспечения. Политически это направление действий было воспринято хорошо: господствовало мнение о существовании «технологического отставания» от Соединенных Штатов, о котором предупреждали различные книги (такие как «Американский вызов», написанные Жан-Жаком Серван-Шрайбером и Мишелем Альбертом). Это отставание затрагивало, прежде всего, электронную промышленность и сектор телекоммуникаций.

Затем в число передовых отраслей включили такие сектора, как телекоммуникации, космическая промышленность (ракеты-носители и спутники), тонкая химия. Соответствующие программы разрабатывались на секторальной основе и включали в себя как промышленные, так и исследовательские цели, в то время как подразделение по научно-техническим исследованиям (DGRST) координировало преимущественно небольшие традиционные сектора и исследования в сфере технологического прогнозирования.

Позже, при подготовке к Пятому Плану (1966-1970) и в процессе его выполнения, правительство определило «промышленную политику», основанную в большей степени на создании условий для развития бизнеса в целом. В V-ом плане наряду с традиционной политикой по отношению к крупным секторам появилось понятие «политики для предприятий». Указанная политика была ориентирована на стимулы фискального типа, а не на бюджетные субсидии, а также на развитие бизнеса в целом, демографию бизнеса в целом, на развитие небольших новых предприятий вокруг крупных государственных или частных компаний – достаточно крупных, чтобы получить доступ к фондовой бирже или стать многонациональными. Кроме того, особое внимание уделялось созданию предприятий среднего размера, которые все чаще рассматривались как «истинная опора» для занятости, экспорта и регионального развития. Также в более общем плане, внимание уделялось проблемам управления и организации бизнес-структур.

Исследовательские миссии с участием университетских ученых, таких, как профессор Усьё (Houssiaux), были отправлены в США для анализа процессов по созданию инновационного бизнеса, особенно в Бостоне (знаменитый инновационный центр «Шоссе 128»), в Стэнфорде (Калифорния), где исследовались кривые «жизненных циклов продукции» и взаимосвязь этих кривых с деятельностью предприятий. Эти миссии подтвердили важность венчурного капитала, который был введен в практику французом генералом Дорио из American Research and Development Company и стал известным во Франции благодаря Ивону Гатцу, члену комиссии по промышленности VI-го плана и будущему президенту C.N.P.F. (ассоциации крупных частных предприятий). Важность венчурного капитала подтвердила совместная работа университетов и предприятий, а также работа американского «Управления малого бизнеса».

После этого, начиная с 1960 года, Франция создала сеть региональных банков – корпораций регионального развития (или S.D.R. – les Sociétés de développement Régional), а затем «партнерские региональные институты», чья роль была особенно заметна в Лионе, Нанте, Лилле. Эти институты были уполномочены не только давать кредиты вместо сетей малых региональных банков, разрушенных кризисом в 1930-1935 годах, но и входить в капитал предприятий, поддержанных институтом промышленного развития (или I.D.I – Institut de développement Industriel) – банком с государственным капиталом, созданным в 1970 году и предназначенным только для вхождения в капитал.

Нефтяной кризис ускорил осознание того факта, что французская промышленность отстает в части адаптации к новым вызовам в сфере конкурентоспособности и что при этом недооценивается роль, которую в этой адаптации должны играть малые и средние предприятия.

В период 1975-80-х годов имели место особенно активные попытки трансформировать промышленную политику (ориентированную на «национальных чемпионов», традиционные отрасли промышленности и поддержку отстающих предприятий) в «корпоративную политику». Эти перемены происходили под влиянием правительства господина Барра (Barre) и под неожиданным давлением двойного нефтяного кризиса 1974 и 1978 гг., который оценивался чиновниками как чрезвычайно серьезный шок для французской экономики, не обладающей собственным сырьем.

Комиссариат планирования в июне 1975 года выпустил закрытый отчет под названием «Нарцисс», в котором подчеркивалась необходимость провести глубокую модернизацию предприятий, обеспечить поддержку инновационным процессам как ключевым для развития, помочь развитию средних инновационных предприятий, а также ускорить строительство атомных электростанций. Пропагандистская кампания правительства опиралась на лозунг «У Франции нет нефти, но у нее есть идеи».

Однако было трудно противостоять общественному мнению и даже после шока 1974 года правительство сначала ограничилось разработкой классического плана по поддержке крупных компаний, который оказался неудачным – поскольку требовал

большого объема финансирования для поддержки тяжелых отраслей промышленности, таких как производство стали и базовая химия, а также для поддержки «хромых уток» (предприятий, пострадавших от нефтяного кризиса и новой политики, которая была нацелена на открытость страны для европейской и международной конкуренции). Этот план был охотно поддержан общественным мнением, но не привел к значимым эффектам с точки зрения конкурентоспособности (особенно плохо дела обстояли в угольных шахтах на северо-востоке Центрального региона, в металлургии и на железных рудниках в Лотарингии, в судостроении, часовой и текстильной промышленности).

Смена курса произошла при правительстве Барра (1976-1981 гг.). В рамках новой политики чередовались частные инициативы по финансированию стартапов (таких как «Siparex» в Лионе или «Sofinnova» в Париже) и государственные инициативы по инвестированию сбережений на фондовой бирже посредством коллективных инвестиционных фондов («Sicav Monogy»), имеющих льготы в виде частичного и временного освобождения от подоходного налога (1978 г.). Затем была создана фондовая биржа для средних предприятий, заложен курс на развитие политики в области конкуренции и свободы промышленных цен, а также на некоторую либерализацию банковской деятельности (например, банку «Crédit Agricole» в 1978 г. было разрешено финансировать не только аграрное производство, но и пищевую промышленность, что в течение всего двух лет дало впечатляющие результаты, отразившиеся на платежном балансе). Также в 1978 году была запущена активная политика в области конкуренции.

Указанный подход, который был элементом более общей политики в области предложения, был внезапно прерван политическими переменами 1981 года. Эти перемены имели следствием явную смену приоритетов и переход к стимулированию спроса домохозяйств, национализации банков и крупных отраслей промышленности, замораживанию цен и возвращению к очень сильному вмешательству государства в экономику. Смена приоритетов не оказывала положительного влияния ни на конкурентоспособность, ни на инновации вплоть до аккуратной корректировки политики спроса и предложения,

которая произошла в 1984 году (когда премьер-министр Береговуа (Beregovoi) запустил новую либерализацию цен, а также ослабил кредитный и валютный контроль). Некоторые атавизмы этого периода сохранились в виде стремления некоторых корпораций чрезмерно наращивать свою задолженность, недостаточной активности национализированных банков в вопросах возврата кредитов, почти полного исчезновения системы SDR и местных финансовых учреждений (поскольку все те же национализированные банки увеличили свои портфели, состоящие из акций средних предприятий, выкупив большинство SDR, которые, не децентрализовав свои процедуры кредитования, часто оказываются в трудном положении).

Образ предпринимателя и прибыли, необходимой для инвестиций в собственный капитал, также давно ухудшились в глазах как левых, так и правых политиков, и предприятия тяжело переносят такое сужение пространства для маневра. Правительства с разными политическими курсами вплоть до 2017 г. сохраняли дополнительный налог на капитал частных лиц (называемый «налогом на богатство» или I.S.F. – Impôt sur la Fortune), который привел к тому, что за 30 лет Францию покинули более чем 15 000 семей предпринимателей и владельцев крупных банковских вкладов. Этот исход отчасти объясняет процесс деиндустриализации во французской экономике в течение последних 20 лет, ставший следствием недостаточного или даже низкого уровня инвестиций.

Впервые важность «нематериальных инвестиций» была осознана и поддержана Комиссариатом планирования еще в 1983 году. Первые результаты заключались в том, что инженерные исследования систематически включались в состав государственных авиационных закупок. Кроме того, были внесены поправки в налоговые правила в части амортизации инвестиций, но таким образом, чтобы не увеличивать риски банков при финансировании расходов на программное обеспечение или инжиниринг.

В конце 1990-х и начале 2000-х годов обострилась международная конкуренция в результате появления новых европейских конкурентов, пользующихся низкими процентными ставками в еврозоне, таких как Испания, Португалия и даже Греция.

Усилились и азиатские конкуренты, особенно Китай, в то время как Франция увязла в своеобразном экономическом бездействии, которое включает в себя отказ от проведения реальной пенсионной реформы, предоставление новых социальных льгот и щедрой компенсации за потерю работы, сокращение рабочей недели до 35 часов.

II. Текущая ситуация

Можно сказать, что на сегодня достигнуто всеобщее принципиальное согласие по поводу необходимости развивать инновации как ключевой фактор конкурентоспособности экономики в условиях глобализации. Это осознание пришло вследствие многолетнего, с 2000 г., внешнеторгового дефицита в торговле товарами как в целом, так и в рамках Европейского Союза и даже еврозоны. Это обстоятельство больше нельзя было объяснять социальным демпингом или слишком сильной валютой, как это пытались сделать некоторые работодатели и многочисленные экономисты.

Однако по-прежнему существует множество сдерживающих факторов. Некоторые из них связаны с недавним финансовым кризисом. Инновации сегодня пользуются широкой общественной поддержкой как со стороны государства, так и со стороны местных властей. Государственная поддержка инноваций постепенно сместилась из бюджетной сферы в налоговую. Налоговые усилия государства важны и в основном принимают форму налогового кредита. Государственная финансовая поддержка, измеренная в постоянных евро, за 15 лет практически удвоились, и эта тенденция усиливается.

Общий анализ ситуации был сделан в 2013 году в публичном докладе, известном под названием "Доклад Галлуа (Gallois)" и названным так по имени своего основного автора. Этот анализ критикует мнение о том, что конкурентоспособная экономика может развиваться без промышленности (один высокий руководитель в 1990-х годах позволил себе говорить о будущем как о «промышленности без заводов»!), даже несмотря на то, что инновации, конечно, затрагивают и сектор услуг. Помимо этого, автор настаивает на усилении налоговой поддержки со стороны государства.

В 2014 году общая сумма государственных субсидий на инновации составила 9 808 млн. евро, из которых 8 555 млн. пришлось на долю государства, 550 – на долю регионов, 289 поступило от других территориальных сообществ и 441 – от Европейского Союза. Из этой общей суммы налоговые стимулы составляли 60% от общего объема государственного финансирования и 75% расходов национального бюджета. Эта помощь направляется на достижение пяти основных целей:

- увеличение возможностей частного сектора в сфере НИОКР (70%)
- увеличение экономической отдачи от государственных исследований (2,5%).
- развитие заинтересованных структур и сетей (7%)
- содействие инновационному предпринимательству (3%)
- поддержка развития инновационных предприятий (16%)

В упомянутом докладе рекомендовалось приложить очень большие усилия в интересах всех предприятий, исходя из того, что французские компании сильно страдают от чрезмерных по сравнению с конкурентами налоговых платежей и отчислений (разница с немецкой промышленностью – порядка 10% ВВП). Правительство создало очень важный инструмент – налоговый вычет, имеющий символическое название «налоговый кредит для повышения конкурентоспособности и занятости» (C.I.C.E. – *Crédit d'impôt Compétitivité-Emploi*). Сумма кредита составляет порядка 20 млрд. евро в год, но в основном он предназначен для увеличения занятости на предприятиях с рабочими местами для неквалифицированного персонала. Этот инструмент обеспечил реальный результат: число дополнительных рабочих мест, созданных в 2015-2017 гг., составило 300 тысяч, но лишь малая часть пришлось на обрабатывающую промышленность, в которой более-менее квалифицированной рабочей силе выплачивается высокая зарплата. Кроме того, часть этой поддержки по-прежнему слишком часто перераспределяется в свою пользу крупными компаниями в процессе очень жестких отношений со своими мелкими поставщиками. Также часть средств господдержки теряется из-за рвения налоговых служб. Я сам могу подтвердить, что это давление заставляет малые и средние предприятия тратить часть финансовой помощи для найма дополнительного бухгалтера!

Действительно, новый налоговый кредит, предложенный в 2015 году французским компаниям, позволил снизить издержки на заработную плату (практически самую высокую в Европе), но в основном в 2014-2017 годах он использовался при продвижении товаров, в почтовой связи и в других видах деятельности из сферы обслуживания. Это не оказало прямого влияния на конкурентоспособность обрабатывающего сектора, за исключением небольшого снижения цен на услуги, которое, вероятно, принесло пользу промышленным отраслям, производящим конечную продукцию. Отрицательное сальдо внешней торговли промышленными товарами продолжало расти вплоть до сегодняшнего дня, несмотря на практически самый высокий уровень производительности на душу населения в Европе.

Однако мы не можем в полной мере приравнивать эту помощь к реальной поддержке инновационной деятельности. Статистикам необходимо будет указать, какова их оценка той небольшой доли, которую можно включить в реальную бюджетную помощь инновациям. Тем не менее, указанная помощь позволяет компаниям в целом улучшать показатель прибыли. Эта помощь оказала благоприятное воздействие, обеспечив очевидное восстановление инвестиций в обрабатывающую промышленность в 2017 году после многих лет стагнации, что положительно сказалось на модернизации оборудования в этой сфере.

Недавнее упразднение правительством Макрона части налогообложения для капитала (финансовых активов и дивидендов) должно ускорить необходимое восстановление инвестиций, особенно в области роботостроения, в которой Франция отстает (причина отставания – боязнь осложнений в сфере неквалифицированной занятости). Задача в этой области заключается в том, чтобы правительство оставило больше места для капитала в пропорциях распределения прибыли и заработной платы. Это обеспечит экономии, достаточную для того, чтобы позволить государству внести вклад в ускорение так называемых «прорывных» или «значимых» инноваций, которые были заявлены нынешним правительством, но пока не финансировались (за исключением оспариваемых общественным

мнением продаж государственных долей в активах, таких как акции компании «Аэропорт Парижа»).

Новизна ситуации заключается в том, что анализ факторов, способствующих инновациям, расширился, включив в себя изучение вопросов, связанных с финансированием предприятий на всех этапах их жизненного цикла – создание, развитие, исчезновение. В центре внимания оказались, в частности, институциональные факторы, такие как: чрезмерная централизация государственных решений; чрезмерное увеличение числа мелких субсидий; проблемы, обусловленные недостаточной профессиональной подготовкой; необходимость создания или восстановления местных экосистем, которые отвечали бы потребностям малых предприятий в получении достаточного объема технической, коммерческой и финансовой информации для того, чтобы противостоять конкуренции со стороны крупных компаний и ускорять процесс принятия решений.

Таким образом, государство поощряло местные инициативы, направленные на создание или укрепление экосистем на основе модели полюсов роста (которую в 1960-е годы теоретически обосновал Франсуа Перру и которая реализуется в рамках местных инициатив) или на основе технополисов (например, Шолете и София Антиполис в 1975 г.; или Ланнион в Бретани; или Тулон Вар технологии в 1988 г.). Параллельно происходили изменения в Европе и США, в рамках которых создавались сходные по назначению структуры, например, «кластеры», теоретически обоснованные в США Майклом Портером, или «промышленные районы» в Италии, созданные как ответ на нефтяной шок 1974 года.

В 2005 году правительство утвердило финансирование около 100 «полюсов конкурентоспособности», отобранных из нескольких сотен произвольно взятых территориальных единиц. Наиболее крупные из этих полюсов часто обладают многоотраслевой структурой, а другие – имеют более явную отраслевую специализацию, необходимую для поддержки малого бизнеса и содействия росту средних предприятий или даже небольших транснациональных корпораций. В 2018 году правительство объявило о возобновлении своей поддержки для лучших из этих полюсов, запустив общую переоценку ситуации и новую процедуру сертификации на основе результатов,

полученных территориями-полюсами в части создания бизнеса, в части продвижения новых средних предприятий и, чего не было ранее, в части развития кооперации между крупными и малыми предприятиями в рамках совместных проектов как во Франции, так и на международном уровне.

Ипотечный кризис 2007 года, а затем банковский кризис 2008 года оказали негативное воздействие, приведя к ужесточению правил с целью предотвратить чрезмерно рискованные операции финансовых учреждений. Это обстоятельство вынудило правительство принять меры для того, чтобы:

Компенсировать стремление банков ограничивать кредиты и инвестиции в инфраструктуру для малых и средних предприятий под давлением гораздо более жестких требований к банковскому капиталу, выпущенных Базельским комитетом (стандарт Базель III). Кроме того, европейские и французские банки часто приносят в жертву инвестиции, по которым им труднее всего рассчитать риск, то есть инвестиции в нематериальные активы – компьютерное программное обеспечение, инженерные изыскания, обучение, рекламу. Такие инвестиции, тем не менее, представляют собой наиболее плодотворные источники инноваций. И если их не финансируют банки, компании вынуждены тратить на это собственные средства. Кризис также уменьшил масштабы секьюритизации, осуществляемой европейскими банками, и особенно секьюритизации портфелей МСП. Практика европейских банков была гораздо менее опасной, чем американских (с уровнем просроченных кредитов порядка 3-4% против 20% для американских ипотечных кредитов на тот момент!), но европейцы тоже пострадали от паники после банкротства «Леман Бразерс» в 2008 году.

Компенсировать стремление финансовых учреждений уделять приоритетное внимание краткосрочным рискам (под давлением новых международных стандартов бухгалтерского учета, называемых МСФО, для банков и под давлением нового европейского стандарта «Кредитоспособность II» для страховщиков) в ущерб долгосрочным инвестициям, которые необходимы для улучшения демографии предприятий и покрытия рисков в инновационной деятельности.

Компенсировать сокращение вложений страховых компаний в акции и венчурный капитал (страховые компании стали более

активно инвестировать в суверенные облигации, которые считаются менее рискованными; эти инвестиции к тому же фактически поощряются властями всех стран Европы посредством взрывного увеличения размеров государственного долга). В настоящее время европейские страховые компании инвестируют в два раза меньше, чем раньше (в среднем 5% по сравнению с 10% в 2007 году), и очень мало инвестируют в незарегистрированные на бирже компании.

Компенсировать продолжающуюся фрагментацию рынков капитала в еврозоне, которая выражается как в сокращении трансграничных инвестиций, так и в сокращении инвестиций со стороны сберегателей из северных стран еврозоны в южные страны (из-за отсутствия доверия).

Компенсировать бегство капитала, которым владеют примерно 15 000 семей французских частных предпринимателей, имевшее место в течение примерно 30 лет после введения дополнительного налога на капитал (известного под названием «налог на богатство» и частично отмененного правительством Макрона в конце 2017 года). Эта налоговая нагрузка дополнила уже существовавшие налог на недвижимость, налогам на прирост капитала и налог на наследство, взимаемый в том числе в случае передачи семейных предприятий.

Таким образом, после кризиса правительство решило более прямо участвовать в финансировании «инвестиций в будущее», создав специальный фонд в размере 10 млрд евро, предназначенный для софинансирования частных инвестиций, а затем в 2009 году основало стратегический фонд для финансирования капитальных вложений в виде филиала Кассы депозитов и консигнаций («la Caisse des dépôts et Consignation» – структура, которая централизует наличные сбережения частных лиц). Этот филиал в 2013 году был преобразован в банк для французской промышленности, предназначенный для вложений в капитал и долгосрочные долговые бумаги средних предприятий.

Поскольку бюджетные возможности государств ограничены Фискальным пактом Европейского Союза, Европейская комиссия взяла на себя инициативу по запуску пятилетнего плана Юнкера, чтобы привлечь 350 миллиардов евро из Европейского инвестиционного банка под гарантии Евросоюза (единственные два европейских института, которые сохранили свой международный рейтинг AAA, в то время как все государства его

потеряли), для финансирования проектов среднего масштаба, предлагаемых европейскими МСП, посредством вложений в их капитал и долговые бумаги. Эта деятельность поддерживается региональными платформами и национальными банками, принадлежащими государству (такими как «Caisse des dépôts» во Франции, «KfW» и «Cassa de depositi» в Германии, «I.C.O.» в Испании), и экспертизой крупных банков. За пять лет план уже перевыполнил поставленные задачи, потратив 500 миллиардов, из которых около 100 было инвестировано во Франции. Это позволило прямо или косвенно профинансировать 50 000 малых и средних предприятий. Фактически благодаря этим усилиям удалось стабилизировать общий объем инвестиций в секторе МСП.

Но еще более энергично государство действует с целью исправить резко ухудшившиеся вследствие кризиса отношения между крупными предприятиями и их промышленными субподрядчиками. Эта деятельность включает в себя назначение «специализированных посредников» и проведение специальных отраслевых конференций, особенно активных в агропищевом комплексе. Также с этой целью ужесточаются нормы и санкции против ненормального затягивания платежей, из-за которых в этом году малые и средние французские предприятия лишились примерно 7 млрд. евро.

В настоящее время также предпринимаются законодательные усилия, направленные на повышение гибкости трудового законодательства и некоторых корпоративных норм (в том числе в таких видах деятельности, как такси или транспорт), на реформирование системы страхования по безработице в интересах самозанятых работников и т.д. Это показывает, в какой степени сейчас стало ясно, что интересы обрабатывающей промышленности приносились в жертву в течение целых десятилетий, несмотря на то, что экономическая политика во Франции, по крайней мере, на словах, считала поддержку этого сектора одной из ключевых мер.

Если посмотреть на результаты этой деятельности государства, то становится очевидным, что все идет медленно из-за политических и социальных сложностей.

Наибольшие успехи имеют место в области создания новых предприятий, которое самом деле поощрялось в течение весьма длительного времени. Сейчас ежегодно возникает от 300 до 400 тыс.

новых компаний, в то время как исчезает около 60 тыс. Франция – это страна, где создается наибольшее в Европе число новых предприятий. На втором месте находится Великобритания – 200 тыс. новых предприятий в год.

Однако при этом можно говорить о недостаточности усилий, нацеленных на создание предприятий средних размеров. В настоящее время во Франции их создается около 3 000, в то время как в Германии (со своей знаменитой «Mittelstand») и Италии почти вдвое больше. В результате растет внешнеторговый дефицит, возникающий отчасти потому, что недостаточное число средних предприятий не может компенсировать вывод крупными компаниями своих производств в страны с низкой стоимостью рабочей силы.

Но положение дел очень быстро меняется под воздействием многочисленных новых предпринимателей, выпущенных университетами благодаря созданным экосистемам, и под воздействием их спроса на процедуры финансирования, выходящие за рамки традиционного взаимодействия с банками или государством. Здесь речь о том, что обычно называют «финтех» (fin-tech), включающий в себя различные формулы коллективного финансирования – от краудфандинга до платформ для частных инициатив («shadow banking»).

Масштабы краудфандинга быстро растут, и в 2017 году было собрано уже 336 миллионов евро в виде пожертвований, кредитов и капитала. Кроме того, расширяются партнерские отношения между банками и платформами микрофинансирования, в то время как государство с 2014 года создает для них правовую основу с тем, чтобы повысить доверие населения. Это важно для привлечения сбережений домохозяйств, норма которых во Франции очень высока (около 15% от доходов населения). Для того чтобы эти платформы могли быстрее достичь критической массы, в настоящее время создается нормативно-правовая база. Европейская комиссия также имеет план действий «Fintech» от 18 марта 2018 года, который предусматривает разработку «европейского паспорта».

По статистике, полюсы конкурентоспособности и многочисленные структуры коллективного сотрудничества предприятий, которые сформировались вокруг этих экосистем,

включают в себя около 9 000 добровольно участвующих компаний, в которых в 2015 году работало 1,7 млн сотрудников. Они регистрируют около 2% патентов и обеспечивают 4-5% общих расходов на НИОКР во Франции, доказывая довольно явный эффект увеличения частного финансирования НИОКР, имеющий место начиная с 2009-2010 гг. Также серьезно расширилась практика наблюдения (мониторинга) за технологиями со стороны МСП, а также практика сотрудничества с крупными компаниями.

Кроме того, государство уделяет особенно пристальное внимание сектору цифровой экономики, присваивая с 2012 года конкурирующим городам и полюсам конкурентоспособности отличительный знак «French Tech». Это позволяет цифровым стартапам получать государственные субсидии на ведение маркетинговой деятельности и на работу по повышению узнаваемости на международных рынках (например, субсидии на участие в ежегодном форуме в Лас-Вегасе – в январе 2018 года 20% компаний там были французскими). Также государственная поддержка способствует росту финансирования за счет венчурного капитала (Франция за два года заняла первое место в Европе, с объемом вложений в 2,8 млрд евро обогнав Великобританию и Германию). При этом регулированием и экспертизой занимается французский инвестиционный банк BPI (Banque publique d'investissement).

Примечательно, что крупные транснациональные французские корпорации и многие средние компании меняют свою традиционную организационную схему на матричные структуры с функциональными отделами, предоставляющие гораздо больше пространства и автономии на местном уровне – во Франции и за рубежом – для адаптации к новому способу управления. Этот способ управления, основанный на правиле «думай глобально, действуй локально» (только что воспринятом, например, компанией Сен-Гобен), хорошо показывает, что инновации касаются и методов организации, и методов управления, а не только технологий или коммерческих и административных функций. Также он показывает, что в этой сфере экономики гибкость важнее размера.

Тем не менее, можно сказать, что проблема увеличения размеров малых предприятий и их превращения в средние до сих пор остается нерешенной (если сравнивать ее с проблемой возрождения конкурентоспособности), и это вызывает озабоченность у государства.

Теперь хотелось бы проиллюстрировать политику «территориальных экосистем» на примере технополиса «Технологии и инновации Тулон-Вара» (Toulon Var Technologies et Innovation), где я работаю вице-президентом.

3. Пример технополиса «Toulon Var Technologies et Innovation»

Эта структура была создана руководителями нескольких компаний и директорами торговых палат в 1988 году в форме частной ассоциации при финансовой поддержке властей города и департамента для того, чтобы упростить сближение между предприятиями, местными и соседними университетами, расположенными в Марселе, Эксе, Монпелье, Ницце и Софии Антиполис, крупными государственными лабораториями и военно-морским флотом.

Когда в 2005 году был создан Средиземноморский полюс конкурентоспособности, структура взяла шефство над ним. Технополис специализируется в области компьютерных и цифровых наук. В 2017 году он получил правительственный статус «French-Tech», в то время как Средиземноморский полюс инвестировал в морские проекты, в том числе безопасность, рыбоводство, подводные исследования, экологию побережья и т.д.

Совет директоров объединяет в своем составе представителей основных местных коммун; университетов; торговой палаты, которая контролирует различные порты Тулонской бухты; ответственных лиц Средиземноморского полюса конкурентоспособности. Этот совет представлен в коллективных структурах бухты Тулона и Золотых островов на уровне территориального сообщества и его ученого совета (компетентного органа для решения проблем прибрежной и морской экологии, включая аквакультуру и туризм), куда входят также несколько владельцев предприятий различного размера.

Деятельность совета в определенной степени способствует развитию сетевой Экосистемы города.

Технополис стимулирует создание новых предприятий (и их финансирование через клуб «бизнес-ангелов»), нескольких бизнес-инкубаторов, пространств для совместной работы молодых исследователей и системы для ускорения реализации проектов посредством различных инструментов (консалтинг, тестирование, помощь в получении патентов, помощь в финансировании, административная поддержка при общении с ведомствами региона Прованс – Лазурный Берег и соседних регионов, контакты с европейскими кластерами) во всех областях. При этом предпочтение отдается передовым технологиям в цифровой сфере (High Tech). Работа ведется в тесном сотрудничестве с тремя инженерными школами и высшей школой менеджмента, расположенной в Марселе и Бордо. Вместе технополис и полюс конкурентоспособности объединяют 600 компаний-резидентов, которые платят взносы. Технополис создал и управляет Домом цифровых технологий и инноваций (Maison du Numérique and Innovation), открытым для компаний-резидентов. В начале 2018 г. этот объединенный метрополис и его экосистема получили столь желанный знак French Tech.

Благодаря хорошим результатам структуре было поручено выполнять функции Агентства экономического развития нового метрополиса, который объединил 10 муниципалитетов с общим населением около 500 тыс. человек. Это общественное агентство совместно с французскими и европейскими властями пытается делать то, что в других регионах выполняется структурами государства.

Роль технополиса в основном заключается в оживлении процессов, налаживании контактов, помощи в создании продуктов, целенаправленной коммуникации между компаниями, администрациями, университетами и образовательными структурами, местными, парижскими и европейскими банками. В структуре работают несколько десятков высококвалифицированных сотрудников, занятых полный рабочий день, некоторые из которых временно откомандированы сюда крупными компаниями.

Таким образом, при помощи государственной власти интенсифицируется сотрудничество по конкретным проектам, в котором на территориальной основе участвуют крупные, средние и малые предприятия, учреждения высшего и профессионального образования, государственные и частные финансовые структуры. Такой подход можно назвать «горизонтальным» в противовес прежнему, почти исключительно «вертикальному» подходу к промышленной политике, характерному для начала 2000-х годов.

Однако результаты деятельности технополиса зависят также от общей фискальной и финансовой политики государства. Французской обрабатывающей промышленности потребуется еще несколько лет, чтобы вернуть свою конкурентоспособность на докризисный уровень 2007 года, и еще больше времени, чтобы достичь оптимального по отношению к соседним экономикам уровня конкурентоспособности. Это связано с тем, что макроэкономическая политика соседних стран позволила им провести необходимые реформы государственных финансов быстрее, чем во Франции (во Франции суммарные государственные расходы поглощают около 56% ВВП, а налоговые платежи – самые высокие в Европе; например, норма социальных взносов во Франции в 2016 г. равна 18% ВВП против 12% в среднем по Европе).

Очевидно, что успех или неудача часто зависят от политики, проводимой на уровне общеевропейского рынка, особенно в некоторых высокотехнологических областях, таких как производство вооружений, авиация, судостроение и отрасль по выпуску аккумуляторных батарей для электромобилей.

Весьма реальный риск заключается в том, что инновационные компании в поисках источников роста могут слишком рано продать свои активы более крупным игрокам на рынке, которые иногда выхолащивают инноваций (по оценкам, средний долгосрочный размер выкупа активов составляет порядка 25% для компаний старше трех лет, но в высокотехнологических компаниях этот показатель выше). В условиях жесткой глобальной конкуренции, которая определяется борьбой за инновации и объем инвестиций, риск также растет, и на очень открытом промышленном рынке,

таким как рынок Европейского Союза, доли в этих компаниях слишком часто покупают американские или китайские фирмы, для которых французское правительство и Европейская комиссия планируют ввести некоторые новые правила контроля и выдачи разрешений (для тех случаев, когда иностранный контроль достаточно опасен для технологической автономии или безопасности чувствительных данных). Об этом свидетельствует, например, дело «Huawei», обсуждаемое во Франции и в других странах мира с точки зрения контроля за оборудованием электронного стандарта 5G. Эти проблемы прекрасно иллюстрируют стратегическую роль инновационной политики.

Литература и информационные источники

1. *Frédéric Grivot. Rapport du Conseil Economique, Social et Environnemental (C.E.S.E.) sur Les Pôles de Compétitivité (2017).*
2. *Rapport de la DATAR (Délégation à l'Aménagement du Territoire) sur «Les territoires et l'Innovation» – 2013.*
3. *Rapport «Quinze ans de politiques d'innovation en France». France Stratégie – 2016.*
4. *Le crowdfunding-Cécile Palusinski-ed; Que sais-je-Humensis – 2018.*
5. *Pacte pour la compétitivité de L'industrie française.Louis Gallois.La documentation française – 2012.*
6. *L'investissement Immatériel-Commissariat Général du Plan-La Documentation Française – 1983.*