

Développement international des pôles de compétitivité : opportunités pour les entreprises françaises*

*Ce document constitue une synthèse libre et n'engage pas les intervenants. Vous pouvez vous reporter aux enregistrements vidéo de ce colloque sur les sites www.economie.gouv.fr et www.exporter.gouv.fr.

Introduction

Anne-Marie IDRAC
Secrétaire d'Etat au Commerce extérieur

Je suis ravie de constater que les participants sont si nombreux pour cette journée, qui portera sur l'internationalisation des pôles de compétitivité. Je souhaite saluer les entreprises, en particulier les PME qui ont rejoints les pôles de compétitivité, qui assisteront à nos échanges cet après-midi.

Nous vivons actuellement un moment très important. L'année 2009 a été marquée par la plus forte crise économique, mais nous commençons à en sortir et les prévisions de croissance ont été relevées à un niveau de 1,4 % par Christine LAGARDE. Il est à noter que cette reprise de l'économie est plus affirmée dans les grands pays émergents. Dès lors, l'enjeu de 2010 consistera à tirer parti de la reprise qui s'annonce mais aussi des boosters de compétitivité mis en place par le Président de la République, notamment la suppression de la taxe professionnelle sur les investissements. Je citerai également les actions que j'ai menées en 2009 pour structurer l'Equipe de France à l'international.

Dans cet environnement, et alors que la crise a révélé des bouleversements anciens, nous pensons qu'il est possible de sortir de cette période troublée par le biais de l'innovation. La France pourra alors se mesurer aux pays émergents par ses intérêts offensifs - l'exportation - et par ses intérêts défensifs - la capacité à produire en France. Ce sont la recherche et développement et l'innovation dans les filières qui feront la différence sur les marchés internationaux.

Les pôles de compétitivité se trouvent à la confluence de deux axes importants du commerce extérieur : d'une part le lien entre l'innovation et l'exportation et d'autre part la capacité à faire coopérer les grandes avec les petites entreprises. Innovation et exportation sont liées pour la croissance. Ainsi, en France, 1 entreprise sur 20 exporte, mais ce rapport passe à 1 entreprise sur 2 pour les entreprises innovantes. De plus, les anticipations les plus positives pour l'activité de 2010 portent sur des entreprises innovantes et des entreprises exportatrices, souvent identiques. Ma meilleure arme, en tant que Secrétaire d'Etat au Commerce extérieur, réside dans le Crédit Impôt Recherche. Telle est la réalité vécue par les entrepreneurs français et étrangers.

Nous savons que des régions telles que la Silicon Valley ou Bangalore combinent l'innovation, la recherche universitaire et les entreprises. Le rapport du Sénat, publié en octobre dernier, souligne que les pôles de compétitivité français constituent une marque bien connue à l'international. Il souligne également l'importance de renforcer les liens entre les clusters au niveau européen. Je

voudrai à cet égard saluer la présence parmi nous aujourd'hui de Messieurs DROESCHER et SERRA.

Les pôles sont par nature ouverts sur le monde, tant pour l'acquisition de technologies que pour la promotion des résultats de la recherche vers l'extérieur. Ce dernier point représente d'ailleurs un enjeu de compétitivité. Depuis le déploiement des pôles, les dispositifs de soutien ont le plus souvent porté sur le développement de partenariats technologiques et de partenariats industriels. Ces actions ont été soutenues par les pouvoirs publics, notamment par la DGCIS et UBIFRANCE. De telles interventions mettent le pied à l'étrier des pôles et des entreprises. Il me semble que la politique des pôles est parvenue à un stade où elle doit conforter sa dimension de recherche et d'innovation et développer ses aspects commerciaux pour permettre à notre politique de produire son plein impact. Pour ce faire, les démonstrateurs qui assurent la validation de technologies innovantes font gagner des années à des projets. Je souhaite promouvoir leur rôle. J'ai demandé à Ubifrance, en relation avec Oséo, dont le prêt pour l'export est un succès, de me faire à court terme des propositions sur un dispositif « Innov'export », afin de le faire entrer en vigueur le plus rapidement possible.

Les pôles de compétitivité permettent aux petites et aux grandes entreprises de collaborer et je consacre une grande partie de mon temps à les visiter. Partout, je suis frappée par la qualité de la coopération entre entreprises de tailles diverses. En 2009, j'ai relancé le portage, soit le soutien de petites et moyennes entreprises par de grands groupes, au travers de l'association Pacte PME international. Ces solidarités se créent de manière privilégiée dans les pôles de compétitivité, qui constituent de véritables écosystèmes.

Pour le bénéfice de toutes, les entreprises françaises doivent se présenter groupées à l'international, avec des offres complémentaires. J'ajoute qu'il devient important de rendre l'action des différents organismes plus lisible.

La seconde table ronde de ce jour sera consacrée à la protection de nos savoir-faire et à la propriété intellectuelle. Ce sujet se situe au cœur du dialogue économique entre l'Union européenne et la Chine. Les pôles de compétitivité sont des bouillons de culture de l'innovation, des lieux d'échanges. Pour développer l'innovation et les échanges, il convient avant tout de porter l'innovation et de la partager. La France est fière d'être le second pays accueillant les investisseurs étrangers. Pour cela, elle dispose du Crédit Impôt Recherche, mais aussi du potentiel technologique des pôles. Pour autant, les pôles ne sauraient représenter les cibles désignées des prédateurs. La protection de la propriété intellectuelle ne suffit pas, il faut faire prospérer les gains de l'innovation en convaincant nos partenaires de les adopter.

J'attends de cet après-midi des échanges d'expérience afin de faire émerger une capacité à nourrir et enrichir notre performance –celle des pôles, de l'innovation et de l'économie française– à un moment où la France et le monde bougent.

Table ronde 1

Quelle stratégie internationale pour les pôles de compétitivité et leurs entreprises ?

Participaient à cette table ronde :

Denis BORTZMEYER, Président du pôle AXELERA, Directeur des partenariats d'ARKEMA ;

Jean-Dominique WAGRET, Vice-Président du pôle MOV'EO ;

Artur SERRA, Directeur adjoint du pôle i2CAT (Espagne) ;

Luc ROUSSEAU, Directeur général de la compétitivité, de l'industrie et des services, ministère de l'Economie, de l'Industrie et de l'Emploi ;

Christophe LECOURTIER, Directeur général d'UBIFRANCE ;

Claude ARNAUD, Directeur délégué de VEOLIA Transports, membre du pôle MOV'EO ;

Frédérique LAFOSSE, Directrice générale de SOLIANCE, membre du pôle IAR.

Animé par Philippe MANIERE.

Luc ROUSSEAU

Dès leur origine, les pôles de compétitivité ont été conçus comme un élément de compétitivité nationale et internationale. Les actions menées au niveau international sont diverses. Chronologiquement, nous sommes partis du sujet technologique, au cœur de la dynamique de coopération à l'intérieur des pôles, et l'avons transposé à l'international par des actions légères de *benchmark*. Notre objectif consistait à instaurer des coopérations de fond pour gérer du chiffre d'affaires et de l'emploi. Cette démarche se traduit dans notre soutien aux pôles de compétitivité à l'international : il convient de fixer des cibles en fonction des actions et de trouver des partenariats complémentaires. Le nombre de pôles doit en outre être limité sur chaque territoire, afin de trouver des partenaires –notamment académiques. Les outils mis en place répondent précisément à cette problématique. Le programme de partenariat technologique lancé en 2007 fait appel à des prestataires et 135 nouvelles PME participent à des programmes de coopération ou des projets de recherche dans le cadre du programme cadre européen ou dans le cadre d'EUREKA. Nous rémunérons les prestataires en fonction des résultats obtenus. Les objectifs ont presque tous été atteints et nous relancerons un appel à projets en 2010. Par ailleurs, nous entretenons un contrat cadre afin de mener des actions collectives de pôles, d'emmener un ensemble d'entreprises à l'international et d'organiser des rencontres de partenariats technologiques.

Philippe MANIERE

J'en déduis que la DGCIS vise donc, *in fine*, la création d'emplois.

Jean-Dominique WAGRET

Les hommes et femmes d'entreprise disposant d'une expérience à l'international peuvent mettre cette expérience au profit des pôles de compétitivité au travers de parrainages ou de partenariats, grâce à des mises en relations ou des aides aux formalités administratives.

MOV'EO exerce son activité en Normandie et Ile-de-France et compte 250 membres. Il est à noter que 60 % des 200 entreprises qu'il rassemble sont des PME.

Philippe MANIERE

Quelles sont les différences entre les pôles de compétitivité français et les *clusters* européens ?

Jean-Dominique WAGRET

Les pôles de compétitivité n'avaient pas de précédent en France avant leur création, à l'exception de Sophia-Antipolis. Ils se sont donc construits progressivement. A l'origine, nous concevions les relations à l'international dans une optique de recherche et développement. Nous nous sommes ensuite aperçu que les *clusters* étrangers développaient une vision beaucoup plus commerciale que nous, tout en conservant un axe de recherche. Les PME étaient certes intéressées par les partenariats centrés sur la recherche, mais souhaitaient aussi décrocher des contrats.

Philippe MANIERE

Il existait donc une frustration chez les partenaires étrangers et les PME françaises, qui auraient souhaité réaliser davantage d'affaires.

Jean-Dominique WAGRET

Notre approche du pôle a toujours été pragmatique. Notre stratégie a donc évolué. MOV'EO possède désormais une double vision à l'international et poursuit la recherche de partenariats de recherche et développement, notamment au niveau européen. Nous nous sommes rendus compte que nous ne pouvions nous installer partout et que nous devons établir des priorités. Nous avons donc choisi de privilégier le niveau européen, en nouant des partenariats avec un *cluster* allemand et un *cluster* suédois. Nous avons ensuite cherché à participer à des événements de dimension mondiale pour accompagner des entreprises, notamment des PME, et leur permettre de s'ouvrir à l'international.

Philippe MANIERE

Ce basculement a été progressif. Comment a-t-il été perçu par les adhérents du pôle ?

Jean-Dominique WAGRET

Les deux aspects ne sont pas exclusifs mais complémentaires. Pour exemple, nous avons réalisé deux actions à l'étranger, l'une orientée R&D et l'autre orientée *business*. Ceci constituait une perte de temps.

Artur SERRA

En Catalogne, nous avons implanté dans les années 1980 des *clusters* industriels qui n'étaient pas suffisamment axés sur la recherche et le développement. L'Espagne traverse actuellement une crise économique importante et la question de l'avenir de l'industrie en Catalogne se pose de façon aiguë. Pour repenser le système d'innovation, nous nous sommes concentrés sur deux pôles de compétitivité. Nous avons suivi le modèle américain de la Silicon Valley et avons découvert l'importance de la recherche stratégique dans les domaines porteurs, comme pour Internet. Ces principes ont ensuite été appliqués aux trois points forts de la Catalogne. Dans le domaine des médias, le groupe MEDIAPRO dispose des droits internationaux des matches de football. Ce modèle a également été appliqué au secteur de la santé, dans lequel le *cluster* BIO 4 rassemble les universités, les hôpitaux et les industries pharmaceutiques. Nous avons également noué des collaborations avec la région lyonnaise et le Sud de l'Allemagne. Enfin, nous avons appliqué le modèle à l'industrie textile, importante en Catalogne.

Philippe MANIERE

Cette collaboration internationale est-elle centrée sur la recherche ou sur le *business* ?

Artur SERRA

Le niveau de recherche n'est pas suffisant en Espagne. Nous cherchons donc à établir des alliances avec des *clusters* européens. Par ailleurs, notre pôle de compétitivité, fondé à l'initiative du secteur public, s'oriente désormais davantage vers le secteur privé. Les *clusters* peuvent maintenant disposer de salons numériques ou digitaux. Cette stratégie est très importante, mais la situation de l'Espagne n'est pas unique.

Philippe MANIERE

Christophe LECOURTIER, pouvez-vous nous présenter UBIFRANCE ?

Christophe LECOURTIER

UBIFRANCE permet à la France de se développer à l'international, grâce à ses entreprises innovantes. Nous avons constitué une équipe de 10 personnes dédiée aux pôles de compétitivité, mais aussi signé une convention avec la DGCIS, déclinée dès la première année dans 16 opérations afin de porter les entreprises à l'international. Une dimension importante de ces actions concerne la gouvernance des pôles français et de leurs homologues étrangers. En aval, les entreprises des pôles rencontrent d'autres entreprises pour signer des contrats. Nous constatons qu'il n'existe aujourd'hui plus de frontières entre le local et le global.

Nous pensons que l'effort de prospection doit s'accroître et mettrons en place des moyens financiers supplémentaires pour alléger les dépenses opérationnelles des pôles qui se portent à l'étranger pour conclure des contrats ou nouer des partenariats. Nous réaliserons en outre des tournées pour expliquer notre action sur le terrain auprès des pôles de compétitivité.

Philippe MANIERE

Les entreprises coopèrent entre elles, ainsi que les pôles au niveau national et international. Toutes ces coopérations ne risquent-elles pas de devenir excessives et d'entraîner trop de formalités administratives ?

Christophe LECOURTIER

Telle est déjà la situation au niveau mondial.

Luc ROUSSEAU

Nous risquons effectivement de nous y perdre et de ne dégager que peu de dividendes. UBIFRANCE est le seul acteur à disposer d'un réseau réellement implanté à l'étranger et la France doit se fédérer autour de ceux qui possèdent les meilleurs réseaux internationaux. Nous devons réaliser de l'intelligence économique, afin que les actions débouchent sur des concrétisations. Les opérateurs sont donc rémunérés en fonction de leurs résultats, soit du nombre de contrats conclus. Il est important, en s'alliant entre entreprises européennes par exemple, de devenir plus compétitifs et de prendre davantage de parts de marché. Pour ce faire, il convient de limiter le nombre d'intervenants et de se fédérer.

Philippe MANIERE

Avez-vous le sentiment que certaines actions sont bien menées ?

Claude ARNAUD

Les pôles mettent en relation des acteurs qui n'en avaient pas l'habitude : les entreprises, le monde de la recherche et les universités. Nous avons conclu des contrats de recherche mais de niveau limité. Je pense personnellement que nous devons changer ce niveau. Nous devons construire des réseaux de relations entre le monde de la recherche, le monde de l'université et le monde de l'entreprise. La France a la chance de disposer de champions du monde dans le secteur du transport, aussi bien public que privé, ainsi que certains des plus grands constructeurs automobiles. Le secteur de l'automobile risque d'évoluer considérablement dans les années à venir, en même temps que l'usage de l'automobile, le transport et la mobilité. Or la situation de ce secteur est trop dispersée en France et il existe trop de pôles dans le domaine du transport. Pour exemple, on en dénombre quatre pour l'automobile. Nous aurions donc tout intérêt à réunir les différentes forces existant dans notre pays.

Les pôles de compétitivité présentent actuellement deux dimensions, et nous devons leur en donner une troisième. Ils sont susceptibles de créer des systèmes de rupture, mais nous ne l'avons pas encore constaté.

Philippe MANIERE

Pensez-vous que le regroupement des pôles pourrait les amener à devenir plus forts à l'international ?

Claude ARNAUD

Dans le domaine des transports, nous sommes les champions. Cependant rien n'est fait, à l'international, à partir de l'action des pôles français.

Luc ROUSSEAU

Les pôles de compétitivité coopèrent sur le plan technologique mais à faible échelle, même si la situation s'améliore. Nous devons nous fédérer. Telle a en tout cas été la condition préalable dans le domaine de l'aéronautique.

Claude ARNAUD

J'évoquais pour ma part la filière transports.

Jean-Dominique WAGRET

Nous avons signé une charte de coopération et nous nous rendons désormais à l'international en groupe. La dernière mission que nous venons de réaliser était ainsi concertée entre les quatre pôles automobiles. Nous tâchons donc d'éviter de nous disperser. Nous devons encore progresser en ce qui concerne les solutions de mobilité, mais plus nous nous portons à l'international, plus nous constatons que l'international n'est pas inaccessible, y compris pour les PME.

Philippe MANIERE

Claude ARNAUD, j'ai cru percevoir dans vos propos un regret quant au fait que les pôles de compétitivité seraient trop orientés sur l'industriel et pas suffisamment sur les services.

Claude ARNAUD

Les services sont assez difficiles à mettre en œuvre. Tel est aussi le problème de la mobilité. Les pôles de compétitivité opèrent plutôt sur les champs technologique et industriel alors que nous disposons en France de tous les ingrédients pour devenir très efficaces dans ces domaines. Il convient donc de donner une nouvelle impulsion à la mobilité.

Luc ROUSSEAU

Trois pôles concernent les services.

Philippe MANIERE

Certes, mais ils ne représentent que 5 % des pôles.

Luc ROUSSEAU

D'autres pôles combinent industrie et services.

Philippe MANIERE

Frédérique Lafosse, quel est votre rôle au sein de SOLIANCE ?

Frédérique LAFOSSE

SOLIANCE réalise la conception, le développement et la commercialisation d'ingrédients pour la cosmétique. Il est donc, par nature, axé sur l'international. Notre ancrage territorial fort en Champagne-Ardenne n'est en ce sens pas antinomique d'un développement à l'international. Du reste, nous considérons déjà l'Europe comme notre territoire et cherchons plutôt à nous développer au grand international.

Philippe MANIERE

Que vous apporte le pôle ?

Frédérique LAFOSSE

ARD, notre société mère, a bénéficié d'un développement à l'international grâce au pôle de compétitivité. Par le biais de séminaires et de tables rondes internationaux, ARD est devenu une cellule de compétence reconnue à l'international ce qui nous a permis de nouer des partenariats et des *joint-ventures*, et donc de développer du business. Nous partons des matières agricoles et les valorisons pour leur trouver des débouchés dans tous les domaines, dont la cosmétique et les biocarburants de seconde génération. Les contacts et les investisseurs potentiels étrangers nous ont offert l'opportunité de développer de nouveaux horizons au sein de SOLIANCE. Pour l'heure, ce sont avant tout les investisseurs qui viennent à nous. Les pôles de compétitivité offrent un accompagnement utile aux PME qui n'ont pas les moyens de s'implanter seules à l'international. Les nouvelles mesures en ce sens sont donc très importantes pour les PME qui utilisent des dispositifs tels qu'UBIFRANCE ou les VIE.

Philippe MANIERE

Ces dispositifs sont proposés à toutes les entreprises françaises et non seulement à celles qui appartiennent à des pôles de compétitivité.

Frédérique LAFOSSE

Les pôles de compétitivité nous ont permis de nouer des contacts et d'augmenter la visibilité et la notoriété de notre entreprise. Ces contacts ont débouché sur des opportunités commerciales. Le pôle IAR n'est pas un pôle de filière, mais SOLIANCE est également adossé à un pôle de ce type, Cosmetic Valley.

Le pôle IAR a financé une mission d'observation aux Etats-Unis pour comprendre la thématique des biocarburants de seconde génération. Nous réfléchissons actuellement aux moyens de pérenniser les contacts établis, dans un contexte très concurrentiel pour les biocarburants comme pour les cosmétiques. La protection de nos produits induit un coût juridique important pour une PME telle que la nôtre car nous sommes obligés de déposer de nombreux brevets.

Christophe LECOURTIER

Il est important de faire voyager ensemble les entreprises des pôles pour les placer dans un bouillon de culture et favoriser des échanges très technologiques ou commerciaux. Dans tous les pays émergents, nous disposons d'importantes équipes, à même d'accueillir les entreprises françaises. De ce bouillonnement sortira nécessairement un projet.

Denis BORTZMEYER

La stratégie internationale d'AXELERA repose sur trois axes. Le premier correspond à un souci technologique, puisque l'innovation s'alimente des idées présentes à l'extérieur. A ce titre, le pôle doit disposer d'antennes à l'international, être présent dans les congrès, etc. Le second axe consiste à devenir un tremplin pour le business des adhérents. Nous disposons déjà en France de nombreux outils, notamment UBIFRANCE, mais la spécificité du pôle réside dans sa connaissance complète de sa filière. De ce fait, chaque pôle a une légitimité pour parler de telle ou telle filière. Enfin, le troisième réside dans l'attractivité. Nous avons pour mission de valoriser le territoire auprès des acteurs internationaux. Les pôles doivent être connus et reconnus à l'international, afin que, si un acteur étranger cherche à s'implanter en France, il sache à qui s'adresser.

Pour assurer ces trois aspects (veille technologique, soutien au développement des adhérents, attractivité des entreprises) une présence pérenne à l'étranger s'impose. Des structures nous aident depuis la France. AXELERA, implanté en Rhône-Alpes, dispose au travers de la Région de bureaux permanents à l'étranger. Certains de nos adhérents sont présents à l'international, notamment à Shanghai. Nous cherchons à structurer cette communauté, source d'information importante.

Philippe MANIERE

Je redoute qu'au réseau diplomatique considérable de la France, s'ajoute un réseau de bureaux de pôles de compétitivité.

Luc ROUSSEAU

Quatre ans après la création des pôles, personne ne remet en question leur existence mais leurs objectifs doivent être clarifiés.

Philippe MANIERE

Quels sont les facteurs de succès de l'implantation des pôles de compétitivité à l'international ?

Denis BORTZMEYER

Le principal atout réside dans la pérennité de nos actions et dans le souci d'éviter la dispersion.

Frédérique LAFOSSE

Il s'agit, selon moi, de la réactivité des entreprises

Claude ARNAUD

Les pôles ont besoin de contenus très forts.

Christophe LECOURTIER

Je conseillerais aux entreprises de se porter à l'international rapidement mais surtout d'y revenir.

Artur SERRA

Je pense qu'il faut ouvrir les pôles aux citoyens.

Jean-Dominique WAGRET

La dynamique des réseaux mis en place est essentielle. En leur sein, des acteurs travaillent d'ores et déjà ensemble, y compris à l'international. Les actions à l'international requièrent toutefois un travail de long terme et renouvelé.

Luc ROUSSEAU

Les actions menées doivent être claires et éviter toute dispersion.

Témoignage

Pierre LAFFITTE
Président honoraire du Groupe européen des Clusters

Je remercie Madame IDRAC d'avoir organisé cette conférence aujourd'hui. Au cours de la table ronde qui vient de s'achever, il a été question des pôles mais peu du fait que la destination France était attractive. Or notre pays compte 65 millions d'habitants, au sein d'une Europe qui en compte 300 millions. Nous savons que la construction d'un écosystème multiplie l'attractivité, et les pôles de compétitivité participent à la construction d'un écosystème français, européen et euro-méditerranéen. Il s'agit d'un enjeu important puisque le marché euro-méditerranéen pourrait à terme être de taille à se confronter aux marchés américains.

Nous n'avons pas encore fédéré les multiples réseaux dont nous disposons à l'international. Je songe aux réseaux d'UBIFRANCE et d'OSEO mais aussi de Veolia, Alstom ou le CEA, ou encore aux réseaux de parc scientifiques. Au sein de l'Union européenne et de l'European Cluster Policy Group, nous travaillons sur des critères d'évaluation des pôles de compétitivité. Ces critères peuvent être l'attractivité ou la création d'emplois. Les collectivités locales ne sont toutefois pas toujours favorables au critère de l'attractivité car celle-ci induit l'arrivée de personnes de tous les pays. Pour bénéficier d'une attractivité internationale, il convient d'accueillir des investissements internationaux qui utiliseront des cerveaux présents sur place. Les pôles profitent également de ces cerveaux présents sur place. Dans certains lieux, les groupements, puissants, peuvent constituer des écosystèmes de l'innovation. Nous pouvons fonder des écosystèmes faisant participer différents pôles de compétitivité et des grandes entreprises. Du point de vue de la politique nationale, une telle solution est-elle envisageable ? Il convient alors de distinguer la recherche ouverte, publique ou privée, et la recherche stratégique qui ne doit pas être diffusée avant d'être aboutie.

Quels outils peuvent faciliter l'action à l'international des pôles de compétitivité ? Il faudrait avant tout créer une plateforme de services où les PME disposeraient d'un appui fort. Ces plateformes devraient être fédératrices, s'adresser à tous les pôles et être payantes pour fonctionner sans aide publique, sauf pour la première ou la deuxième année d'exercice. Parmi les services fournis figureraient le financement capital. Une étude menée en lien avec la Caisse des Dépôts et Consignations porte sur la définition des actions prioritaires.

Des réseaux se constituent, comme celui des anciens du CNRS, celui des anciens de l'INRA ou encore celui d'ECTI. Ce dernier est constitué de jeunes retraités disponibles pour fournir gratuitement des services et réalise chaque année 1 000 missions dont 300 à l'étranger. Ces réseaux existent mais ne sont pas fédérés, aussi faudrait-il les connaître au niveau européen et au niveau euro-méditerranéen. Depuis quatre ou cinq années, la France a beaucoup progressé, grâce à l'action de la DGCIS. La communauté se constitue et peut faire participer les réseaux. Une base de données dans le domaine de l'innovation, notamment sur les acteurs de l'innovation, s'avérerait extrêmement positive. Les plateformes de services pourraient également fournir une aide en matière financière, comptable et juridique, sur la propriété intellectuelle notamment. Ces services serviront à tous les membres des pôles de compétitivité, entreprises ou départements de recherche.

Philippe MANIERE

En tant que précurseur des pôles de compétitivité, comment vivez-vous leur reconnaissance actuelle ?

Pierre LAFFITTE

J'en ressens évidemment un plaisir immense. Je n'aurais pas imaginé l'organisation d'une telle réunion il y a quarante ans. L'aspect collectif commence à prendre corps dans notre pays, que l'on prétend pourtant très individualiste.

Philippe MANIERE

Pour que l'internationalisation des pôles de compétitivité fonctionne, les entreprises doivent être très ouvertes. Or certains élus se montrent réticents. La perception des élus peut-elle évoluer et ne plus constituer un obstacle à cette ouverture des pôles de compétitivité à l'international ?

Pierre LAFFITTE

Un rapport évoque les craintes des élus implantés dans les villes ou villages à proximité de pôles, et qui constatent que ces pôles sont financés grâce à leurs ressources sans qu'ils en tirent profit. La télé-activité et le télétravail peuvent permettre aux pôles de donner une place à ces villes et villages et leur donner une place dans leur écosystème. Des activités doivent s'implanter en France. Les habitudes ne sont pas encore prises mais la numérisation massive de la société française permettra sans nul doute des avancées. L'innovation peut créer des emplois directs mais également des emplois induits. Ainsi, Sophia Antipolis génère 6 milliards d'euros de dépenses locales et emploie 200 000 personnes.

Table ronde 2

Comment mieux protéger notre savoir-faire à l'international ?

Participaient à cette table ronde :

*Jean DEREGNAUCOURT, Délégué général du pôle MEDICEN PARIS REGION ;
Dominique VERNAY, Président du pôle SYSTEM@TIC PARIS REGION ;
Michael DROESCHER, Directeur du cluster CHEMIE NRW (Allemagne) ;
Laure REINHART, Directrice générale déléguée d'OSEO ;
Benoît BATTISTELLI, Directeur général de l'INPI ;
Dominique MOCKLY, Directeur international et marketing d'AREVA ;
Francis VALERI, Président directeur général d'EURECAT, membre du pôle AXELERA.*

La table ronde était animée par Philippe MANIERE. Olivier DARRASON, Président de CEIS, y participait en tant que grand témoin.

Philippe MANIERE

Que fait l'INPI pour soutenir les efforts des entreprises dans les pôles de compétitivité en matière de propriété intellectuelle ?

Benoît BATTISTELLI

Se protéger au titre de la propriété industrielle suppose avant tout d'acquies des droits. Je rencontre pourtant encore des entreprises qui se plaignent d'être copiées alors qu'elles n'avaient pas songé à protéger leurs inventions. Se pose toutefois la question du coût du brevet, évoquée dans la première table ronde. Un brevet ne doit pas être considéré comme un coût mais comme un investissement et son coût doit être intégré dans le programme d'investissement. En France un brevet coûte entre 4 500 et 5 000 euros. Le coût des redevances INPI s'élève à 622 euros, le reste correspondant aux frais de rédaction juridique. Un brevet européen fournit une protection supérieure puisqu'il est valable dans 36 pays. Il coûte 25 000 euros alors qu'un brevet américain ou japonais en coûte 10 000 ou 15 000. L'INPI propose des tarifs réduits de 50 % pour les PME et les entreprises de moins de 1 000 salariés. Par ailleurs, un service gratuit de pré-diagnostic en propriété industrielle est réservé aux petites entreprises ? Un expert de l'INPI analyse alors les besoins et les lacunes des entreprises qui le sollicitent en matière de propriété intellectuelle. Ce produit de pré-diagnostic a été lancé en 2005 et nous en réalisons un millier par an.

Philippe MANIERE

Ce service est-il réservé aux entreprises des pôles de compétitivité ?

Benoît BATTISTELLI

Non, mais nous les considérons comme prioritaires dans l'accès à ce service. Nous avons en outre détaché à l'étranger quatre experts INPI dans des zones sensibles (Pékin, Abu-Dhabi, Maroc et Brésil). Ces experts sont à la disposition des entreprises qui ont besoin de conseils afin de mieux

faire respecter leurs droits dans ces pays. Sur les 71 pôles qui existent, l'INPI a passé des accords avec 51 pôles. Ils ont un interlocuteur privilégié au sein de l'INPI, implanté localement à proximité des pôles. Nous menons enfin des actions de sensibilisation, de formation et de préparation à l'action à l'international.

La lutte anti-contrefaçon représente une priorité. La France mène des actions exemplaires et dispose d'un dispositif réglementaire et administratif solide. Un comité regroupe ainsi tous les acteurs concernés par cette problématique. L'INPI entretient en outre des relations de coopération technique avec 25 offices de propriété intellectuelle dans le monde, principalement dans les pays émergents. Nous aidons ces derniers à se doter d'un ensemble de règles afin que les entreprises françaises puissent y faire valoir leurs droits. Le respect des règles édictées doit être assuré par les Etats. Un progrès considérable est à noter de ce point de vue dans la mesure où le sujet de la propriété intellectuelle était tabou jusque récemment au sein de l'ONPI, qui dépend de l'ONU.

Enfin, nous sommes en train de réfléchir afin d'améliorer le dispositif existant, par exemple en couvrant le coût de l'extension des brevets dans les pays étrangers. Il pourrait s'agir d'un dispositif de soutien financier par un prêt ou d'une avance remboursable. Ils aideront les entreprises à assumer ce coût et donc à se protéger.

Philippe MANIERE

Les entreprises doivent continuer à payer les brevets pour les prolonger.

Benoît BATTISTELLI

Je crois que le problème réside davantage dans le coût initial et l'extension géographique que dans le paiement annuel. En effet, si après quelques années le produit ne donne pas satisfaction, les entreprises peuvent abandonner son brevet, qui tombe alors dans le domaine public. Le coût des annuités est, selon moi, plus théorique que pratique.

Dominique VERNAY

SYSTEM@TIC Paris a été fondé sur la base du constat que la ville regroupait de nombreux cabinets d'études. Il s'occupe notamment de technologies de logiciels et dispose de plusieurs groupes dont l'un est consacré à la sécurité et à la défense et un autre aux logiciels libres.

Philippe MANIERE

Quels sont les problèmes spécifiques de sécurité que vous rencontrez ?

Dominique VERNAY

Les acteurs des pôles de compétitivité sont suffisamment instruits du sujet car ils coopèrent déjà, dans l'environnement des pôles, avec des entreprises plus importantes. Parmi les 200 projets actuellement en cours dans le pôle, nous ne rencontrons qu'un seul problème de propriété intellectuelle. Par ailleurs, les acteurs sont rassemblés autour de la notion de compétitivité. Un pôle

de compétitivité a pour vocation de réfléchir sur la stratégie, de manière individuelle et collective. Alcatel et Motorola peuvent ainsi travailler ensemble dans un pôle tout en cherchant à se distinguer par ailleurs, notamment en matière de rapidité de mise en œuvre. Un pôle de compétitivité doit servir, selon moi, à accélérer la mise sur le marché d'idées.

Nous travaillons sur la qualité des relations entre les grands groupes et les PME afin que les grands groupes achètent dans les PME, les aident à se porter à l'international et les fassent bénéficier de tous les réseaux dont elles disposent. Cela permet d'établir des relations de confiance. Il est indispensable d'identifier la vraie compétence et de conserver une certaine avance.

Philippe MANIERE

Quelles sont les différences entre la coopération au sein du pôle et à l'international ?

Dominique VERNAY

Il existe une relation relativement dure entre le donneur d'ordre et le sous-traitant. Les fournisseurs cherchent à garder leur propriété intellectuelle et craignent que les grands groupes ne les pillent –ce qui n'est pas le cas. Dans le domaine des technologies de l'information, il convient à la fois de conserver de l'avance et de travailler ensemble. Or les grands groupes peuvent apporter des connaissances utiles aux fournisseurs.

Olivier DARRASON

Lors de la création des pôles de compétitivité, la liste des pôles de compétitivité, des brevets et des entreprises présentes a été diffusée dans la presse. Pour valoriser les brevets, certaines entreprises ont proposé des dossiers sur Internet, dossiers comportant des éléments non utiles à leur instruction par les pouvoirs publics. Récemment, le leader d'un pôle a été racheté par une entreprise étrangère et les autres adhérents ont souhaité qu'il se retire. Les bonnes pratiques ne sont donc pas encore diffusées partout.

Dominique VERNAY

Le guide de la DGCIS nous a servi en ce qu'il permet d'éviter de diffuser des informations sensibles. Nous avons en outre dû faire preuve de pédagogie auprès des collectivités pour leur expliquer que nous ne pouvions diffuser le contenu des projets pour lesquels nous demandons des financements. Certaines entreprises de notre pôle possédaient déjà une expérience sur ce sujet ce qui nous a été utile.

Dans l'industrie des grands systèmes, des milliers de brevets sont utilisés et la compétence réside plutôt dans l'ingénierie et dans l'assemblage des composants. Le savoir-faire ne se protège pas par brevet et demeure très localisé. C'est donc le rassemblement de ces compétences au sein de notre pôle qui assure notre compétitivité.

Philippe MANIERE

Comment vivez-vous cette obligation de se protéger dans votre *cluster* ?

Michael DROESCHER

Les brevets sont primordiaux dans l'industrie de la chimie. Le pôle dans lequel je travaille se situe à un stade différent de développement. Nous avons démarré avec la recherche fondamentale et nous favorisons la coopération entre l'université et l'industrie, qui en ont l'habitude. La question de savoir qui détient les droits de propriété intellectuelle date donc pour nous. Au sein d'un consortium, il convient de régler ce point avant de porter le produit à l'international, en particulier en Chine. En effet, ce pays reprend parfois nos brevets et les utilise. Il s'avère donc important de disposer d'une base solide de coopération au sein du pôle, en intégrant toute la chaîne de valeurs.

Philippe MANIERE

Dans l'articulation entre l'industrie et la recherche, les questions de propriété intellectuelle se posent donc en permanence.

Michael DROESCHER

Dans les industries qui utilisent beaucoup de brevets, cette question n'est pas nouvelle. Pour exemple, 5 000 brevets peuvent être déposés pour la construction d'une voiture, alors qu'une molécule peut n'en requérir que 2. Dans le secteur de la chimie ou de la pharmacie, les brevets doivent être déposés très rapidement, même si les retombées peuvent prendre du temps. Il convient également de se montrer très attentifs aux personnes qui quittent le pays pour assurer la maintenance.

Philippe MANIERE

Dans la coopération avec les universités, comment construisez-vous un système incitatif pour les deux parties ?

Michael DROESCHER

A partir du moment où les universités se transforment en MIT, elles ont tous les droits. Se pose toutefois le problème du coût. Nous avons pensé qu'il était possible de commencer par investir dans un brevet mais, du fait des coûts, l'investissement dans un brevet ne concerne qu'1 invention sur 50. Dans une relation de coopération, le client peut déposer le brevet et vous vous faire perdre le marché. La relation repose donc en premier lieu sur la confiance, puisque tout ne peut être régi par le droit.

Philippe MANIERE

Laure REINHART, quelles sont les actions menées par OSEO pour soutenir l'innovation ?

Laure REINHART

OSEO est issue entre autre de l'agence nationale de valorisation de la recherche (ANVAR). Notre métier consiste donc à accompagner financièrement les PME et les entreprises de taille intermédiaire, en particulier dans le cadre de leurs projets collaboratifs dans les pôles de compétitivité.

Notre activité principale est d'accompagner les entreprises pour identifier et qualifier les risques puis comprendre, avec elles, comment les réduire. Dans le cadre des pôles de compétitivité et sur le thème de l'international, nous sensibilisons les entreprises aux compétences particulièrement sensibles et nous les accompagnons dans le choix des dépôts de titres de propriété intellectuelle. Nous devons également leur apprendre à contractualiser.

Philippe MANIERE

Que recouvre la notion d'accompagnement ?

Laure REINHART

Certaines entreprises se débrouillent seules, mais d'autres, plus petites ou dirigées par d'anciens chercheurs, ont besoin d'être parrainées dans leur parcours. Le financement représente un aspect primordial. Nous finançons l'identification des problématiques en ce qui concerne les brevets ou la rédaction de la contractualisation, et ce de l'amont à l'aval. Nous avons ainsi accompagné récemment une entreprise travaillant dans les biotechnologies qui a mis en place des instruments de microchirurgie génétique, en participant financièrement à la couverture de frais. OSEO a alors utilisé trois instruments principaux : des dons (qui peuvent aller jusqu'à 50 000 euros), des avances remboursables (avec un partage de risques) et des prêts.

Philippe MANIERE

Comment considérez-vous l'importance de ces problèmes de propriété intellectuelle ?

Laure REINHART

Les entreprises qui participent à des pôles de compétitivité sont mieux armées sur les problématiques de la confidentialité et de la protection. Certaines peuvent toutefois se retrouver dans des situations difficiles.

Olivier DARRASON

La ministre a évoqué comme arme secrète le Crédit Impôt Recherche. Ce dernier suppose que les travaux soient réalisés dans les entreprises habilitées par le ministère de la Recherche. Par ailleurs, les entreprises doivent parfois recourir à des sous-traitants à l'étranger. La question de la fiabilité se pose alors.

Laure REINHART

Je ne suis pas certaine que l'entreprise doive être labellisée par le ministère avant de déposer son Crédit Impôt Recherche.

Olivier DARRASON

Ce sont en réalité les sous-traitants travaillant pour les entreprises disposant du Crédit Impôt Recherche qui doivent être habilités.

Benoît BATTISTELLI

Lorsque l'on évoque la protection offerte par les brevets, il ne s'agit pas de secret puisque, paradoxalement, l'invention doit être publiée. Nous parlons plutôt de protection des droits de l'inventeur. Le cas échéant, nous incitons les inventeurs à ne pas déposer de brevets afin de conserver une confidentialité totale sur l'invention. Ils doivent alors s'organiser pour éviter toute fuite.

Philippe MANIERE

Dominique MOCKLY, comment pensez-vous qu'il faille se protéger ?

Dominique MOCKLY

Les pôles de compétitivité doivent être utilisés sans que la problématique de sécurité n'empêche le dialogue. AREVA fait partie de dix pôles de compétitivité, ce qui est extrêmement important pour elle, mais au regard de ses activités elle sait depuis longtemps protéger ses savoirs. Nos entreprises exportent et sont présentes dans les pôles de compétitivité pour améliorer leurs pratiques et voir comment elles peuvent utiliser leurs compétences pour développer leurs propres parts de marché. Lorsqu'une entreprise va à l'export et souhaite construire une relation, elle doit échanger longuement. Les deux partenaires doivent en effet avoir une vision commune du marché, trouver un intérêt commun puis définir des modalités qui seront stipulées dans le contrat, ce dernier prévoyant précisément les conditions de la séparation éventuelle. En outre, il convient de recenser ses données sensibles avant de partir à l'international et de les protéger.

Philippe MANIERE

Vous avancez que ces problématiques peuvent être faire l'objet de procédures.

Dominique MOCKLY

Nous avons cherché à monter des plateformes spéciales dans le nord de l'Europe, et nous nous sommes rendus compte qu'il existait de nombreuses bonnes idées. A Singapour, ces idées ont été achetées au sein d'une *joint venture*. Je recommande aussi de s'intéresser aux meilleures pratiques et de les revendre le cas échéant. *In fine*, les idées appartiennent à ceux qui les exploitent. Ces

conseils ne doivent pas être interprétés comme des handicaps mais comme une incitation à partir à l'international.

Olivier DARRASON

En 2007 et 2008, le ministre de l'Intérieur a mis à disposition des préfets un kit de bonnes pratiques à l'usage des pôles de compétitivité, basé sur les pratiques de 20 pôles de compétitivité.

Dominique MOCKLY

Les pratiques reposent essentiellement sur le bon sens et le retour d'expérience.

Francis VALERI

L'entreprise Eurecat affiche un chiffre d'affaires de 100 millions d'euros dont 80 % est réalisé à l'export. Depuis trente ans, elle est passée par toutes les étapes du développement à l'international et dispose maintenant d'usines implantées à l'étranger.

Nous sommes la seule société en France à pratiquer notre métier et cherchons donc à nouer des relations avec des sociétés complémentaires pour nous aider à préparer l'avenir. Par ailleurs, nous maintenons en permanence une trentaine de brevets. Nos services sont vendus dans 45 pays, aussi avons-nous choisi de ne pas les protéger partout, mais uniquement dans les pays où des concurrents sont implantés. Nous préférons donc nous protéger de nos concurrents plutôt que de nos clients.

Lors d'un développement à l'international, nous faisons très attention à choisir le modèle adéquat en fonction du pays où nous sommes implantés, dans une démarche très structurée et suivant une vision de long terme. Nous sommes en outre intéressés par l'acquisition de technologies. Nous pouvons ainsi acheter une technologie à une entreprise étrangère alors que nous ne possédons pas la compétence associée, l'investissement initial d'achat servant alors à développer nos propres compétences puis nos technologies.

Philippe MANIERE

Vous indiquez qu'il faut éviter l'euphorie lors de la signature de contrats, mais aussi éviter de tout partager au sein d'un pôle de compétitivité.

Francis VALERI

Il faut être sélectif et limiter la coopération aux sujets qui nous intéressent, en les bordant de façon précise. Les PME doivent se montrer prudentes au démarrage du projet, puis plus réactives et rapides.

Philippe MANIERE

Vous précisez également que l'entreprise doit être sûre d'avoir un produit à vendre.

Francis VALERI

Dans les années 1990, nous avons monté une *joint venture* au Japon mais nous avons constaté que les attentes de ce pays ne correspondaient pas à ce que nous avions à offrir. Il nous a fallu quatre ou cinq ans pour redresser ensuite la situation.

Jean DEREGNAUCOURT

En dehors du brevet, il convient de revoir l'ensemble de la protection du secret. Pour travailler à un partenariat, il faut ajouter aux critères *business* les critères de moralité afin d'établir une relation de confiance avec le partenaire. Les pôles de compétitivité et les entreprises peuvent être aidés de ce point de vue. Dans les pays où les autorités ont une importance prégnante, comme en Chine, il est possible de se faire désigner des partenaires par les autorités. Les autorités auront alors à cœur de sélectionner de bons partenaires et seront attentives à ce que la relation se déroule bien.

Dans le domaine de la santé, il convient de développer un savoir-faire relatif aux protections administratives puisque les autorités accordent un monopole pour commercialiser un produit. Le statut de médicament orphelin offre ainsi une exclusivité durant sept ans au plus, sans brevet ou protection. Ces protections administratives sont accordées au premier qui se présente. Il ne faut donc pas se montrer timoré.

Philippe MANIERE

Je cède la parole à Monsieur BATPENOV, venu du Kazakhstan et qui nous fait l'honneur d'être présent ce jour.

Monsieur BATPENOV

La République du Kazakhstan a adopté une stratégie industrielle de développement du pays pour 2010-2015. Des instituts innovants ont été créés dans le cadre de cette stratégie, dont un centre de financement et deux centres de services, notamment le centre de transferts de technologies. La mission de transfert de technologies comprend trois activités : la modernisation de l'économie du pays, la formation aux bonnes pratiques de management et la création du système de transferts de technologies.

Le Kazakhstan s'intéresse beaucoup à la coopération à l'international. De ce fait, nous avons créé un centre de transferts technologiques, en suivant l'idée de Madame IDRAC, exprimée lors d'une visite en 2008. Lors de la visite de Nicolas Sarkozy en 2009, l'accord sur la création du centre franco-kazakh de transferts de technologies a été signé. Il concerne des domaines variés tels que l'agro-industrie, les énergies renouvelables, etc. Ce centre jouera un rôle de tiers de confiance dans la valorisation des technologies pour protéger les brevets. En matière de propriété intellectuelle, le Kazakhstan a signé un nombre important d'accords.

Question d'un participant

Lorsqu'une innovation concerne quatre secteurs, faut-il la segmenter en quatre pôles ou considérer la technologie dans sa globalité ?

Dominique MOCKLY

Il est possible d'entretenir des relations avec deux pôles, par exemple.

Question d'un participant

Aucun d'entre vous n'a parlé d'éthique aujourd'hui. Ne faudrait-il pas aborder les sciences humaines, cognitives et comportementales avant de se porter à l'international ?

Question d'un participant

Les pôles de compétitivité seront-ils présents à l'Exposition universelle de Shanghai ?

Dominique VERNAY

Oui. La région Ile-de-France les y incite.

Clôture

Anne-Marie IDRAC
Secrétaire d'Etat au Commerce extérieur

Les débats que nous avons eus ont été passionnants et j'en remercie les participants. Les pôles de compétitivité sont un succès pour la politique comme pour les pôles. Ces derniers ont d'abord une obligation de moyens, celle de faire travailler ensemble toute sorte de personnes qui ont eu du mal, durant des années, à le faire. Cet objectif semble atteint alors même qu'il constituait un handicap français. Le second objectif porte sur les résultats en termes de recherche et d'exports : nous avons sur ce sujet davantage de marge de progrès. Comment l'international peut-il permettre aux pôles de compétitivité de fonctionner mieux ? Le constat de la journée est positif de ce point de vue. La complémentarité est utile entre les entreprises au sein d'un pôle mais aussi entre les achats et la vente, en conformité avec le commerce international. Ces activités sont « *both ways* » : rendre la France compétitive revient au même que rendre la France attractive.

Les questions de rythme ont également été abordées : il convient de garder de l'avance. La rapidité de mise en œuvre, avec une certaine circonspection.

Il convient de cibler, en ayant une stratégie. Nous avons réuni ce jour un tiers des pôles de compétitivité. Quels pays viser pour quels objectifs et quels partenariats ? Il faut cibler et éviter de se disperser. Les entreprises doivent en outre se fédérer, notamment en réseaux, pour éviter la dispersion des moyens mais aussi ne perdre aucune chance de se déployer. Enfin, je note qu'elles doivent se professionnaliser. L'encadrement par UBIFRANCE est jugé satisfaisant, ce dont je me félicite.

Enfin, les pôles ont été constitués pour être des plateformes de services vis-à-vis de leurs adhérents. Je suis prête à apporter ma contribution spécifique à ces plateformes de services aux entreprises, en matière de démonstrateurs, de professionnalisation et de services rendus par UBIFRANCE, par OSEO ou par la COFACE. La coordination et la lisibilité sont des pistes à améliorer.

Document rédigé en temps réel par la société Ubiquis Tél. 01.44.14.15.16
<http://www.ubiquis.fr> – infofrance@ubiquis.com